



CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 59, octubre 2007, pp. 33-59

Empresas de inserción y empresas sociales en Europa

Carlota Quintão
Universidad de Coimbra

Empresas de inserción y empresas sociales en Europa

Carlota Quintão

Universidad de Coimbra

RESUMEN

Este artículo sintetiza la investigación empírica y teórica de las empresas de inserción (EI) y de las empresas sociales en Europa.

Las EI surgen como ejemplos paradigmáticos de empresas sociales en el marco de la construcción de perspectivas europeas de emprenditorialidad social y del tercer sector.

La hipótesis a contrastar es la de concebir las empresas sociales como organizaciones que integran una multiplicidad de objetivos, de recursos y de stakeholders en su gestión. Los debates teóricos pasan por cuestiones como su sostenibilidad como organizaciones híbridas, innovación en la governance o la relación con el capital social.

El estudio de las EI ha avanzado por el análisis tipológico de su diversidad empírica y en problemáticas como la de su papel en los mercados de trabajo, del estatuto y derechos de los beneficiarios y de las relaciones con las políticas laborales. Diversas recomendaciones resultan de estas investigaciones.

PALABRAS CLAVE: Empresas de inserción, emprendedor social, empresas sociales, Tercer Sector.

CLAVES ECONLIT: J490, I390, Y900, Z100, Z130.

Entreprises d'insertion et entreprises sociales en Europe

RÉSUMÉ: Cet article analyse la situation des entreprises d'insertion (EI) et des entreprises sociales en Europe à partir de la révision des travaux publiés. Les EI apparaissent comme des exemples remarquables d'entreprises sociales dans le cadre de la construction de perspectives européennes sur l'entrepreneuriat social et le tiers secteur. L'hypothèse à vérifier est celle qui conçoit les entreprises sociales comme des organisations intégrant une multiplicité d'objectifs, de ressources et de stakeholders dans leur gestion. Les débats théoriques traitent de questions telles que leur durabilité en tant qu'organisations hybrides, l'innovation en matière de gouvernance ou le lien avec le capital social. L'étude des EI a progressé dans l'analyse typologique de leur diversité empirique et au sujet de problématiques telles que leur rôle sur le marché du travail, le statut et les droits des bénéficiaires, ainsi que les liens avec les politiques d'emploi.

MOTS CLÉ: Entreprises d'insertion, entrepreneuriat social, entreprises sociales, Tiers Secteur.

Work Integration Social Enterprises and Social Enterprises in Europe

ABSTRACT: This article reviews research on Work Integration Social Enterprises (WISE) and social enterprises in Europe and analyses the current situation. WISE present paradigmatic examples of social enterprises within the framework of the emergence of European perspectives on social entrepreneurship and the third sector. The hypothesis in question sees them as organizations whose management covers a variety of objectives, resources and stakeholders. Theoretical debates focus on issues such as their sustainability as hybrid organizations, innovation in governance, and their relationship with share capital. The study of WISE has evolved through the typological analysis of their empirical diversity and through the questioning of their role in labour markets, the status and rights of their beneficiaries, and their relationship with employment policies.

KEY WORDS: Work integration social enterprises, social entrepreneurship, social enterprises, Third Sector.

1.- Introducción¹

El presente artículo se encuadra en una investigación doctoral dedicada a las empresas de inserción (EI) y al tercer sector². Su principal objetivo es el de sistematizar lo desarrollo de la investigación realizada a la escala europea sobre las EI, incidiendo en la investigación desarrollada por la EMES³. Más concretamente, el análisis incide en el precurso e en los resultados de esta investigación.

En el primer punto se analiza la evolución de las líneas de investigación y de los objetivos perseguidos desde la década de 1990, sobre este objeto de estudio. En los puntos dos y tres, se analizan los principales resultados teóricos e empíricos de estas investigaciones, incidiendo, respectivamente, en las empresas sociales e en las EI. Se concluí resumiendo los principales resultados de la análisis echa al largo de este artículo.

El desarrollo de la investigación en la última década, resulta en un añadir frecuente de información e de conocimiento en este campo de la realidad social poco conocido e caracterizado por un significativo dinamismo. En la actualidad es posible aprehender una panorámica conjunta de la realidad europea e profundizar la experiencia de muchos países. Pensamos que la sistematización de este conocimiento es útil a numerosos agentes de intervención como investigadores, decisores políticos, profesionales e otros.

2.- El reciente desarrollo de la investigación europea

La emergencia de las EI como objeto de estudio en la bibliografía internacional aparece encuadrada en el marco de temáticas más amplias, que se ha denominado de empresas sociales, de emprenditorialidad social o de nueva economía social o economía solidaria. Por su parte, estas temáticas se encuadran, de forma más genérica, en el ámbito de problemáticas teóricas del tercer sector y de su

1.- Este artículo se encuadra en una investigación doctoral provisionalmente denominada Empresas de Inserción en la renovación del tercer sector – el caso portugués en el contexto europeo -, financiada por la Fundación para la Ciencia y la Tecnología.

2.- Rango académico de la autora: Licenciada; actualmente alumna de doctorado en la Facultad de Economía de la Universidad de Coimbra.

Dirección: Tv. Abreu e Sousa, nº 19, hab. 1.1. 4450-567 Leça da Palmeira/PORTUGAL. E-mail: carlotaquintao@gmail.com

3.- EMES, red de investigación cuyo primer estudio tenía como sujeto la emergencia de las empresas sociales en Europa.

renovación. (Quintão; 2004). Las EI pueden ser entendidas de forma genérica, como empresas cuyo objeto es la inserción socio-profesional de personas en situación de vulnerabilidad y/o exclusión social, a través del trabajo o de una actividad económica productiva.

A mediados de la década de los 90 del siglo XX surgen las primeras investigaciones internacionales sobre las empresas sociales y la nueva economía social.

Los resultados de estas investigaciones, financiadas por la Comisión Europea⁴, se publican en 1997 (Estivill, Bernier, Valadou; 1997). Encuadrando el fenómeno de la emergencia de un conjunto de nuevas formas de empresas con finalidades sociales, en un contexto de agravamiento de la exclusión social y del desempleo en la UE, este Estudio describe y analiza experiencias de este tipo de emprenditorialidad en seis países de la U.E.⁵. De entre todas las formas de empresas sociales estudiadas una gran mayoría son EI. Teniendo como objetivo central dar explicación a una realidad empírica emergente, con especial incidencia desde la década anterior, este Estudio avanzó en el análisis del valor añadido de las empresas sociales, así como en una serie de lecciones importantes a tener en cuenta para su desarrollo futuro. Entre otras lecciones, el Estudio destaca la pluralidad de formas existentes y su presencia creciente, su plusvalía desde el punto de vista de las metas y políticas europeas y la importancia de crear un observatorio europeo para esta realidad en desarrollo.

En 1998 se publica otro Estudio que se ha establecido como referencia frecuente de investigadores y estudiosos de esta última década (Defourny, Favreau, Laville; 1998). Este estudio hace un balance internacional de estos mismos fenómenos de emprenditorialidad social, encuadrándolos en las problemáticas de la economía social. Concretamente, el Estudio asume como objeto de análisis organizaciones en el campo de la inserción por lo económico, existentes en nueve países diferentes, considerándolo como un conjunto de iniciativas que atestiguan la renovación de los principios, de los valores y de las formas de organización tradicionales de la economía social. A los países estudiados en la investigación anteriormente referida, se unen otros países europeos⁶ y Canadá (Québec). A modo de conclusión, analizando las diversas formas empíricas de estas iniciativas, el Estudio avanza en algunas aproximaciones teóricas sobre el papel de las EI en los mercados de trabajo, las formas plurales de participación e inserción, así como sobre la renovación de la economía social y da pistas para una concepción de formas plurales de economía.

En 1999, la OCDE también publica un Estudio poniendo de manifiesto la pluralidad de formas de este fenómeno no sólo en Europa, sino también en diversos países del mundo (OCDE; 2001).

4.- Dirección General V – Empleo, Relaciones Industriales y Asuntos Sociales.

5.- España, Bélgica, Francia, Alemania, Italia y Austria.

6.- Reino Unido y Suecia.

A la par de estos estudios, una investigación financiada por la Comisión Europea desde 1996, inició una importante Red de investigación - EMES - que sigue hasta la actualidad y que ha originado información y conocimiento sobre las empresas sociales y las EI⁷. Esta red ha llegado a integrar progresivamente centros de investigación de todos los países de la UE y a desarrollar proyectos de investigación de forma sistemática y abarcando gran parte del territorio de la UE.

A semejanza de las otras investigaciones anteriormente referidas, el primer proyecto de la EMES⁸ tuvo por objeto describir y conocer la realidad empírica emergente de las empresas sociales. Entre otros importantes resultados, este proyecto permitió identificar diferencias y variaciones considerables de país a país y de región a región, en un conjunto alargado y heterogéneo de iniciativas que ultrapasan el campo de las iniciativas que se pueden asociar a la noción de EI o de inserción por lo económico. En efecto, la inserción socio-profesional de personas desfavorecidas a través del trabajo o de actividades productivas constituyó un campo de actividad como la prestación de servicios en áreas sociales, del ambiente, de la rehabilitación urbana, del desarrollo local o los servicios de proximidad, entre otros.

Más allá de este resultado sobre el conocimiento de la realidad empírica de las empresas sociales (resultado también alcanzado por las investigaciones anteriormente referidas), uno de los resultados más importantes de este primer proyecto de la EMES fue de carácter teórico y consistió en la construcción de un marco común para la delimitación de las empresas sociales en el contexto europeo⁹. Como se verá más adelante, las empresas sociales, según la EMES, se delimitan a través de cuatro criterios (indicadores) económicos y cinco de carácter social. La conceptualización de las empresas sociales es un paso fundamental para profundizar en el entendimiento del caso concreto de las EI y separar su propia concepción.

A este primer proyecto de investigación le siguieron otros que permitieron comprobar y consolidar la operabilidad de estas referencias de criterios comunes. De entre estos proyectos, habría que destacar dos, por su incidencia específica en las EI o, en la terminología del proyecto, *empresas sociales de inserción por el trabajo*¹⁰: el Proyecto ELEXIS – *L'Entreprise sociale: lutte contre l'exclusion par l'insertion économique et sociale* (2002 – 2003) -, realizado conjuntamente con otras dos instituciones, el ENSIE (*European Network of Social Integration Enterprises*) y el CECOP (*European Confederation*

7.- Varios ejemplos pueden ser datos de redes en estos campos de investigación e intervención (CIRIEC - International Center of Research and Information on the Public and Cooperative Economy, Euro-Mediterranean Network of Social Economy, Technologie-Netzwerk Berlin, European Network for Economic Self-Help and Local Development, REVES – Réseau Européen des Villes et Régions de L'Economie Sociale), no obstante, la EMES es, por suerte, la más sistemática y extendida.

8.- *L'émergence des entreprises sociales, réponse novatrice à l'exclusion sociale en Europe.*

9.- Para un mayor desarrollo del tema ver Borzaga, C., Defourny, J. (Eds) (2001), *The Emergence of Social Enterprise*, London and New York, Routledge.

10.- *WISE - Work Integration Social Enterprise*, en lengua inglesa o *entreprises d'insertion par le travail*, en lengua francesa: las dos lenguas más usadas en las investigaciones de la EMES. En este artículo se utiliza la expresión empresas de inserción (EI) con el mismo significado genérico, o sea, como entidades organizadas de forma empresarial que procuran la inserción socio-profesional de personas desfavorecidas a través del trabajo o de actividades productivas.

of Workers' Co-operatives, Social Co-operatives and Social and Participative Enterprise); y el proyecto PERSE – *Performance socio-économique des entreprises sociales d'insertion par le travail* (2001 a 2004).

El Proyecto ELEXIS asumió un carácter fundamentalmente descriptivo, siendo su propósito el de hacer un inventario con las principales características de las EI en doce países de la UE. Un gran valor añadido de este proyecto es delinear como objeto de estudio específico a las EI, y por esta vía reconocer un estatuto de objeto de estudio autónomo dentro del campo de las empresas sociales. Entre otros resultados importantes, destacamos: a) la recopilación y caracterización de un vasto número de formas distintas de EI en doce países europeos y la respectiva posibilidad de construcción de tipologías y realización de análisis comparativos en numerosas dimensiones de estudio; b) el esfuerzo de cuantificación de las EI en la UE, y de sus beneficiarios en el conjunto de estos países; c) la elaboración de un conjunto de recomendaciones para un mejor reconocimiento de las EI en la UE. Habiendo asumido objetivos predominantemente descriptivos, los resultados del estudio son fundamentales para el avance de la teorización sobre las EI en la UE. Se profundizará sobre estos resultados más adelante en este artículo.

El Proyecto PERSE asumió objetivos de carácter teórico. Delimitó como objeto de estudio específico a las EI por considerar éste como uno de los campos más accesibles de delimitación y comparabilidad entre países, procurando investigar de forma más amplia sobre las empresas sociales en general. En este sentido, los resultados de este Proyecto se aplican en gran medida a la construcción del conocimiento sobre las empresas sociales en general, pero toda la información empírica y teórica y todos los análisis realizados se aplican de forma concreta a una muestra extensa de EI (cerca de 160) en once países de la UE. Así, este Proyecto es de gran importancia tanto para su teorización en el marco de las empresas sociales como para el conocimiento de las EI en la UE. El principal objetivo del PERSE fue el de desarrollar la teoría sobre las empresas sociales, contrastando las hipótesis de que estas se caracterizasen por: integrar una multiplicidad de objetivos; movilizar recursos de múltiples orígenes y envolver a diversos stakeholders (partes interesadas) en su propia gestión.

En síntesis, en una primera fase de la investigación europea las EI surgen como ejemplos paradigmáticos de un fenómeno más extenso de emergencia de un nuevo tipo de organizaciones y de emprenditorialidad social que se denominó de empresas sociales. Son empresas dentro del tercer sector, ligadas a las problemáticas de inclusión social, del desempleo, de la economía social y del tercer sector, así como otras problemáticas como el desarrollo local y la regeneración urbana, entre otras. En el marco de la investigación de la EMES, los avances teóricos fueron esenciales en lo que se refiere a la concepción de las empresas sociales, primero en la identificación de criterios de delimitación y diferenciación frente a otras formas empresariales (denominadas privadas lucrativas) y, más recientemente, en el contraste de estos criterios y en la profundización teórica y conceptual de sus características. En este contexto de investigación, las EI se constituyen como un subconjunto emblemático de las empresas sociales. Emblemático, entre otros factores, por el fuerte reconocimiento que ha sido objetivo de las políticas públicas, por su fuerte crecimiento numérico, por ser pioneras, por la rele-

vancia de su papel en una de las principales prioridades de las políticas europeas, el empleo. El desarrollo de la investigación de las empresas sociales, simultáneamente con la recopilación específica de las formas de EI existentes en la UE en la actualidad, permite avanzar para la autonomía de las EI como objeto de estudio.

3.- Conceptos y aproximaciones teóricas: renovación del tercer sector y empresas sociales

3.1. El tercer sector y su renovación

Los estudios sobre empresas sociales y el emprendedor social en Europa se sitúan a la vez que una fuerte expansión del tercer sector en las últimas décadas. En este periodo de tiempo se está produciendo un crecimiento significativo del número de organizaciones e iniciativas (de las que las empresas sociales son una muestra importante) y del interés de las políticas públicas, del público en general y de la investigación científica en particular. Sin entrar en detalles, conviene mencionar un debate teórico en curso, principalmente por la proliferación de conceptos y designaciones coexistentes actualmente, y que dificultan el marco teórico de las empresas sociales. Este debate reside en la existencia de dos aproximaciones teóricas distintas: la de la economía social de origen francófono con génesis en el siglo XIX, y la del sector no lucrativo o sector voluntario, de origen anglófono, que has jugado un papel importante desde siglos también. Teniendo por base realidades empíricas y tradiciones culturales y científicas distintas, estos marcos teóricos presentan diferencias significativas¹¹.

Más allá de estos debates conviene contextualizar la emergencia de las empresas sociales en las dinámicas históricas. De forma resumida, la génesis de las organizaciones contemporáneas del tercer sector/economía social en Europa se sitúa en el siglo XIX, con la aparición de iniciativas y experiencias revolucionarias, en un contexto de hegemonía de los ideales liberales en términos económicos y políticos. En el paso al siglo XX, de forma paralela a los primeros pasos del Estado Social, estas iniciativas son reconocidas e institucionalizadas en distintas ramas jurídicas (principalmente cooperativas, asociaciones y mutuas). Con la implementación de los Estados del Bienestar particularmente a partir del final de la II Guerra Mundial, algunas estas organizaciones fueron fuertemente instrumentalizadas por las políticas públicas en la implementación de sistemas de protección y asistencia social. Otras, menos próximas a los sectores de intervención del Estado Social, y más próximas a actividades económicas de mercado (como por ejemplo la banca o la producción industrial, entre otras), fue-

11.- Para profundizar en este asunto ver Evers y Laville, 2004:11-42 y Defourny, J. (dir.) 2001.

ron expuestas a las transformaciones y tendencias de competencia de los mercados. En ambos casos se producen tendencias de isomorfismo institucional en las organizaciones tradicionales del tercer sector, favoreciendo el alejamiento de sus principios originales y la aproximación de los modelos y lógicas tanto del sector público como del sector privado lucrativo.

A partir de los años 60 y 70, pero con particular incidencia en los años 80, se asiste a movimientos de afirmación de la identidad y de renovación de estas organizaciones, asociados a un contexto de agotamiento de los modelos de desarrollo occidentales. Son fundamentalmente tres los movimientos identificados por Estivill e Darmon (1999:37-52)¹²: *i*) un movimiento de identidad de la economía social instituida (sobre todo en Francia y en Bélgica), que se concreta en el reagrupamiento de las diferentes ramas de organizaciones (cooperativas, asociaciones y mutuas) en organizaciones de segundo nivel y de cúpula, con las federaciones y las uniones, y los movimientos de reafirmación de la “verdadera identidad cooperativa” (fundamentalmente en Bélgica); *ii*) un movimiento de creación de cooperativas en su forma tradicional, principalmente en las ramas de las cooperativas de trabajo y producción, en el contexto de numerosos cierres industriales y de desempleo masivo, pero también de otras ramas cooperativas; *iii*) un movimiento de creación de asociaciones, de nuevas modalidades cooperativas y de nuevas formas jurídicas.

Es este último movimiento, que ha venido a denominarse de nueva economía social o solidaria¹³, o empresas sociales, y en donde emergen las iniciativas y experiencias que en las tres y cuatro últimas décadas han originado y consolidado a las empresas sociales. Este movimiento se caracteriza por la emergencia de una nueva ola de iniciativas de colectivos de la sociedad civil, a semejanza de lo sucedido en el siglo XIX, en el contexto del pauperismo de la clase obrera y de la manifestación de la llamada *questión social*.

Particularmente a partir de la década de los 80, con el agravamiento de problemas tradicionales de pobreza y con la aparición de nuevos problemas sociales, estas dinámicas surgen como formas de organización económica que desarrollan servicios y actividades diversas¹⁴, como respuesta a situaciones que se manifiestan, fundamentalmente, a nivel local.

Nacidas a través de impulsos espontáneos, revolucionarios o voluntaristas, y no siempre con una fácil sostenibilidad, muchas de estas iniciativas acabaron por no encontrar viabilidad a lo largo del tiempo, a semejanza de lo que acontece en el ámbito del sector privado lucrativo, donde la mortalidad de las empresas en los primeros tres años de vida presenta valores significativos. Sin embargo, muchas otras sobrevivieron y se consolidaron durante los años 80, desarrollando estrategias de sostenimiento:

12.- Sobre este asunto ver también Evers y Laville, 2004:23-35.

13.- Para un desarrollo mayor ver LAVILLE, J.-L. (dir.) (2000), *L'économie solidaire - une perspective internationale*, Éditions Desclée de Brouwer, Paris.

14.- Son iniciativas en numerosas áreas de la actividad que pasan por servicios a los problemas de los jóvenes con familias desestructuradas, personas con deficiencias, minorías étnicas o la inserción socio-profesional de personas desfavorecidas, entre otras.

sus trabajadores y dirigentes han logrado profesionalizarse, principalmente en el campo de la gestión; estas organizaciones han buscado nuevas formas de financiación, esencialmente a través de estrategias de combinación de diferentes tipos de recursos, desde recursos de mercado, recursos voluntarios a la financiación pública, al establecimiento de alianzas con instituciones públicas y privadas, lucrativas y no lucrativas; estas organizaciones también han desarrollado relaciones entre sí, formando redes de distintos tipos: de investigación, de representación de intereses, de búsqueda activa de nuevas soluciones de financiación, entre otras dinámicas. Al final de los años 80 y principio de los 90, una parte de estas organizaciones fue reconocida por los Estados a través de un encuadramiento legal propio y un sistema de apoyos, del que son ejemplos paradigmáticos las empresas de inserción en Francia y en Bélgica y las cooperativas sociales en Italia.

La nueva economía social o solidaria, así como las empresas sociales se constituyen así como un componente de este fenómeno de renovación del tercer sector. Esta renovación se manifiesta principalmente en las siguientes características:

- El hecho de que, a semejanza de los movimientos que fundaron la economía social tradicional, estas nuevas iniciativas sean promovidas por colectivos de la sociedad civil, y muchas veces con la participación de personas que sufrían procesos de exclusión social, de forma espontánea, y a las cuales solo posteriormente se les atribuye un estatuto y un marco legal propio, reconociendo sus especificidades.
- La reafirmación de principios democráticos, tanto a través del estatuto cooperativo (en el caso de Italia, donde una persona = un voto), como a través de nuevas prácticas de representación y participación de los *stakeholders* (trabajadores, usuarios/clientes, socios, voluntarios, asociados, etc.) en los órganos sociales de las asociaciones (son los casos francés y belga) volviendo más plural la base social de las organizaciones.
- En cualquiera de los casos, cooperativo o asociativo, estas iniciativas procuran un interés y bienestar general; por ejemplo, el cooperativismo social italiano revela precisamente esta especificidad frente al cooperativismo tradicional asentado en un interés mutuo entre los miembros de un colectivo.
- La tendencia hacia el recurso de la economía de mercado, de forma paralela a otras lógicas económicas, y a los instrumentos de eficiencia económica y empresarial, como medio de realización de sus finalidades sociales y no como medio de maximización del lucro y, por tanto, como medio de sustentación económica y de garantía de la autonomía.

3.2. Emprendedor social y empresas sociales

Según Defourny e Nyssens (2006:3), el concepto de empresas sociales en los EEUU permanece relativamente indefinido, contemplando diferentes prácticas como las siguientes: actividades con finalidades sociales, desarrolladas procurando la auto-sostenibilidad desde las ventas; iniciativas procurando la búsqueda de soluciones a los problemas de financiación de las organizaciones no lucrativas y dimensiones innovadoras de proyectos sociales. Este tipo de actividades se promueve por un largo grupo de organizaciones donde se incluyen desde organizaciones no lucrativas hasta iniciativas empresariales en el ámbito de la responsabilidad social o corporativa de las empresas privadas lucrativas.

El concepto de emprendedor social en los Estados Unidos se desarrolla a partir de la matriz disciplinar de la economía y de la gestión. Dees, Emerson e Economy (2001a), autores que se han dedicado al tema, elaboraron una importante revisión de la literatura sobre la emprendedor en general, construyendo una definición propia de emprendedor social. Estos autores retomaron las principales dimensiones del concepto de emprendedor identificadas a lo largo del tiempo por autores como Jean Baptiste Say, Joseph Schumpeter, Peter Drucker e más recientemente por Howard Stevenson. Respectivamente, las ideas clave contenidas en el concepto de emprenditorialidad son: *i)* la creación de valor y de productividad, en el sentido de la optimización de recursos y de la eficiencia económica en beneficio de la creación de valor; *ii)* la innovación, en el sentido de creación de formas innovadoras de producción, explorando varias vías como por ejemplo nuevos productos, nuevas tecnologías o la reorganización de sistemas productivos; *iii)* la de oportunidad, en el sentido de exploración de las oportunidades existentes y generadas por los cambios sociales, económicos, tecnológicos y normativos; *iv)* la de persecución de oportunidades sin el condicionamiento de la eventual escasez de los recursos controlados en el presente.

Integrando estas dimensiones los autores construyeron una definición “idealizada” del emprendedor social¹⁵.

15.- Los referidos autores norteamericanos han publicado bibliografía de apoyo a las iniciativas de emprenditorialidad social integradas en una óptica de la gestión, principalmente instrumentos, que contemplan áreas como la planificación estratégica, la financiación o la rendición de cuentas, entre otras. Ver Dees, Emerson, Economy; 2001a, 2001b.

Cuadro 1. El emprendedor social

El emprendedor social asume un papel de agente de cambio en el sector social a través:

- de la adopción de una misión orientada a la creación y sostenibilidad de valor social (y no sólo de valor privado);
- del reconocimiento y seguimiento de nuevas oportunidades para lograr la misión;
- del compromiso con un proceso de continua innovación, adaptación y aprendizaje;
- de la acción convencida sin sujeción a limitaciones de los recursos existentes en el presente;
- de la exhibición de un elevado sentido de transparencia y rendición de cuentas a sus interesados y de verificación de sus resultados

Fuente: Dees, Emerson, Economy; 2001a: p. 5.

La aproximación europea ha privilegiado la construcción teórica y conceptual de las empresas sociales, en articulación con la investigación extensiva de la realidad empírica europea, donde se han verificado los ya referidos movimientos de renovación. La construcción europea del concepto de empresas sociales se se presenta en Defourny e Nyssens (2006), del que resultó la identificación de nueve criterios sociales y económicos de delimitación. Los criterios sociales encuadran claramente a las empresas sociales en el tercer sector/economía social, permitiendo diferenciar a las empresas sociales tanto de las empresas privadas lucrativas como del sector público. Los criterios económicos confieren a las empresas sociales un carácter propiamente económico (como organizaciones productoras de bienes y servicios y no estrictamente orientadas hacia otras actividades sociales y políticas), pero también con carácter innovador y diferenciador en el marco de las prácticas características del tercer sector tradicional.

Cuadro 2. Empresas sociales

Criterios sociales:

a) iniciativas locales de grupos de ciudadanos – dinámica colectiva de personas pertenecientes a una comunidad o grupo de la sociedad civil; **b)** el poder de decisión no está basado en la **consecución** de capital – las decisiones se asientan en la regla general de procesos de carácter democrático o el de poder de decisión es compartido con otros actores; **c)** una dinámica participativa, implicando a las diferentes partes involucradas en la actividad –trabajadores, colaboradores, clientes/usuarios; **d)** la limitación de la distribución de los beneficios – rechazo del principio de maximización del beneficio; **e)** un objetivo explícito de servicio a una comunidad o colectivo.

Criterios económicos:

f) una actividad continua de producción de bienes y/o servicios – más que una actividad de defensa de intereses o de redistribución de recursos materiales y financieros; **g)** un elevado grado de autonomía- son proyectos llevados a cabo por grupos de personas, y dirigidos por éstas, con autonomía frente a los poderes públicos o a otras organizaciones; **h)** la presencia de un nivel significativo de riesgo económico – el esfuerzo de viabilidad económica depende de sus creadores; **i)** un nivel mínimo de empleo remunerado – pudiendo competir por recursos monetarios y no monetarios, incluyendo el trabajo voluntario, las empresas sociales implican un nivel mínimo de trabajadores permanentes y remunerados (www.emes.net).

Fuente: Defourny y Nyssens; 2006: p. 5-6.

Estos criterios corresponden a un ideal tipo que fue contrastado posteriormente en las subsiguientes investigaciones de la EMES y que se verificó operacional en la identificación y delimitación de empresas sociales. Sin embargo, este conjunto de criterios permanece como un ideal tipo en el sentido en que no todas las empresas sociales asumen necesariamente todas las características enumeradas. Por el contrario, en la realidad empírica, cada una de las empresas sociales puede aproximarse o alejarse, en diferentes grados, de cada uno de los criterios referidos.

Además, en el proceso de dinamismo y de renovación del tercer sector, anteriormente referido, e según Defourny e Nyssens (2006), las empresas sociales han sido entendidas como constituyendo un puente en el nexo entre los universos cooperativo y asociativo tradicionales. De un lado, las empresas sociales dan más valor al riesgo económico en las actividades productivas sistemáticas que las tradicionales asociaciones. De otro lado, las empresas sociales muestran una mayor tendencia a una orientación para el interés general que las tradicionales cooperativas, cuyo interés tradicional primero es el del interés colectivo de los suyos miembros (Defourny; Nyssens: 2006;8-9).

Más concretamente, por las características que tienden a revelar, gráficamente las empresas sociales se posicionan en el campo de intersección entre estos dos universos. Así, más allá del carácter intermediario e híbrido de las empresas sociales como organizaciones del tercer sector, son todavía entendidas como híbridas en la combinación de las características de las formas tradicionales organizacionales y jurídicas del propio tercer sector.

Dando continuidad al primer Proyecto de la EMES, fue con el objetivo principal de desarrollar la teoría sobre las empresas sociales, por lo que se realizó el Proyecto PERSE. Las principales hipótesis a contrastar en esta investigación¹⁶ fueron las siguientes: *i*) las empresas sociales integran simultáneamente varios objetivos en sus misiones; de forma complementaria a su gestión tiende a integrar diversos tipos de *stakeholders* (partes interesadas) como forma de dirigir eficientemente esa multiplicidad de objetivos (Campi; Defourny; Grégoire; 2006:29-49); *ii*) las empresas sociales movilizan diferentes tipos de recursos, principalmente recursos no monetarios y recursos monetarios con origen en los principios de la redistribución, de la reciprocidad y del intercambio (Gardin; 2006:111-135); *iii*) las empresas sociales están enraizadas en el contexto político y son resultado de la interacción entre sus promotores y los representantes de las políticas públicas; por esta razón sus dinámicas de institucionalización pueden llevar tanto a la innovación de políticas públicas como al isomorfismo institucional de las empresas sociales en dirección tanto a los modelos de las organizaciones públicas como a los de las empresas privadas lucrativas (Nyssens; 2006:313-327).

16.- Esta investigación fue llevada a cabo teniendo por referencia empírica el estudio de aproximadamente 160 El en 11 países.

En resumen, los principales resultados de esta investigación permiten afirmar las conclusiones que seguidamente se exponen:

i) Partiendo de las ideas subyacentes en los criterios de delimitación de las empresas sociales, este proyecto contrastó en qué medida las organizaciones estudiadas integran tres tipos de objetivos: sociales – principalmente el beneficio de la comunidad de una forma general y/o una misión social específica, como la inserción socio-profesional de personas y la regeneración urbana, u otras; económicos – principalmente la producción de bienes y servicios y el alcance de su propia sostenibilidad; sociopolíticos – esencialmente la democratización de las decisiones en la esfera económica, la promoción de la inclusión social de grupos de personas socialmente excluidas o en situación de vulnerabilidad, entre otras. Los resultados de esta investigación permiten afirmar que la enorme mayoría de las empresas estudiadas (97%) integra efectivamente múltiples tipos de objetivos. La articulación entre estos objetivos, y el peso de cada uno de los mismos en la misión, son en cambio variables de empresa social a empresa social.

Otra conclusión fue que la mayoría de las empresas sociales estudiadas (58%) revelan una estructura de propiedad compartida entre diferentes tipos de *stakeholders*, y las restantes (42%) revelan ser propiedad de un solo *stakeholder*. Es de gran relevancia aún el hecho de que las empresas con múltiples *stakeholders* revelaran una efectiva participación de los mismos en las tomas de decisión. Sobre la participación formal e informal de los *stakeholders* conviene en cambio desarrollar la investigación en el futuro.

Estos resultados permiten así avanzar en el debate acerca de la innovación de las empresas sociales en los modelos de gobernabilidad.

ii) Partiendo de una concepción de la actividad económica como la forma de utilización de los recursos disponibles para la satisfacción de las necesidades humanas, se identifican tres lógicas económicas, como ya se refirió anteriormente: la de mercado, la redistributiva y la de reciprocidad. Complementariamente se diferencia la economía monetaria preponderante en las dos primeras lógicas económicas y la economía no monetaria preponderante en la lógica de la reciprocidad. Con base en este entendimiento plural de la economía, integrando básicamente componentes que como regla general se excluyen de los análisis económicos, la investigación de las empresas sociales en estudio tuvo en consideración tres criterios: el origen de los recursos (provenientes de privados, de empresas privadas lucrativas, del sector público o de otras organizaciones del tercer sector); a las finalidades de los recursos (la compra de servicios, el subsidio de la inserción socio-profesional de personas excluidas, etc.); las tres lógicas económicas referidas.

Los resultados de la investigación permiten confirmar la hipótesis de que las empresas sociales movilizan múltiples recursos y profundizar en el conocimiento sobre un importante conjunto de dimensiones de análisis:

- los recursos no monetarios constituyen una parte relevante del total de los recursos movilizados (12%), formados por trabajo voluntario (5,5%) y por exenciones de contribución fiscales y sociales (6,5%);
- de los recursos monetarios (88% del total movilizado), el mayor componente procede de la venta de bienes y servicios en el mercado (53%) y la segunda mayor de subsidios públicos (32%); sólo el 2% procede de donativos;
- los recursos oriundos del sector público son fundamentales para la sostenibilidad de las empresas sociales, tanto por la vía de los subsidios (32%) como por la de las ventas de bienes y servicios a compradores del sector público (19%), e aún por los apoyos indirectos a través de las ya referidas exenciones (4%); con todo los recursos oriundos del sector público representan el 56%;
- como ya se mencionó, el peso de los recursos procedentes de la venta de bienes y servicios en el mercado (a todos los tipos de “clientes”) es muy relevante, alrededor del 53%; complementariamente la investigación reveló que las empresas sociales no colocan sólo sus bienes y servicios en el mercado competitivo, sino que movilizan igualmente sus contactos de raíz sociopolítica para un aumento de valoración de sus productos; o sea, particularmente las organizaciones del tercer sector y las del sector público hacen opciones intencionadas de compra de los productos y servicios de las empresas sociales en detrimento de otros oferentes por razones sociopolíticas;
- confirmándose la gran relevancia de la lógica de la reciprocidad en la movilización de recursos en las empresas sociales, no existe una fórmula única de combinación de recursos en estas empresas; se identificaron cinco tipos de combinación de recursos y lógicas económicas entre las empresas sociales estudiadas; el peso y la combinación de los recursos varía de empresa a empresa según sus objetivos mas específicos.

Sobre la capacidad de las empresas sociales para hacerse sostenibles como organizaciones económicas híbridas, conviene aún profundizar la investigación en el futuro.

En síntesis, las empresas sociales han logrado integrar de forma creciente los debates científicos y políticos en la UE. Son contempladas como un subconjunto de organizaciones del tercer sector, o como nuevas dinámicas desarrolladas en el ámbito de organizaciones tradicionales de este sector, que han venido contribuyendo a la renovación del mismo. Como organizaciones del tercer sector, las empresas sociales asumen un carácter de intermediario e híbrido entre las lógicas del mercado, de redistribución y de reciprocidad. Como nueva generación dentro del tercer sector, estas empresas tienden a asumir un carácter híbrido entre el cooperativismo y el asociacionismo no lucrativo. Asimismo, son organizaciones con múltiples objetivos, que movilizan múltiples recursos y que tienden a involucrar a múltiples *stakeholders* en su gestión. El desarrollo de la teoría de las empresas sociales debe

avanzar, según las pistas indicadas en el Proyecto PERSE, en tres sentidos (Nyssens;2006): *i*) en la profundización de la indagación en la multiplicidad de objetivos, *stakeholders* y recursos, básicamente abordando cuestiones asociadas a la participación de los diferentes *stakeholders* y a los modelos de buen gobierno, a la creación y al papel del capital social en las empresas sociales y a la sostenibilidad de las mismas en el marco de la multiplicidad de tipos de recursos movilizados; *ii*) en la evaluación de los impactos de las EI y de sus efectos líquidos desde el punto de vista de los costes y beneficios para las autoridades públicas; *iii*) en la expansión de la investigación sobre las empresas sociales en sectores de actividad económica de interés público o cuasi-público y hacia otros campos de actividad y de intervención más allá de la inserción socioprofesional de personas a través del trabajo.

La perspectiva europea del emprendedor social y de las empresas sociales se distingue así de la perspectiva norteamericana en diversos dominios. Efectivamente, la perspectiva europea tiende hacia: enfatizar el modo multidimensional de buen gobierno; reconocer la importancia del papel de las políticas públicas en la formación y consolidación de las empresas sociales; valorizar la vertiente económica, aunque reconociendo que la sostenibilidad de las empresas sociales no reside sólo en su actividad de mercado sino en una lógica de economía plural; enfatizar que la producción de bienes y servicios debe constituir en sí misma un soporte a la misión social y no meramente un modo de generar rendimiento; enfatizar el carácter colectivo (más que el individual) de la emprenditorialidad social (Defourny, Nyssens, 2006).

4.- Las empresas de inserción en Europa

En el marco de los avances de la investigación teórica, las EI han constituido de manera preponderante ejemplos paradigmáticos de empresas sociales, y menos objetos de estudio autónomos. La especificidad de las EI como subconjunto de las empresas sociales está en el hecho de que se dedicasen a la inserción socio-laboral de personas desfavorecidas a través del trabajo o de la actividad productiva en diversos sectores de la actividad económica, que pueden ir desde la construcción civil a la restauración o a la jardinería, entre muchos otros.

4.1. Cuantificación y tipologías de empresas de inserción

Según Spear y Bidet (2003:15-16) a partir del estudio hecho por la red EMES de las EI en doce países europeos y a pesar de las dificultades en la identificación y compatibilización de la información de país a país, fue estimada, con datos relativos a 2000 y 2002 la existencia de 14.200 EI. Estos miles de EI existentes se agrupan de 40 formas distintas.

Es todavía complejo esbozar un retrato de las EI en la UE, dada su gran heterogeneidad en aspectos como sus marcos legales, sus estatutos jurídicos, los tipos de subsidios que reciben, los esquemas de formación y el trabajo que ofrecen, el nivel de autonomía que revelan frente al Estado..., entre otras dimensiones; hay países donde existe poca variedad de formas de EI en actividad, otros países donde existe una gran variedad de formas simultáneamente; existen diferentes grados de madurez y desarrollo de las EI de país a país y la información estadística aún es escasa en la mayoría de los países.

Analizando este universo, y muestras de este universo, las investigaciones desarrolladas han construido diversas tipologías de análisis. Una de las más relevantes para la muestra de la diversidad y riqueza de las EI visualizando su especificidad en el marco de las empresas sociales y su potencial como instrumento de inclusión social y profesional, identifica 5 tipos distintos de esquemas de inserción. Las cerca de 40 formas distintas de EI identificadas en los 12 países se encuadran en estos 5 tipos (Davister; Defourny; Grégoire; 2004:4-7).

Cuadro 3. Tipos de Empresas de Inserción

- 1) Integración ocupacional subsidiada en permanencia:** estas EI ofrecen esquemas de trabajo, formación y/u ocupación para trabajadores con dificultades permanentes de integración estable en el mercado de trabajo; se destinan particularmente, pero no de forma exclusiva, a personas con deficiencia; éste constituye uno de los tipos más antiguos de EI.
- 2) Transición a través del empleo y/o formación:** estas EI ofrecen esquemas de empleo y/o formación profesional en un contexto de trabajo real por un periodo de tiempo determinado, acabado el cual los beneficiarios dejan la EI para integrar el mercado de trabajo regular; éste constituye el tipo con mayor número de EI.
- 3) Empleo auto-subsidiado de forma permanente:** estas EI ofrecen esquemas de trabajo permanente; siendo creadas con apoyo inicial del Estado, procuran hacerse sostenibles a medio plazo, haciéndose responsables de la remuneración de sus trabajadores después del periodo de inserción; éste es un tipo más reciente de EI.
- 4) Re-socialización a través de actividades productivas:** estas EI ofrecen esquemas ocupacionales, dirigiéndose generalmente a personas con dificultades psicosociales; raramente ofrecen un contexto de trabajo real o una remuneración próxima a la de un salario.
- 5) Por último una categoría difícil de clasificar, donde constan EI que promoviendo simultáneamente varios esquemas de inserción, no se encuadran en ninguno de los tipos anteriores. Debe referirse que la gran mayoría de las EI promueve predominantemente un tipo de esquema de inserción.**

Fuente: Davister, Defourny; Grégoire; 2004: 4-7.

Otra tipología resultante del análisis de los esquemas de inserción promovidos por las EI permite distinguir 3 modos de inserción de los trabajadores en las EI (Davister; Defourny; Grégoire; 2004:8-11).

Cuadro 4. Modelos de inserción de los trabajadores en las Empresas de Inserción

1) Formación profesional en el puesto de trabajo: la formación profesional no se entiende como un fin en sí mismo, siendo privilegiado el apoyo y la transferencia de información y conocimiento directamente en el momento de la actividad productiva; este tipo es más frecuente en EI que procuran la permanencia y la auto sostenibilidad de los puestos de trabajo.

2) Formación profesional estructurada: la formación profesional es utilizada como un instrumento fundamental de mejora de competencias y cualificación de los trabajadores; este tipo es más frecuente en EI que asumen el modelo de transición.

3) Una mezcla de los dos modos anteriores: este tipo concentra el mayor número de EI.

Fuente: Davister, Defourny; Grégoire; 2004: 8 -11.

Otros análisis con diferentes grados de profundización tipológica han sido realizados, orientados particularmente hacia el conocimiento de las EI desde el punto de vista organizacional, principalmente en el ámbito del Proyecto PERSE, que estudia las EI como empresas sociales. Estos análisis clasifican a las organizaciones según sus objetivos¹⁷, los recursos que movilizan¹⁸, o sus productos/servicios. En este último caso, conviene destacar, por las implicaciones particulares que puede tener en las relaciones de las EI con las políticas públicas, tres tipos distintos de productos/servicios (Defourny; Nyssens; 2006:16-19).

Cuadro 5. Tipos de productos/servicios de las Empresas de Inserción

1) Públicos: bienes de consumo colectivo y que son beneficio del interés general; están generalmente asociados a contratos o servicios públicos (p.e. servicios ambientales, acción social);

2) Cuasi-públicos: bienes de consumo individual, son producidos en pro de un beneficio colectivo subyacente (p.e. cuidado de niños);

3) Privados: bienes de consumo individual que no producen externalidades positivas a la comunidad en general (p.e. servicios a las empresas o servicios personales).

Fuente: Defourny, Nyssens; 2006: 16-19.

17.- Como ya se refirió anteriormente, las EI, como empresas sociales, tienden a integrar simultáneamente diferentes objetivos, principalmente sociales, económicos y sociopolíticos en grados y combinaciones variables. Sin embargo hay un conjunto significativo de EI cuyo objetivo esencial es el servicio comunitario el desarrollo local de la comunidad envolvente, integrando para este efecto a personas desfavorecidas en el trabajo, recurriendo a esquemas de formación, de ocupación o de trabajo, pero no como primer fin. Para mayor profundización ver (Campi, Defourny, Grégoire; 2006:32-36).

18.- Gardin identificó cinco tipos de empresas sociales. Tres sin recurso a la lógica económica de la reciprocidad: 1) redistribución; 2) combinación de redistribución con mercado; 3) combinación de recursos de mercado con raíces sociopolíticas. Y dos con recurso a la lógica de la reciprocidad: 4) reciprocidad y predominio de la redistribución; 5) reciprocidad y predominio del mercado. Para un mayor desarrollo ver (Gardin; 2006:123).

4.2. Los trabajadores de las empresas de inserción – un balance

Spear y Bidet (2003:15-16) estiman que las 14 200 EI existentes en 2000/2002 tenían a cerca de 240.000 personas en procesos de inserción. Estas personas se integran en dos grandes categorías, una de las cuales se desdobra en diversas categorías, conforme se puede observar a continuación. Conviene subrayar que la gran mayoría de las EI que trabaja con grupos objetivo, pertenecientes a la segunda categoría, trabaja simultáneamente con individuos de diferentes grupos.

Cuadro 6. Colectivos objetivo de las Empresas de Inserción

1) Personas con minusvalías.

2) Personas con capacidad de trabajo pero con serios problemas:

- 2.1. Desempleados en búsqueda de empleo con serios problemas sociales.
- 2.2. Desempleados de larga duración o difíciles de colocar en el mercado de trabajo.
- 2.3. Jóvenes desempleados poco cualificados.
- 2.4. Desempleados en búsqueda de empleo pertenecientes a minorías discriminadas.
- 2.5. Mujeres desempleadas.

Fuente: Spear, Bidet; 2003: 15-16.

Las principales características de estos colectivos, según la muestra de proyecto PERSE, aproximadamente 1.000 personas, pertenecientes a 160 EI en 12 países de la UE, estudiados se presentan en el cuadro 7.

Cuadro 7. Características de los trabajadores de inserción en Europa

- Mujeres y Hombres (aproximadamente la misma proporción)
- Adultos de mediana edad – 36-45 años
- Bajo nivel de cualificación – 70% hasta el primer nivel de enseñanza secundaria
- Desempleados de larga duración (47,8%) o personas con problemas sociales (29,8%)

Fuente: Borzaga, Loss; 2006: 174-178.

Estos resultados permiten concluir que las EI han agrupado en efecto categorías de trabajadores con grandes dificultades frente al mercado de trabajo, correspondiendo al perfil efectivamente esperado.

Es importante referir que en las EI existentes las personas en inserción pueden asumir 3 tipos distintos de estatuto.

Cuadro 8. Situación de las personas de inserción

- 1) Estatuto de trabajador:** a través de un contrato de trabajo temporal o permanente; este es el estatuto más frecuente en la mayoría de las formas de EI existentes.
- 2) Estatuto de persona en formación:** la regla general de este estatuto es que no se remunera, pudiendo prever, en cambio, algunos beneficios.
- 3) Estatuto ocupacional:** este estatuto se basa en el objetivo de permitir a los individuos la oportunidad de re-socializarse a través de actividades ocupacionales; no es una actividad productiva con un perfil de trabajo sistemático, ni confiere, como regla general, un salario.

Fuente: Davister, Defourmy, Grégoire; 2004: 7-8.

En lo resultante con respecto a las trayectorias de los trabajadores en inserción, desde el momento en que entran en las EI hasta su salida, las conclusiones del Proyecto PERSE fueron que existen trayectorias muy diversificadas entre sí, bien por las características propias de los trabajadores, bien por la diversidad de esquemas de inserción promovidos por las diferentes EI. Complementariamente, se identificaron mejoras desde el punto de vista de la adquisición de competencias personales y profesionales y de la situación de cara al empleo, entre otras mejoras. La conclusión más importante en este área es que las EI son un instrumento muy importante para responder a las necesidades de las personas con el perfil que buscan las EI como blanco, sin embargo, no siempre las EI son debidamente reconocidas o sus formatos legales son debidamente adecuados al perfil de necesidades de los individuos en inserción. De las múltiples variables analizadas sobre las trayectorias de los individuos, el esquema de inserción definido por las autoridades públicas es el factor de influencia central que determina la trayectoria de la integración de los trabajadores. En este sentido, existe un camino muy importante a recorrer en la adecuación de los esquemas de inserción ofrecidos, al perfil concreto de los destinatarios, así como en la adecuación de las relaciones de las EI con las autoridades públicas y con potenciales entidades empleadoras.

4.3. Papeles de las empresas de inserción - mercado de trabajo e inclusión social

Desde la década de los 70 del siglo XX las elevadas tasas de desempleo han sido un problema grave en la mayoría de los países europeos, principalmente asociadas, en primer lugar, a las crisis petroleras de esa década y, posteriormente a las cuestiones de reestructuración de los modelos productivos, de la innovación tecnológica o de la globalización económica (Borzaga; Loss; 2006:169). Comparativamente con los EEUU o Japón, las bajas tasas de desempleo en Europa constituyen indicadores desfavorables (Spear; Bidet; 2003:7). Los efectos de estas transformaciones de los mercados de trabajo, acumulados al déficit verificado en los sistemas de protección social, dieron lugar a

la exclusión y vulnerabilidad social de numerosas capas de la población. Las primeras categorías de personas más afectadas por el desempleo fueron los trabajadores con bajas cualificaciones, posteriormente los desempleados de larga duración, los trabajadores con necesidades desajustadas a las necesidades de las entidades empleadoras, las personas con deficiencia y, progresivamente, una gama cada vez más amplia de personas en situación de exclusión social han manifestado diversas problemáticas.

Con especial incidencia en la década de los 90, las políticas públicas de empleo y protección social se orientan hacia nuevas lógicas de intervención y hacia el diseño de nuevos programas de combate ante los problemas del mercado de trabajo y de la exclusión social, principalmente a través de lo que ha sido designado mediante la activación de las políticas de empleo. El término activación se encuentra asociado a la idea de activar los gastos pasivos del sistema de protección social del desempleo y de activar a la población activa, en el sentido de aumentar su participación en el mercado de trabajo, a través del empleo (incluyendo sus diversas formas típicas y atípicas) o de la participación en programas de formación y cualificación profesional, de búsqueda activa de empleo, de actividades ocupacionales socialmente útiles, de financiación del apoyo a la inserción de personas con dificultad.

A pesar de esta reorientación, han sido relativamente pocos, o poco eficaces, los programas diseñados específicamente para los públicos con especial dificultad de inserción en el mercado de trabajo, así como ha sido escasa la inversión realizada por los Estados en estos programas si lo comparamos con el volumen financiero destinado a medidas llamadas pasivas (Borzaga; Loss; 2006:171). Ejemplos de estas medidas y de sus limitaciones son los siguientes (Borzaga, Gui, Povinelli; 1997: 278-281):

i) políticas de obligatoriedad de cotas para la integración de personas con minusvalías en las empresas y entidades públicas; en este caso, los costes de la eventual menor productividad son soportados por los empleadores; la aplicación de estas medidas no produjo los resultados esperados;

ii) políticas de compensación de los costes de la menor productividad de estos trabajadores, principalmente a través de una financiación pública inicial de la formación y adaptación del trabajador; el resultado más frecuente ha sido el de la débil adaptación de estos esfuerzos y del trabajador a las necesidades de las entidades empleadoras, resultando de ello la sustitución sistemática de los trabajadores;

iii) políticas de creación de contextos de trabajo protegidos; el resultado ha sido el de “guetización” de estos contextos y de reducción de las posibilidades de participación efectiva de sus trabajadores en las diversas esferas de la vida social;

15.- Ver Borzaga, Loss; 2006:173 y Borzaga, Gui, Povinelli; 1997:267-287.

iv) experiencias diversas orientadas hacia servicios personalizados de apoyo a la inserción en el mercado de trabajo, a saber, tutores y apoyo y formación individualizados y especializados a medida de las necesidades del puesto de trabajo; estas medidas experimentales se consideran demasiado costosas.

Una de las principales causas de la dificultad de colocación de estos públicos en el mercado de trabajo reside en un problema de asimetría de la información. Como refieren Borzaga, Gui, Pavinelli (1997:274), en primer lugar, conviene distinguir y evaluar las (in)capacidades reales de estas personas. De hecho, sólo una minoría de ellas presenta, de forma permanente, una productividad por debajo de la media, la mayoría tiende a presentar niveles de productividad por debajo de la media, pudiendo sin embargo desarrollar una actividad sistemáticamente productiva y eficiente, una vez adaptadas a las condiciones de trabajo. En segundo lugar, las asimetrías de información se manifiestan en dos planos. Por un lado, las empresas no tienen información sobre las capacidades reales de los trabajadores, tendiendo a minimizar los costes de reclutamiento, selección y formación, contratando sólo a los trabajadores que ofrecen mejores garantías de productividad. Por otro lado, están todavía por desarrollar de forma eficaz y eficiente los mecanismos de evaluación de los perfiles de necesidades de estos trabajadores, y los sistemas de intervención más adecuados para la reconversión de sus trayectorias de exclusión, capaces de informar a las políticas públicas y a los agentes de intervención en el terreno acerca de las soluciones más adecuadas.

Es en este contexto en que las EI surgieron al principio como una respuesta de los colectivos de la sociedad civil organizada a las necesidades vividas, y posteriormente como medidas de política activa de empleo e inclusión social. Estas iniciativas demostraron a lo largo del tiempo una gran capacidad de innovación en la búsqueda de las soluciones adecuadas a los diferentes públicos objetivo y a los diferentes contextos económicos y territoriales donde se localizan. Crearon nuevas formas de relación en el contexto productivo con plasticidad capaz de integrar comportamientos y características muy variadas y deficitarias de sus públicos (Borzaga; 2006: 172). Así, los papeles que las EI pueden asumir en el mercado de trabajo y en la inclusión social son diversos, destacándose, entre otros, los siguientes¹⁹:

19.- Ver Borzaga, Loss; 2006:173 y Borzaga, Gui, Pavinelli; 1997:267-287.

Cuadro 9. Papel de las Empresas de Inserción

- i) promotores de competencias profesionales y relacionales orientadas hacia la entrada y permanencia en el mercado de trabajo;
- ii) agentes intermediarios de transición y/o acompañamiento de públicos desfavorecidos en el mercado de trabajo;
- iii) exploración de nichos de mercado y oportunidades de creación de empleo;
- iv) promotores de las competencias y capacidades de sociabilidad e inclusión social;
- v) integración de personas potencialmente productivas en contextos de sociabilidad, ocupación, formación y trabajo, desarrollando las adaptaciones necesarias;
- vi) instrumentos de redistribución social del trabajo y de los rendimientos.

Fuente: Borzaga; 2006: 172.

No obstante, conviene resaltar que estos potenciales papeles no están exentos de eventuales dificultades, o incluso ya verificadas gradualmente. Estas dificultades son, por ejemplo, las siguientes: la eventual tendencia hacia que las EI seleccionen a los trabajadores más productivos como garantía de mayor éxito, tanto en el papel de agente intermediario de transición hacia el mercado de trabajo, como en el de búsqueda de sostenibilidad organizacional, en el caso de que ofrezcan esquemas de trabajo permanentes; la eventual superposición de mercados con empresas privadas lucrativas y la existencia de competencia y/o conflictos de “falsa” competitividad; la tendencia preponderante de ocupación de sectores de actividad con bajos recursos tecnológicos y bajo valor añadido, dificultando una cualificación de los trabajadores más adecuada a las necesidades del mercado de trabajo regular; el riesgo de que se creen mercados de trabajo secundarios en los cuales los trabajadores podrían presentar dificultades a superar, caracterizados por bajas cualificaciones y bajos salarios (Borzaga, Gui, Povinelli; 1997:284-285).

4.4. Recomendaciones resultantes de la investigación europea

De la revisión de los trabajos ya comentados se destacan un conjunto de recomendaciones específicamente sobre las EI en diferentes niveles. A nivel de políticas públicas en general, por un lado, y a nivel de las políticas de la UE, de los Estados nacionales y de las propias EI, por otro. En el primer caso, de forma resumida, estas orientaciones son las siguientes (Nyssens; 2006):

Cuadro 10. Recomendaciones sobre políticas públicas y las Empresas de Inserción

- i)* Mantener la diversidad de esquemas de inserción en el campo de las políticas de empleo de forma que permitan que las EI puedan integrar una gran diversidad de perfiles de beneficiarios.
- ii)* Los esquemas públicos deberían reconocer los objetivos de producción económica sistemática presentes en las EI (más allá de los objetivos de inserción), no sólo como medios de soporte a la inserción, sino también como medio de sostenibilidad de las EI; y aún conviene reconocer especialmente el papel de las EI que producen bienes y servicios públicos o cuasi-públicos.
- iii)* Los órganos públicos deberían reconocer la diversidad de recursos movilizada por las EI de acuerdo a su misión social y, en algunos casos, promover una discriminación positiva de las EI fundamentalmente en la contratación de servicios de las EI con las entidades públicas (debates sobre los mercados públicos).
- iv)* Deberían ser apoyadas y promovidas redes de EI.
- v)* Debería ser apoyada la extensión del campo de investigación de las EI hacia otros tipos de empresas sociales en el dominio de los servicios de interés general informando mejor las políticas públicas.

Fuente: Nyssens; 2006.

En el segundo caso las recomendaciones son detalladas y numerosas, destacándose aquí algunas (Spear; Bidet; 2003; 36-38):

Cuadro 11. Recomendaciones según nivel de políticas sobre Empresas de Inserción

Nivel de la UE (de las 10 recomendaciones elaboradas destacamos): la necesidad de un reconocimiento efectivo de la misión social de las EI; de cara a eliminar los debates en torno a la injusta competición entre EI y empresas privadas lucrativas; incluir a las EI explícitamente en documentos, orientaciones estratégicas y programas de financiación como son el *Libro Verde de la Empreditorialidad*, la Estrategia Europea hacia el Empleo, la programación de fondos como el FEDER o el FSE; entre otras.

Nivel nacional (de las 10 recomendaciones elaboradas destacamos): la inclusión de las EI en las estrategias y planes nacionales de empleo e inclusión social; la creación de un sistema fiscal adecuado a las EI; incentivar acuerdos y negociaciones colectivas específicas; desarrollar instrumentos y mecanismos de recogida de datos estadísticos fiables, entre otras.

Nivel de las EI (de las 8 recomendaciones elaboradas destacamos): rendir cuentas de forma transparente y sistemática de sus actividades y misión social; promover la participación de todas las partes interesadas; integrar y desarrollar redes de EI; desarrollar sistemas de auditoría social orientados hacia la evaluación y acreditación de sus actividades, entre otras.

Fuente: Spear, Bidet; 2003; 36-38.

5.- Conclusiones

Las EI se constituyen como formas específicas de empresas sociales, que a su vez forman parte de un fenómeno más amplio de renovación del tercer sector. En el contexto de la investigación europea e de la red EMES en particular, las EI han constituido preponderantemente ejemplos paradigmáticos de empresas sociales, estas últimas, objeto de una fuerte investida teórica y conceptual.

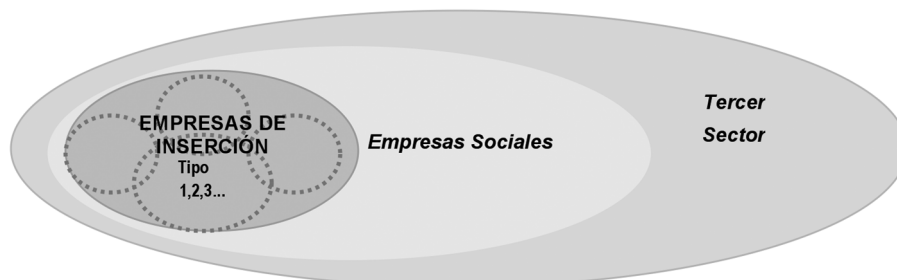
Las empresas sociales tienden a asumir un carácter doblemente híbrido: como organizaciones del tercer sector/economía social, se posicionan de forma intermediaria entre los poderes público, privado lucrativo y la economía doméstica; como nueva generación dentro del tercer sector, tienden a posicionarse de forma intermedia entre el cooperativismo y el asociacionismo no lucrativo. En Europa pueden ser definidas como iniciativas que integran a un conjunto de características sociales (proceden de la iniciativa de colectivos de la sociedad civil, tienen tendencias democráticas, etc.) y económicas (producen bienes o servicios de forma sistemática, soportan un nivel mínimo de empleo remunerado, etc.). La investigación desarrollada recientemente, permite afirmar que las empresas sociales son organizaciones que se caracterizan por promover múltiples objetivos (sociales, económicos y sociopolíticos), por movilizar múltiples recursos (de mercado, públicos y oriundos del principio de reciprocidad), y una mayor parte de las mismas, por tender a envolver a múltiples *stakeholders* en su gestión. Nuevas profundizaciones teóricas surgen como importantes para el conocimiento de las empresas sociales: la relación con el capital social, los modos de buen gobierno, la sostenibilidad como organizaciones caracterizadas por la referida multiplicidad, el alargamiento de la investigación a campos de actividad económica diferentes de la inserción socio profesional de públicos desfavorecidos. La investigación europea presenta especificidades propias en relación a las aproximaciones norteamericanas de la emprenditorialidad social.

Asimismo, las EI han sido objeto de diversas investigaciones con el objetivo de conocer su realidad y tendencias. En este sentido, a pesar del significativo avance del conocimiento teórico de las EI como empresas sociales, no existe todavía una profundización y una definición conceptual específica para las EI. Lo que es posible afirmar en el presente es que las EI son un subconjunto de las empresas sociales cuya especificidad es concentrarse en la inserción socio laboral de personas desfavorecidas de cara al mercado de trabajo, a través del desarrollo de una actividad productiva, independientemente del sector económico en que esta actividad se encuadre.

El número de EI identificado en 12 países de la UE es significativamente extenso (14.200), y la variedad de formas asumidas por las mismas es grande (cerca de 40 formas de EI). De entre la gran diversidad de características que las EI asumen en dimensiones como el marco jurídico, los apoyos públicos, sus públicos objetivo, etc., y de entre los numerosos vectores de análisis desarrollados en

las investigaciones comparativas de los diferentes países, conviene destacar una tipología que diferencia 5 tipos de EI, por los esquemas de inserción que promueven: 1) integración ocupacional subsidiada en permanencia; 2) transición a través del empleo y/o formación; 3) empleo auto-subsidiado de forma permanente; 4) re-socialización a través de actividades productivas; 5) EI que promueven simultáneamente varios esquemas de inserción.

La siguiente figura representa el marco teórico y la construcción conceptual de las EI.



Las EI cuantificadas en los 12 países de la UE integraban a cerca de 240.000 personas, cuyo perfil mayoritario se revela efectivamente de gran vulnerabilidad frente al mercado de trabajo: mujeres y hombres adultos, de mediana edad, con bajo nivel de educación y cualificación, desempleados de larga duración y/o con graves problemas sociales... Siendo todavía escaso el conocimiento sobre las trayectorias y, por tanto, los impactos de las EI en los recorridos en la vida (y deseable de inclusión socio profesional) de estos individuos, la investigación realizada permite afirmar que es fundamental introducir mejoras en la adaptación de los sistemas públicos de apoyo, preponderantemente temporales y centrados en una lógica de transición hacia el mercado de trabajo, a los perfiles diversificados de problemáticas que estos públicos presentan. O sea, una mayor adaptación entre los apoyos públicos y las necesidades específicas de los públicos objetivo. En este contexto, las EI podrán desempeñar papeles muy importantes en donde las políticas de empleo e inclusión social han revelado fuertes restricciones de eficacia y eficiencia.

6.- Bibliografía

- BORZAGA, C., GUI, B., POVINELLI, F. (1997): "Le rôle des entreprises d'insertion sur le marché du travail – l'éclairage d'une analyse économique". En: *Insertion et nouvelle économie sociale*, Éditions Desclée de Brouwer, Paris, pp. 267-291.
- BORZAGA, C., LOSS, M. (2006): "Profiles and trajectories of workers in work integration social enterprises". En: *Social Enterprise – at the crossroads of market, public policies and civil society*, Rutledge, London, pp. 169-194.
- CAMPI, S., DEFOURNY, J., GRÉGOIRE, O. (2006): "Work integration social enterprises: are they multiple-goal and multi-stakeholder organizations?". En: *Social Enterprise – at the crossroads of market, public policies and civil society*, Rutledge, London, pp. 29-49.
- DAVISTER, C., DEFOURNY, J., GRÉGOIRE, O. (2004): "Work integration social enterprises in the European Union: an overview of existing models". *Working Paper n°04/04*, www.emes.net.
- DEES, G., ED EMERSON, J., ECONOMY, P. (2001a): *Enterprising nonprofits: a toolkit for social entrepreneurs*, John Wiley & Sons, INC, New York.
- DEES, G., ED EMERSON, J., ECONOMY, P. (2001b): *Strategic tools for social entrepreneurs*, John Wiley & Sons, INC, New York.
- DEFOURNY, J.; FAVREAU, L. et LAVILLE, J-L. (Dir.) (1998): *Insertion et nouvelle économie sociale*, Éditions Desclée de Brouwer, Paris.
- DEFOURNY, J., NYSENS, M. (2006): "Defining Social Enterprise". En: *Social Enterprise – at the crossroads of market, public policies and civil society*, Rutledge, London, pp. 5-26.
- ESTIVILL, J., BERNIER, A. y VALADOU, CH. (1997): *Las Empresas Sociales en Europa*, Comisión Europea DG V, Barcelona, Hacer Editorial.
- ESTIVILL, J., DARMON, I. (1999): "Économie Sociale en Belgique, en France et en Italie : essai comparatif – version inachevée et provisoire diffusion restreinte". Gabinet D'Estudis Socials, Fondation MACIF, Commission Européenne DG V, Barcelone.
- EVERS, A., LAVILLE, J. L. (2005): "Defining the third sector in Europe". En: *The third sector in Europe*, Edward Elgar, UK, pp. 11-42.
- GARDIN, L. (2006): "A variety of resource mixes inside social enterprises". En: *Social Enterprise – at the crossroads of market, public policies and civil society*, Rutledge, London, pp. 111-136.
- LAVILLE, J-L. (Dir.) (2000): *L'économie solidaire - une perspective internationale*, Éditions Desclée de Brouwer, Paris.

- NYSSSENS, M. (2006): "Social Enterprise at the crossroads of market, public policy and civil society".
En: *Social Enterprise – at the crossroads of market, public policies and civil society*, Rutledge,
London, pp. 313-328.
- NYSSSENS, M. (s/d): "Social Enterprise – at the crossroads of market, public policies and community:
executive summary of the PERSE project". CERISIS, Belgium.
- OCDE (1999): *Las Empresas Sociales*.
- QUINTÃO, C. (2004): "As Empresas de Inserção no contexto da União Europeia– problemáticas e
desafios". Actas do VIII Congresso Luso-Afro-Brasileiro de Ciências Sociais, Coimbra, Setembro.
- SPEAR, R., BIDET, E. (2003): "The role of social enterprise in European labour markets", *Working
Paper* n°03/10, www.emes.net