



**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y
Cooperativa, nº 24, noviembre 1996, pp. 23-39**

Contribución de la Economía Social a la ocupación laboral local

Hans Westlund y Stig Westerdahl

Instituto de Economía Social con colaboración de la Comisión Europea / DG V y de la
Fundación Freja

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN: 0213-8093. © 1996 CIRIEC-España
www.ciriec.es www.uv.es/reciriec

Contribución de la Economía Social a la ocupación laboral local

**Hans Westlund y Stig
Westerdahl**

Instituto de Economía Social sueco con colaboración de la
Comisión Europea/DG V y de la Fundación Freja

RESUMEN

Los autores analizan en este artículo el papel de las organizaciones de economía social en la creación de empleo local, resaltando su papel como organizaciones idóneas para ello. Además y como corroboración de sus tesis nos presentan veinte casos europeos regionales de como la economía social constituye un factor tangible de empleo.

RÉSUMÉ

Les auteurs analysent dans cet article le rôle des organisations d'économie sociale dans la création d'emploi locale et leur spéciale aptitude pour cette tâche. En outre, comme façon de ratifier leur thèse, ils présentent vingt cas européen régionaux où l'économie sociale a constitué un facteur déterminant d'emploi.

ABSTRACT

In this paper, the authors analyse the role played by social economy organisations in local employment growth as well as their special suitability to do so. They present twenty regional European cases to prove that social economy might be an important employment factor.

1.- Definición de la Economía Social

En los países latinos de la Unión Europea, el concepto de “economía social” está bastante extendido en términos relativos. Por otra parte, se desconoce virtualmente o es muy reciente su uso en los demás países de la Unión Europea, aunque el término “tercer sector” se haya empezado a usar con la misma acepción. Sin embargo, debemos indicar que la economía social remite a un concepto más amplio que el de “tercer sector” ya que en la primera se admiten las actividades privadas, aunque sin ánimo de lucro. Una definición aproximada del concepto de economía social podría ser esta: actividades económicas democráticamente gestionadas que no se llevan a cabo en el sector público y que no presuponen que el beneficio económico sea su principal objetivo. Esto mismo ya ha sido descrito de una manera más general: la economía social constituye un tercer sector “gestionado por ciudadanos”, paralelo a la economía de mercado basada en la obtención de beneficios así como al sector público con financiación tributaria.

Este trabajo estudia determinadas áreas de la economía social, en particular aquellas que se centran principalmente en la creación o preservación de puestos de trabajo tanto a nivel general como de grupos específicos. En la mayoría de los casos, esta actividad la realizan organizaciones relativamente recientes a diferentes niveles. Esta parte de la economía social difiere en muchos sentidos de la economía social tradicional: es de menor tamaño pero se expande con rapidez, no tiene mecánicas de funcionamiento establecidas sino que busca las formas de organización que mejor se ajusten a sus actividades, a menudo está dirigida por personas con un alto grado de compromiso, etc. Por estos motivos, las actividades que vamos a estudiar reciben el nombre de “la nueva economía social”.

La verdadera demanda de servicios sin precio en el mercado se ha visto sustituida por una demanda latente de servicios que son demasiado caros en el mercado para poder mantenerlos con la distribución de la renta existente. La economía social tiene la oportunidad de llenar este vacío mediante la reducción de los costes, lo que puede realizarse o bien recibiendo subvenciones del sector público o utilizando mano de obra gratuita. En el primer caso, los actores de la economía social pueden tener que competir hasta cierto punto con otros actores del mercado. En el segundo, la economía social se desarrolla en un área que no reúne las condiciones mínimas que permitan una producción con beneficios.

La segunda hipótesis, la hipótesis de la “influencia”, tiene como punto de partida los cambios políticos y sociales asociados al desarrollo de nuevas tecnologías, por ejemplo. Políticamente hablando, se ha descrito como una expresión de la individualización y la privatización el creciente deseo de la

gente de crear sus propias alternativas a las soluciones del sector público. El resultado ha sido que se ha ocultado el hecho de que también se ha producido una expansión de la economía social dentro de esta tendencia evolutiva general. A través de contratos con el sector público, las nuevas cooperativas y demás organizaciones han ido ocupando un área hasta ahora controlada por dicho sector público. La mayor influencia es el impulso de cambio.

En el sector de la producción, también se han generado cambios paralelos. La necesidad técnica de adaptar los bienes y servicios a las necesidades de los individuos implica una demanda distinta en lo referente a la actitud de los trabajadores. Los nuevos sistemas de producción exigen una nueva percepción de los procesos de producción así como una entrega que influye en la planificación y en los métodos de producción. A pesar de que el ideal de trabajadores activos y comprometidos que busca la economía social pueda parecer ingenuo y utópico en la era industrial, la evolución de la tecnología y la producción están forzando la adopción de una organización laboral similar a la que los representantes de la economía social han reclamado. Si esto es verdad, significa que la organización democrática de empresas pertenecientes a sus trabajadores supone una importante ventaja en áreas de producción industrial y de servicios frente a las empresas tradicionales con una organización jerárquica.

La tercera hipótesis se basa en la creciente necesidad de identidad local y regional que muchos investigadores consideran como una reacción a la globalización imperante. Esta globalización está generando muchas reacciones adversas como, por ejemplo, las aspiraciones de identidad y solidaridad local. Estas reacciones encuentran una vía de expresión en la hostilidad y violencia hacia los "extranjeros" pero también en el fortalecimiento colectivo de los vínculos comunitarios locales o regionales desprovisto de antagonismo hacia los demás. La economía social forma parte de esta última pauta de reacción.

2.- Las organizaciones regionales

El factor que une de manera más evidente a las organizaciones, que en muchos aspectos están muy diversificadas, es su voluntad de crear y mantener puestos de trabajo de manera democrática y con raíces locales. En la mayoría de los casos, el punto de partida es el desarrollo de un línea comercial totalmente nueva desde el principio o bien la asunción del mando de una empresa, frecuentemente en crisis, por parte de sus trabajadores. En ambos casos, las organizaciones regionales juegan

un papel importante al prestar su ayuda cuando las ideas y los planes formulados de manera ambigua tienen que convertirse en nuevas formas de organización empresarial.

El asesoramiento es una actividad que llevan a cabo todas las organizaciones. Se centra tanto en empresarios sociales potenciales, es decir, personas o grupos que se propongan crear una empresa o hacerse cargo de una ya constituida como tal así como aquellos que ya la han constituido y necesitan asesoramiento. Dicha asistencia se ocupa de los problemas relativos a la identidad jurídica de la empresa, a las formas de asistencia, la viabilidad económica o la financiación. La mayoría de las organizaciones también ofrecen una formación como manera de asegurar y profundizar sus funciones de asesoramiento. Las empresas recientemente creadas también reciben una ayuda en forma de actividades prácticas: contabilidad y seguimiento financiero, cuestiones personales, establecimiento de salarios, contactos con las autoridades gubernamentales, bancos, etc. Por ahora, en lo que se refiere a las organizaciones regionales, las actividades de asesoramiento son un compromiso que va desde la maduración de la idea hasta el momento en el que la empresa se encuentra en pleno funcionamiento.

La mayoría de las organizaciones también cuentan con sus propios recursos para ofrecer asistencia financiera directa en forma de subvenciones a fondo perdido o de préstamos en condiciones ventajosas. La economía social necesita hacer valer sus intereses frente a los políticos y las autoridades gubernamentales. Actuar como un representante de este sector de la economía social y defender los intereses de sus miembros también es una tarea importantísima que deben realizar las organizaciones regionales. Las oportunidades de obtener financiación gubernamental corren paralelas a este cometido. Las organizaciones tienen una amplia red de contactos y conocimiento detallado de las estructuras de asistencia a nivel local, regional, nacional y europeo, que son tan necesarias especialmente para la obtención de financiación de sus propias actividades o de las de sus miembros.

A pesar de que todas forman parte de la economía social, hay muchos factores que las separan: su forma de asociación, su estructura jurídica, su financiación y la orientación de sus actividades, etc. En este trabajo, hemos intentado agruparlas en cuatro categorías:

- I. Organizaciones de asistencia cooperativa
- II. Asociaciones regionales de cooperativas de trabajo
- III. Organizaciones solidarias
- IV. Otras.

I. Las organizaciones de asistencia cooperativa

Un gran grupo dentro de los analizados está constituido por las organizaciones de asesoramiento cooperativo del norte de Europa, conocidas como el "grupo ADC", o Agencias de Desarrollo

Cooperativo. Estos representantes británicos o nórdicos de la economía social no pertenecen únicamente a un área geográfica o cultural parecida. También comparten características referentes al asesoramiento y formación así como la ausencia de acceso significativo a la financiación u otras formas de subvención. Incluyen a las cooperativas de consumo y de trabajo y sobreviven en condiciones de simbiosis más o menos aparente con el sector público. Las organizaciones regionales están financiadas mediante fondos públicos y las actividades de las empresas se centran en áreas muy próximas al sector público. Las siguientes empresas representan a este grupo en el estudio: Coventry/Warwickshire CDA, Essex (Essex CDA y Harlow CDA), Durham CDA, todas ellas inglesas, y CDA Jämtland (Suecia), la danesa KIC de Copenhagen y la finlandesa Central Ostrabotnia.

II. Asociaciones regionales de cooperativas de trabajo

Las organizaciones de España, Francia y el norte de Portugal son las más potentes del estudio. En España y Francia, las cooperativas de trabajo son muy similares pero las actividades cooperativas del norte de Portugal son bastante variadas. Las organizaciones conforman un grupo relativamente homogéneo con características comunes claramente definidas: están consolidadas, tienen amplias superficies de contacto y una cooperación desarrollada con los poderes públicos. Muchas de ellas también publican sus propias revistas y tienen una evidente orientación ideológica. Así mismo, poseen rasgos propios de organizaciones de grupos de intereses, la información y las actividades de presión son ingredientes importantes de su trabajo. Las organizaciones de esta categoría no dependen a nivel financiero de los fondos públicos o de la Unión Europea.

La cooperación de trabajo española tiene un marco legislativo específico. Según lo establecido en el estatuto de 1986, los trabajadores pueden convertir sus subsidios de desempleo en capital propio de una empresa perteneciente a sus trabajadores. Las organizaciones españolas FESALC y FCTAC de Cataluña están utilizando esta posibilidad así como ANEL en Navarra. Los representantes de este grupo de otros países son Uninorte de Oporto, al norte de Portugal, y el caso francés, SCOP Mid Pyrénées con sede en Toulouse.

III. Organizaciones de solidaridad

Las organizaciones del norte de Italia ICS Turin y Lega/Bund Bolzano de Bolzano son organizaciones paraguas de consorcios, formadas por las organizaciones de socios a los que asisten de diferentes maneras. Los consorcios están financiados por las cuotas de pertenencia y el servicio de los socios. La amplia gama de actividades que realizan es una de sus características propias. Sus actividades se basan en la creación de puestos de trabajo en el mercado laboral para grupos desfavorecidos o bien la realización de trabajo social directo con drogadictos, indigentes, seropositivos, etc.

Las cooperativas sociales de Italia se basan en una legislación especial que surge a principios de los años setenta. El estatuto de las cooperativas sociales les permite no pagar la seguridad social de sus trabajadores desfavorecidos así como ocupar un lugar de preferencia en los contratos con el gobierno local para la provisión de servicios.

IV. Otras

Esta categoría es más heterogénea que las anteriores y engloba a organizaciones que no se pueden agrupar en ninguna de las tres categorías anteriores. La organización belga Hefboom con su concentración en el trabajo social se parece a los ejemplos italianos pero no está formada únicamente por cooperativas y se basa en operaciones financieras. La EEE de Berlín está muy vinculada a la región de Kreuzberg en donde, más allá de consideraciones sociales y con un enfoque básico ecológico, lleva a cabo una mezcla de educación y formación práctica de grupos socialmente vulnerables orientada al trabajo. La NETZ Dortmund (en concreto, la "Unión Gewerbehof", una federación que realiza el 15% de la actividad total de NETZ Dortmund) no tiene el matiz claramente mixto de la EEE, pero ambas organizaciones trabajan con grupos muy heterogéneos. La autogestión y la ecología son dos factores clave para NETZ Dortmund. El austriaco REVE de Eisenerz, Steirmark no se ha desarrollado mucho pero fue creado por los poderes públicos. Esperemos que, mediante el uso de fondos públicos para crear "empresas de colocación" temporales, se consigan crear puestos de trabajo duraderos en empresas sólidas.

Hay una serie de organizaciones que llevan a cabo tareas de desarrollo cooperativo en un entorno caracterizado por sus condiciones socioeconómicas especiales. Este es el caso de la irlandesa Mayo County, situada en la costa oeste de la isla, que está desarrollando varios proyectos de desarrollo gracias a los fondos públicos procedentes de la Unión Europea con la idea de generar un potencial de crecimiento en la comunidad local. ESDIME de Alentejo, Portugal, también depende de las subvenciones públicas pero sus actividades son más extensas que las de la mayoría de las organizaciones estudiadas. CISME, de Calabria, tiene una estructura parecida a las de los demás ejemplos italianos pero su situación geográfica se nota en la necesidad de asistencia a nivel regional así como en su dependencia de fuentes externas de asistencia.

3.- Efectos sobre el empleo de veinte casos de nueva economía social 1990-95

Este trabajo no intenta proporcionar una visión exhaustiva de la manera en que la economía social influye en la situación laboral europea. Nuestro estudio introductorio sólo presenta algunos excerpta para poder ilustrar algunos de sus efectos. Los proyectos aquí descritos no han alcanzado cifras de empleo importantes si las comparamos con los porcentajes de desempleo a nivel europeo por lo que, en términos globales, no son más que efectos marginales. Sin embargo, eso no impide que haya que prestarle interés a los efectos de la economía social en el desempleo. En casi todas las zonas dicha economía está experimentando un crecimiento rápido a pesar de que la tendencia general que les rodea trabaja en dirección contraria. Otra justificación es que, a pesar de la limitación impuesta por la perspectiva de la Unión Europea, en muchas zonas está teniendo un innegable efecto creador de empleo. Ambas circunstancias indican un potencial que merece ser estudiado.

3.1.- Efectos regionales

Varias regiones pueden constituirse en ejemplo de cómo la economía social aún constituye un factor de empleo tangible. Este hecho se cumple tanto en los casos de menor tamaño como el de Eisenerz (Steiermark, Austria), en donde los puestos de trabajo creados están teniendo una influencia manifiesta en la tasa de empleo, como en el caso del distrito berlinés de Kreuzberg, en donde las actividades socioeconómicas se ajustan a un perfil ecológico, en el de Jämtland, Suecia o en el de ESDIME (sur de Portugal), aunque todas estas regiones tengan un número limitado de habitantes sobre los que se puedan comprobar los efectos de la economía social. Incluso en áreas con una tradición cooperativa fuerte, como Navarra y Cataluña, las organizaciones que hemos estudiado tienen un efecto importante sobre el empleo a pesar de que dichas regiones estén densamente pobladas. En este caso, el número de oportunidades de trabajo, independientemente de la técnica de medición empleada, es tan importante que no puede ignorarse.

Esta visión de conjunto también tiene que ajustarse en los casos en los que la esfera de acción de la economía social se expanda más allá de las organizaciones específicas que hemos querido analizar. En Italia, las organizaciones que constituyen nuestro objeto de estudio son tan sólo una parte de una economía social que actúa como generadora tangible de empleo. La misma situación se da en el sur de Francia, en donde la economía social incluye a otras organizaciones además de la SCOP analizada en nuestro estudio por lo que las consecuencias a nivel laboral de la economía social superan con creces lo recogido en nuestros datos. Se podrían multiplicar los datos de estos ejemplos.

Cuadro 1

Número de puesto de trabajo a tiempo completo de los proyectos de cada organización

	1990	1995	CAMBIO TOTAL 90-95	% DE CAMBIO ANUAL 90-95
Lega/Bund Bolzano	177,6	439,5	261,9	29%
Durham	88,5	169	73	16%
Eisennerz, Steiermark	8	83,5	75,5	189%
Conventry/Warwicksh	0	114	114	-
Hefboom, Belgium	93	290	197	42%
CMC Essex	61	109,5	48,5	16%
EEE Berlin	132	585	453	69%
Central Ostronothnia CDA	0	26	26	-
Jämtland CDA	210	381	171	16%
CISME, Calabria	14	61	47	67%
Netz Dortmund	35	178	143	82%
ANEL pamplona	6624	6457	-167	-1%
ICS Turín	51	236	185	73%
KIC Köpenhamn	0	180	180	-
ESDIME, Alentejo	93	420	327	70%
SCOP, MidiPyrenées	1100	1243	143	3%
Mayo County	?	900	?	-
FCTAC, Cataluña	?	12000	?	-
FESALC, Cataluña	6161	10843	4682	15%
UNINORTE, Porto	1287	1664	377	6%
TOTAL(1)	16135	36380	7156	9%

(1) Cambio total e índice de crecimiento medio anual calculados en base únicamente a la información aportada por las organizaciones informantes desde 1990.

3.2.- Una visión del crecimiento

Valoradas por el número de oportunidades de trabajo creadas, las cooperativas de trabajo de Cataluña, Navarra y los Pirineos constituyen una clase por sí mismas. Estas cooperativas españolas se basan en pequeñas empresas que actúan principalmente en la industria de la fabricación. En Francia, parece que predominan las empresas de servicios con un crecimiento constante, por lo menos según indican nuestros informes parcialmente incompletos. La creación de empleo en Francia se ha intensificado especialmente. Sin embargo, la tendencia al empleo en las empresas sociales de estas

zonas varía mucho de una a otra. Algunas de estas organizaciones se encuentran en una fase de (¿temporal?) estancamiento, mientras que otras están incrementando la tasa de empleo considerablemente.

Las cooperativas sociales del norte de Italia experimentan un fuerte crecimiento. La Hefboom, situada en la provincia densamente poblada de Flandes, muestra la misma multiplicidad y capacidad de crecimiento. La EEE de Berlín también ha experimentado un rápido crecimiento sobre todo en el entorno medioambiental. La NETZ de Dortmund en el distrito de Ruhr tiene una orientación social más general y un crecimiento más moderado. Según el número de puesto de trabajo generados, los casos estudiados en Inglaterra y las regiones nórdicas europeas no han obtenido mucho éxito a pesar de que han experimentado un claro crecimiento. Las organizaciones con orientación rural muestran un panorama más variado. La CISME del sur de Italia ha realizado actividades más modestas. Para analizar las actividades de Mayo en Irlanda, nos falta material comparativo. Las ESDIME de Portugal ha experimentado un fuerte crecimiento basado en actividades de muchos sectores diferentes. En ese caso, el común denominador son las empresas pequeñas, no siempre con una orientación social clara.

3.3.- Areas de crecimiento

Una de las fuentes de inspiración de este estudio es el informe de la Comisión Europea sobre "Iniciativas de Empleo y Desarrollo Local", publicado en marzo de 1995. Allí, se recogen diez y siete "áreas" (y no categorías estadísticas) por considerarlas especialmente interesantes para la creación de nuevos puestos de trabajo. Dichas áreas también están reflejadas en su mayor parte en este estudio. El fuerte crecimiento de los "Servicios sociales" y de "Otros servicios" coincide con las conclusiones de la Comisión Europea, aunque nuestro estudio también se centra en la "Industria y fabricación".

3.4.- Cambio anual medio

El creciente número de puestos de trabajo en el sector de la asistencia social es una característica general de todas las organizaciones estudiadas. Se puede observar dicho incremento no sólo en países como Inglaterra, Italia o los países nórdicos, en donde siempre ha sido una tendencia tradicional, sino también en los ejemplos portugueses y españoles que están experimentando un desarrollo similar.

El sector de "Otros servicios" ilustra de manera elocuente la amplitud de las organizaciones regionales y el espíritu empresarial que las caracteriza. Muchas actividades del sector de los servicios están

Cuadro 2

Cambio del número de puestos de trabajo a tiempo completo de 1990 a 1995, divididos según regiones y sectores

Organización	Agricultura	Artesanía	Industria	Servicios sociales	Servicios	Cultura/Ocio	Medio Ambiente	Información	Otros servicios	Total
Lega Boizano	0	11	105	13,4	17	13	1	5	97	261,9
Durham	7	2,5	-27	64	8,5	4,5	6	3	4	73
Eisenerz, Steir	0	0	46	6,5	-1	24	0	0	0	75,5
Hebboom	20	0	87	0	28,5	0	11	3	48	197
CMC Essex	0	4	-0,5	5	21	0	5	-2	16	48,5
EEE Berlin	0	0	0	0	176	0	245	0	32	453
Jämtland	-1	0	0	90	30	23	0	24	5	171
CISME	9	3	0	0	20	5	0	8	2	47
Netz Dortmund	0	-2	17	51	35	10	9	1	22	143
ANELPamplona	0	0	-469	307	-83	-15	0	32	61	167
ICS Turin	0	0	7	46	0	23	23	0	86	185
ESDIME	2	2	61	0	225	10	3	0	24	327
FESALC	0	0	3526	44	373	29	3	28	679	4682
UNICNORTE	26	9	37	70	-25	-10	0	0	270	377
TOTAL	63	29,5	3390	696,9	825	116,5	306	102	1346	6874
Cambio total	74%	16%	29%	204%	73%	32%	356%	60%	143%	46%
Cambio anual	15%	3%	6%	41%	15%	6%	71%	12%	29%	9%

representadas aquí – una clara manifestación de cómo la economía social cuando funciona correctamente puede encontrar áreas inexploradas por el mercado y por el sector público.

El crecimiento del sector “Industria y fabricación” mostrado por los casos estudiados no coincide con el informe de la Comisión Europea en cuanto a las tendencias del mercado de trabajo europeo. Su crecimiento es el mayor en números absolutos de puestos de trabajo creados. Un ejemplo claro de esto es España, en donde incluso tradicionalmente este sector ha sido siempre fuerte en la economía social. La explicación parece ser que cuando las empresas privadas de fabricación entran en crisis, las empresas pertenecientes a sus trabajadores son capaces de constituir una alternativa viable en muchos casos. La nueva forma empresarial ha permitido continuar operando y manteniendo puestos de trabajo incluso en épocas de crisis. No obstante, el crecimiento del sector de fabricación también se ha producido en regiones como Flandes, el norte de Italia y Oporto. Estas son regiones en donde las organizaciones de economía social no se centran principalmente en la transformación de empresas privadas en cooperativas; más bien, las organizaciones regionales no tienen muchos prejuicios en la búsqueda de nuevas áreas de expansión. Una manifestación de esto es el creciente sector de servicios pero incluso en el área de la fabricación, se intenta innovar aunque sea a menor escala empleando un nuevo enfoque comparado con el estancado sector industrial de mayor tamaño.

La fabricación a pequeña escala en el sector de la artesanía especializada también está creciendo en algunas regiones, sobre todo en Berlín, en donde la explicación es la conservación de edificios que da trabajo a un número cada vez mayor de personas. Otras áreas individuales de crecimiento son por ejemplo, la fabricación y desarrollo de tecnología ecológica de la EEE de Berlín, y a una escala mucho menor, la producción de tecnología informática en Jämtland.

4.- Algunas características de la Economía Social

La nueva economía social muestra una orientación clara hacia los mercados regionales/locales. Es axiomático que esto sea así en tantas áreas de servicios, pero en la economía social incluso la producción industrial está dominada por la distribución local/regional. Las excepciones con un mercado más amplio a nivel espacial son principalmente empresas compradas por sus trabajadores que tenían anteriormente un mercado extrarregional. Las oportunidades que la economía social tiene de incrementar la distribución en el mercado estén probablemente en un cambio de la estructura hacia el turismo y en áreas de conocimiento intensivo que les permitan utilizar al máximo técnicas que no dependan de la distancia.

La industria de fabricación es la que más a menudo tiene que competir directamente en el mercado libre pero, en muchos países, el sector público deriva gran parte de su producción de servicios sacándola a concurso, lo que también significa que la economía social opera a nivel competitivo. Sin embargo, la mayoría de las actividades de la economía social se realizan en áreas en donde la competencia del mercado es inexistente debido a que dichas actividades no producen beneficio alguno. También en esos casos, hay siempre un coste alternativo que implica una situación competitiva indirecta. Si el sector público o cualquier otro de los que contratan a empresas y organizaciones de economía social consideraran que ellos mismos pueden utilizar esos recursos de manera más eficiente, lo harían probablemente.

El instrumento competitivo que constituye en muchos casos la mayor fuerza de la economía social es el trabajo voluntario. Probablemente haya un vínculo fuerte entre la proporción de los mercados locales y el grado de trabajo voluntario. El retorno a la fórmula del espíritu comunitario y la ayuda mutua pueden constituir un "salario" no pecuniario importante. En otros ejemplos, una parte de trabajo voluntario o salarios reducidos en las empresas de propiedad conjunta pueden constituir una alternativa mejor al desempleo en épocas de dificultad económica.

En cuanto a la asistencia financiera, las empresas de economía social disponen generalmente de las mismas oportunidades para obtener dicha asistencia que las demás empresas. En algunos países, como España e Italia, hay formas especiales de asistencia que facilitan la formación y consolidación de determinados tipos de empresas de economía social. La coordinación regional y las organizaciones de asistencia de las que hemos hablado en este informe juegan un papel importante, en algunos casos corriendo el riesgo de ser intermediarios de capital pero, principalmente, como asesores. La cooperación mutua y la asistencia entre empresas dentro de la economía social local son muy importantes en muchos países. La ausencia de capital para la expansión de las actividades económicas es un problema que enfatizan algunas organizaciones regionales, especialmente aquellas que se dedican a la industria de la manufactura, mientras que parece suponer menos problema para las organizaciones dedicadas a los servicios.

En muchos casos, es difícil demostrar de manera simple y en términos cuantitativos la contribución de la economía social a la nación. En líneas generales, se puede decir que esta contribución cuantitativa se produce a tres niveles:

- Para muchos trabajadores de la economía social, ha supuesto una alternativa directa al paro – una "segunda oportunidad" en el mercado de trabajo.
- Los clientes de la economía social reciben servicios (y bienes) que el sector del mercado o el público no pueden satisfacer o que el mercado proporciona a mayor precio y/o menos calidad.
- En cuanto al mercado en su conjunto, se puede considerar que la economía social a nivel regional es un instrumento de desarrollo local y regional. A nivel nacional, se puede decir también que

los métodos especializados de la economía social contribuyen a incrementar la producción así como los ingresos fiscales y a reducir los gastos públicos.

La fuerza de la economía social reside principalmente en el compromiso de los individuos. Sin embargo, las motivaciones subyacentes a dicho compromiso son muy variadas. Muchos se entregan para poder conseguir un trabajo o mantener el que tienen. Otros están implicados en el desarrollo de la comunidad local, o en los ideales cooperativos, o simplemente tienen el convencimiento moral de que se debe ayudar al prójimo. En muchas de las regiones estudiadas, las mujeres son la fuerza motriz más comprometida y potente.

Por encima de todo, la fuerza de la nueva economía social reside en sus raíces locales y en las oportunidades que crea de movilizar a la gente en pro de objetivos concretos y comunes. A pesar de que hay muchos ejemplos de éxito de iniciativas promovidas desde arriba, se debe fomentar la capacidad que la economía social tiene de proponer y fomentar las iniciativas locales. Por tanto, debe considerarse como una de las fuerzas necesarias para la génesis de entornos innovadores a nivel regional.

La debilidad de la economía social se debe considerar desde el punto de vista de los deseos y demandas que desde el sector político se depositan cada vez más a menudo en ella como arma contra el desempleo masivo. Desde esta perspectiva, se puede argumentar que un sector que emplea principalmente a personas sin empleo y con una formación deficiente no se ajusta al ideal que la sociedad de la información tiene de lo que "debería ser". La economía social está marginalizada en muchos aspectos si se compara con la economía "oficial". Y aún así – o quizás por esta razón – se está expandiendo.

5.- El estudio de casos confirma una tendencia general

En este trabajo, se ha estudiado la economía social desde una microperspectiva centrada en veinte casos. No obstante, hay algunos temas que no se pueden analizar utilizando este enfoque como, por ejemplo, el alcance global de la economía social en la Unión Europea y sus países miembros. Un resultado parcial del proyecto llevado a cabo por la Universidad John Hopkins de E.E.U.U. sobre el desarrollo del sector sin ánimo de lucro en ocho países puede ayudar a completar el estudio de casos realizado en este trabajo al compararlo con una visión más general de la economía social – incluso si el sector de actividades sin ánimo de lucro, tal como se define en el proyecto de la John Hopkins, no corresponde exactamente a la economía social de este trabajo. Con la excepción de la "nueva coo-

peración" sueca, las organizaciones cooperativas o las empresas de propiedad de sus trabajadores no están incluidas en el estudio de la John Hopkins.

El proyecto de la U. John Hopkins recoge que durante los años 80 el índice de crecimiento del sector sin ánimo de lucro en Francia fue doce veces mayor que el índice total de crecimiento del empleo. En Alemania, la disparidad no fue tan grande – cuatro veces superior al cambio total en la creación de empleo global – principalmente porque el índice de crecimiento total del empleo fue tres veces mayor en Alemania que en Francia. Incluso en los Estados Unidos, que tuvieron mucho más éxito que Europa en la creación de empleo posterior a los años 80, el sector sin ánimo de lucro ha disfrutado de un aumento dos veces mayor que el de la economía general. Los resultados pueden ser una indicación clara de que las cifras de crecimiento de las veinte organizaciones estudiadas en el presente informe durante el período 1990–1995 forman parte de una tendencia de crecimiento general a largo plazo de la economía social.

Por tanto, la conclusión general podría ser que las tendencias evolutivas que se han evidenciado en el presente estudio a través del estudio de casos se ven confirmadas por la información disponible a nivel macroeconómico. Incluso si el sector sin ánimo de lucro definido en el proyecto de la U. John Hopkins es diferente del sector de economía social utilizado en el presente trabajo, la tendencia no deja lugar a la duda. La economía social en Europa se ha expandido con mayor fuerza que el sector privado y que el sector público durante el expansionismo de mercado de los años 80, y durante los años 90 es el único sector de los tres que ha continuado expandiéndose y aumentando su capacidad de empleo.

6.- Implicaciones políticas

El hecho de que la economía social se haya expandido en términos de empleo durante la recesión de los 90 es un fenómeno que puede sugerir la necesidad de dedicarle mayor atención política que la que parece justificar su tamaño reducido.

Una cuestión clave es de qué manera se debe diseñar una política que intente fomentar un medio ambiente innovador apropiado para las iniciativas locales. Sin embargo, la cuestión es si una redistribución de los fondos de asistencia bastaría si los políticos y los dirigentes a nivel nacional y europeo quisieran verdaderamente promover el desarrollo de la economía social como fuerza de creación de empleo. Tal como muestra el presente informe, no siempre la financiación constituye un problema

para la economía social. Parece que se ha superado la oposición directa por parte de los ámbitos políticos y oficiales incluso en los casos en los que la economía social aún no se ha considerado "con seriedad". Esto último puede constituir un punto crucial en el futuro.

Por supuesto, desde una perspectiva política, las cuestiones cruciales son probablemente la manera en que el aparato administrativo/político va a considerar las iniciativas locales que surjan y la cantidad de dichas iniciativas que debe fomentar. El mayor problema que se presenta es que el aparato político/administrativo tiene una estructura, tradición y cultura que no se adaptan a dichas tareas. Aún cuando la política regional y económica haya asumido un papel creciente en la Unión Europea y en sus países miembros, lo que suele ocurrir es que las iniciativas locales se hayan tenido que adaptar a la burocracia y no al contrario. En lo que respecta a la promoción concreta del crecimiento a través de iniciativas locales, el aparato económico y regional no ha tenido que enfrentarse a ese problema nunca.

Por tanto, no basta que el aparato administrativo/político aumente la proporción de dinero destinado a la política regional y económica de la economía social. Esto debe combinarse con el desarrollo de una política virtualmente nueva que fomente y haga uso de las iniciativas locales. Es bastante improbable que las actuales agencias de política económica y regional realicen dicha tarea debido a las sólidas estructuras en las que se ven ancladas. No obstante, los socios regionales de este tipo estudiados en el presente trabajo tienen una posición, tradición y mecánica de funcionamiento diferentes. Probablemente, el fortalecimiento de este tipo de organizaciones sea un elemento necesario en la formulación de una política que quiera fomentar un entorno adecuado para la emergencia de iniciativas de base. Por el momento, se debe decir que este deseo de fomentar un entorno adecuado a nivel local y regional no se ha concretado en nada y que la mayoría de los interesados están esperando que se produzca una unificación.

7.- Propuestas de investigación

El análisis realizado ha demostrado que no parece haber ninguna variable estructural fácilmente cuantificable que explique las variaciones de tamaño y orientación de las veinte organizaciones de economía social estudiadas.

Este trabajo ha intentado identificar diferentes aspectos de la economía social: su estructura y actividades, sus potencialidades y fuerzas motrices, sus obstáculos y condiciones políticas y econó-

micas, etc. Se pueden proponer diferentes estudios detallados de subáreas. Las grandes diferencias nacionales y regionales en cuanto a la dimensión y estructura de la economía social implican la dificultad de encontrar casos individuales cuyas experiencias puedan generalizarse. Todo esto no hace más que subrayar la necesidad de realizar estudios comparativos.

En este estudio, no se ha tratado en detalle el tema de la igualdad. Sin embargo, prevalece la impresión de que la economía social refleja los valores de una sociedad masculina, aunque se empieza a definir una tendencia hacia una mayor proporción de mujeres en puestos importantes. Aún así, se debe dar prioridad a las posibles investigaciones sobre estas cuestiones.

En línea con el planteamiento político anteriormente mencionado, hay una razón especial para realizar estudios comparativos sobre el tratamiento que reciben las iniciativas locales por parte del aparato administrativo/político. ¿Qué diferencias regionales o nacionales hay en el trato de las autoridades a las iniciativas locales? ¿Cuáles serán los resultados en cada caso? ¿Influyen las actitudes y acciones por parte de las autoridades e la dimensión y el carácter de las iniciativas locales? Todos ellos son planteamientos importantes en la investigación sobre la política directa.