

# La empresa social en Europa y España: evolución, relevancia y desafíos

Rocío Nogales Muriel<sup>1</sup>

rocio.nogales@emes.net

Desde 2004, Rocío Nogales Muriel es directora de la red internacional de investigación EMES, pionera en el estudio la empresa social en Europa. En el seno de EMES colabora regularmente con la Comisión Europea y otras organizaciones internacionales como la OCDE, el PNUD y el grupo de trabajo de la ONU sobre economía social y solidaria (UNTFSSSE). Es miembro del Grupo de Expertos en Emprendimiento Social de la Comisión Europea (GECES) desde su creación en 2012 y forma parte del Consejo Rector de la cooperativa de impulso empresarial SMart Ibérica dedicada al apoyo de la creación artística y cultural. Licenciada en Ciencias de la Información por la Universidad de Sevilla, Rocío ha completado masters en Gestión Cultural por la Universidad Carnegie Mellon (Pittsburg, Pensilvania, EE.UU.), en Historia del Arte por la Universidad de Pittsburg (Pittsburg, Pensilvania, EE.UU.) y en Administración y Gestión de Empresas por la Universidad de Lieja (Bélgica). En la actualidad está concluyendo su investigación doctoral en la Universidad de Barcelona en innovación social y economía social y solidaria, con especial interés en las empresas sociales activas en el sector cultural.

---

<sup>1</sup> Directora de la EMES International Research Network y miembro del Grupo de Expertos sobre Emprendimiento Social de la Comisión Europea (GECES).

## RESUMEN

La noción de empresa social comienza a aparecer en algunos medios de comunicación y entornos profesionales y políticos asociada, principalmente, a estrategias de resiliencia y nuevos enfoques frente a la crisis. Se asocia también a veces su actual aparición con el esfuerzo específico realizado por la Comisión Europea para promover y apoyar su desarrollo a través de los Estados miembro. Sin embargo, Europa cuenta con una dilatada experiencia en torno a la empresa social como realidad que hunde sus raíces en la economía social, la economía solidaria y el tercer sector. La variedad de condiciones de aparición y desarrollo de la empresa social en distintos contextos, así como el desconocimiento sobre la variedad de modelos existentes son algunos de los factores que han contribuido a la invisibilidad de la empresa social para la mayoría de la sociedad. Este artículo describe algunas de estas condiciones de aparición y modelos tradicionales y emergentes e identifica algunos de los riesgos a los que se enfrenta la empresa social en Europa y en España.

## PALABRAS CLAVE

empresa social, tercer sector, economía social y solidaria, sostenibilidad, transición inaplazable, pluralismo.

## ABSTRACT

The notion of social enterprise has been slowly receiving attention from the media and some professional and political circles, mainly in association with strategies of resilience and innovative approaches to respond to the crisis. Its present emergence is also associated with the specific effort made by the European Commission to promote and support its development throughout Member States. However, Europe has accumulated substantial experience around social enterprise as a reality rooted in the social economy, the solidarity economy and the third sector. The variety of conditions of emergence and development of social enterprise across different contexts, as well as the lack of knowledge about the range of models stemming thereof, are some of the factors that have contributed that social enterprises are nearly invisible for the majority of society. This article describes some of these conditions of emergence as well as some traditional and emerging models, and identifies some of the risks faced by social enterprise in Europe and Spain.

## KEYWORDS

social enterprise, third sector, social & solidarity economy, sustainability, irreversible transition, pluralism.

## 1. INTRODUCCIÓN

La sucesión de reformas del Estado del bienestar, que se inició en la década de 1970 y se intensificó en las dos décadas siguientes, provocaron una profunda transformación en un modelo orientado hacia el “mercado del bienestar social” y la consolidación de políticas neoliberales que lo sostuvieran (Gilbert, 2003). El Estado pasó a ser un actor “facilitador” de la iniciativa privada mientras que los pilares sobre los que se había fundado dicho bienestar (salud, educación y servicios a la persona así como cultura y acceso a las necesidades básicas, como la vivienda o la energía) se iban desmoronando. La crisis sistémica que sacudió el mundo a finales de la década de los 2000 comenzó como un “fallo” a nivel financiero pero se transformó rápidamente en crisis económica y más tarde en crisis política y social que pondría en entredicho nociones tan asentadas como globalización, occidentalización y desarrollo (Costas y Arias, 2010; Morin, 2011). De hecho, esta crisis puede considerarse la materialización de las ideas, estrategias y políticas neoliberales y sus propuestas sobre el rol asignado a la esfera pública y la esfera privada, así como sobre el tipo de interacción entre ambas, creando dos posiciones opuestas en relación a la noción de progreso. Por un lado, nos encontramos con una postura que define el “progreso” basándose en el crecimiento y defiende la vuelta a los niveles de crecimiento anteriores a la crisis y, por otro lado, con aquella que propone redefinir la noción de “progreso” partiendo de unas limitaciones objetivas pero también subjetivas y enraizadas en la ética, que garanticen la sostenibilidad y la igualdad en el acceso de los recursos y la distribución de las riquezas producidas (Nogales, 2011).

A pesar de que el término “post-crisis” comenzó a ser utilizado con cierta ligereza en el año 2015, vale la pena señalar que la gran mayoría de sociedades europeas continúan inmersas en una profunda crisis en la que los modelos, instituciones, procesos y actores que hasta ahora se daban por sentados han dejado de ser adecuados para hacer frente a nuevos desafíos y asegurar el bienestar de la población europea. El ejemplo más claro es la discontinuidad de las relaciones laborales en la lógica actual de trabajo intermitente basado en proyectos, que da como resultado nuevos modos de relacionarse y una nueva estructura del mundo laboral sobre la que nociones como “sistema de pensiones” o “cobertura por desempleo” no pueden leerse de la misma manera que hace una década (Boltanski y Chiapello, 1999). La ubicuidad de las nuevas tecnologías y la manera en la que ha afectado a todo tipo de relaciones también hace que nociones como “presencia/ausencia” o “conexión/desconexión” carezcan cada vez más de sentido en un estado de conectividad continua e inevitable. Este momento podría describirse como de “confusión colectiva”, entendiendo el término “confusión” como la posibilidad de crear sentido a partir de algo que no lo tiene, para lo cual es necesario que todos los actores afectados, es decir, toda la ciudadanía, se impliquen en dicho proceso.

La posibilidad de generar un nuevo orden reconocido y aceptado por la mayoría nos sitúa en un instante histórico único que nos urge a preguntarnos por el tipo de sociedad “post-crisis” que queremos crear entre todos, así como nuestro papel en este nuevo orden. Precisamente en este momento histórico tan crítico, la empresa social aparece a ojos de muchos como

posible fórmula institucional que acompaña la búsqueda de este “nuevo orden” en el que la justicia social, el respeto al medioambiente, la autonomía económica y la participación de los ciudadanos en la política a través de una reapropiación de espacios de discusión y acción no solo simbólica dejen de constituir una excepción. Existen numerosos riesgos que acompañan el desarrollo de esta nueva fórmula institucional, comenzando por la invisibilidad de la empresa social para la mayoría de la sociedad y pasando por el desconocimiento profundo de la variedad de modelos y de las condiciones en que cada uno de ellos surge y se desarrolla. Contribuir a que se conozcan más algunas de estas condiciones de aparición y modelos, así como describir algunos de los riesgos más evidentes a los que se enfrenta la empresa social en Europa y en España constituyen el objetivo de este artículo.

## 2. NOCIONES LÍMITROFES DE LA EMPRESA SOCIAL EN EUROPA

Europa cuenta con una tradición en economía social y solidaria cuyos principales rasgos definitorios comparten casi todos los Estados miembros, más allá de las naturales idiosincrasias nacionales y las evoluciones específicas. Probablemente la mayoría de las empresas sociales europeas tienen sus raíces en la economía social, que reúne a todas aquellas organizaciones cuyo objetivo principal es servir a sus socios o una comunidad en lugar de buscar la maximización de la rentabilidad económica. La “economía social” se basa en procesos democráticos de toma de decisiones o, al menos, participativos, lo cual representa un procedimiento estructural para controlar la consecución efectiva de los objetivos de la organización. Desde el punto de vista jurídico, las fórmulas legales que pertenecen a la economía social son las asociaciones, las cooperativas y las mutuas y, más recientemente, también fundaciones y empresas sociales.

Otras nociones relevantes para describir las iniciativas transformadoras que emanan de la ciudadanía son economía solidaria y tercer sector (que en España se conoce como “de acción social”). La “economía solidaria” como concepto surge en Francia para englobar a aquellas iniciativas económicas basadas en el principio de solidaridad mutua entre ciudadanos iguales. Así pues, el carácter solidario de cualquier relación social que derive de esa actividad económica tiene prioridad sobre cualquier tipo de interés material o rentabilidad. Las organizaciones de la economía solidaria ponen el acento en la dimensión política de la economía, sometiéndose de forma voluntaria a la determinación de actuar de forma democrática, y sostienen que no puede haber verdadera democracia política si no existe democracia económica antes. Así pues, la economía solidaria persigue abiertamente y de forma militante un cambio de modelo sistémico a través de redes y de acciones en áreas de actividad esenciales para el desarrollo del ser humano como la alimentación, la energía, la educación, etc. Desde este punto de vista, la economía solidaria se entrelaza con los movimientos sociales, haciéndose expresión concreta y organizada de la ciudadanía.

El “tercer sector” hace referencia a una esfera intermedia entre lo público y lo privado donde emergen actividades desde la esfera privada de la ciudadanía que, de forma voluntaria, buscan beneficiar de forma altruista (sin buscar el beneficio) a terceros. Por lo tanto, el término “tercer sector” hace hincapié en la naturaleza intermediaria de estas organizaciones que incluyen, en la mayoría de países en los que se usa, a las asociaciones no lucrativas, lo que excluye de facto a algunas organizaciones como las cooperativas. En España, se le conoce como “tercer sector de acción social” y se compone de actividades de particulares dirigidas hacia el interés común y que canalizan en gran parte la acción voluntaria de muchos ciudadanos (Montagut, 2014). A nivel europeo se utiliza “tercer sector” principalmente en el mundo académico para ir más allá de las diversas diferencias entre los muchos modelos nacionales.

Así pues, la economía solidaria, acompañada de experiencias emancipadoras provenientes de América Latina y su búsqueda de la democracia económica como prerrequisito de cualquier tipo de democracia política, ha ganado una nueva centralidad durante la pasada crisis para los movimientos ciudadanos y las políticas públicas (sobre todo a nivel local) (Hillenkamp y Laville, 2013; Laville y Salmon, 2015). A la vez que la economía solidaria adquiriría mayor relevancia en Estados miembro de ámbito latino, la economía social ha ido ganando peso en términos económicos y reconocimiento por parte de las principales instituciones europeas así como gobiernos nacionales y administraciones regionales. Este crecimiento ha venido acompañado también de tensiones causadas por la transformación de las características fundamentales de algunas de sus fórmulas más representativas. Por ejemplo, el proceso de “corporatización” de algunas cooperativas que llegan a convertirse en multinacionales; la pérdida progresiva de la dimensión participativa de organizaciones demasiado centradas en su supervivencia financiera, ya sea a partir de su actividad mercantil o derivada de su colaboración con las distintas administraciones; o el énfasis en el interés privado de un grupo de personas (los socios) en vez de en el interés general (lo que se conoce en la literatura de la empresa social como “single-stakeholder organizations” u organizaciones dirigidas a un único grupo de interés).

En el epicentro de estas tensiones entre nociones limítrofes surgiría la empresa social hace tres décadas. Al principio, tanto grupos sociales en situación de exclusión social como diversas administraciones públicas detectaron rápidamente su potencial transformador, involucrándose en su desarrollo (Borzaga and Defourny, 2001). Más recientemente, grupos de ciudadanos organizados en pro de un objetivo común de interés general en distintos campos de actividad, crean empresas sociales como vehículo a través del cual alcanzar dicho objetivo. Las empresas sociales de generación, distribución y comercialización de energía constituyen uno de los ejemplos embleáticos de este tipo de organización. Así pues, las empresas sociales se sitúan en el cruce entre las esferas de la ciudadanía o sociedad civil organizada, el mercado y el sector público. Un factor reciente que ha añadido un cierto sentido de urgencia a las acciones ciudadanas en aras del interés general es el incremento de la concienciación de la destrucción progresiva del planeta y los límites que dicha destrucción impone en áreas básicas de la vida cotidiana, como son la energía o la alimentación. En medio de los discursos y prácticas que apoyan una transición hacia modelos de desarrollo sostenibles se hace indis-

pensable que se articulen, reconozcan y potencien nuevas instituciones y actores capaces de llevar a cabo dicha transición. Las empresas sociales se configuran como elementos clave en la generación de nuevas instituciones y prácticas que contribuyen a dicha transición y al nuevo orden que mencionamos en la introducción.

### 3. ALGUNAS DEFINICIONES DE EMPRESA SOCIAL EN EUROPA

Tras los estudios sobre empresa social iniciados en los años 90 y que continúan en la actualidad, ha quedado patente que las empresas sociales constituyen una dinámica estructural en todos los países de la UE-27. Sin embargo, su desarrollo ha sido muy diferente de un Estado miembro a otro: en algunos países tienen una fuerte presencia y están reconocidas e integradas en las políticas públicas, mientras que en otros países están poco desarrolladas y son ignoradas por las administraciones públicas. Si bien lo más importante de la empresa social no son los contornos precisos de su definición, sí es necesaria una noción común compartida que capture su valor añadido, sobre todo a la hora de poner en marcha políticas públicas y acciones tanto ciudadanas como del sector empresarial que impulsen su desarrollo.

Para el presente artículo nos basaremos en dos definiciones de empresa social, la aportada por la red de investigación *EMES International Research Network* (EMES) y por la Comisión Europea. Según EMES, las empresas sociales son aquellas organizaciones con un objetivo explícito de beneficio a la comunidad, creadas por un grupo de ciudadanos y en las que el interés material de los inversores capitalistas está sujeto a determinados límites. Estas organizaciones valoran mucho su independencia, así como la capacidad de correr riesgos económicos en su apuesta por una actividad socioeconómica sostenible (Borzaga y Defourny, 2001; Nyssens, 2006). Esta definición se llevó a la práctica de la mano de nueve criterios sociales y económicos sin ambición normativa, sino metodológica, que cuentan con estrechos lazos conceptuales con la economía social y solidaria y el tercer sector.

La definición de EMES se apoya en tres dimensiones (económica, social y de gobernanza) con tres criterios cada una. Estas dimensiones y criterios se definieron a lo largo de más de veinte años de trabajo de campo e investigación empírica a través de Europa, los países de Europa Central y del Este, la Comunidad de Estados Independientes y más de 50 países en todo el mundo a través del proyecto ICSEM<sup>2</sup>. Dichos criterios no son condiciones que las empresas sociales deben cumplir para “cualificarse” como tales: en realidad describen un “tipo ideal” de organización que puede encontrarse en la realidad con más o menos intensidad

<sup>2</sup> El proyecto “Modelos Internacionales Comparados de Empresa Social” (en inglés, *International Comparative Social Enterprise Models* o ICSEM) es una ambiciosa iniciativa que reúne a más de 200 investigadores de 50 países (incluida España) que estudian las condiciones de aparición de los distintos modelos autóctonos de empresa social en diversas regiones del mundo y su proceso de institucionalización. Tras más de tres años de trabajo, los primeros resultados transversales estarán disponibles a mediados de 2017. Todos los artículos con los resultados intermedios y finales del proyecto están disponibles en la página del proyecto: <http://www.iap-socent.be/icsem-working-papers>

en cada uno de los criterios. En términos de sostenibilidad, estos criterios son muy útiles a la hora de determinar si una empresa social es sostenible o no. En otras palabras, mientras más intensamente se den estos criterios más probable es que la iniciativa sea sostenible en el tiempo.

### Cuadro 1

#### Criterios de identificación de las empresas sociales según EMES

##### **Dimensión 1: Económica o emprendedora**

1. Actividad continua que produzca bienes y/o venda servicios.
2. Nivel significativo de riesgo económico.
3. Porcentaje mínimo de trabajo pagado.

##### **Dimensión 2: Social (a través del objeto social o del producto/servicio)**

4. Objetivo explícito de beneficiar a la comunidad.
5. Iniciativa lanzada por un grupo de ciudadanos o por organizaciones de la sociedad civil.
6. Distribución limitada de beneficios.

##### **Dimensión 3: Gobernanza inclusiva/participativa y propiedad**

7. Alto nivel de autonomía.
8. El poder en la toma de decisiones no está basado en el capital.
9. Participación de las diferentes partes afectadas por la actividad.

La otra definición que resaltamos es la propuesta desde Bruselas y que ha guiado los esfuerzos de la Comisión Europea en su apoyo a esta fórmula de empresa a través de los 27 Estados miembro. Según la Comisión (2011), una empresa social es *"un operador de la economía social cuyo objetivo principal es tener un impacto social en lugar de obtener un beneficio para sus propietarios o accionistas. Produce bienes y servicios para el mercado de forma innovadora y emprendedora y utiliza sus beneficios principalmente para lograr objetivos sociales. Se gestiona de forma abierta y responsable, implicando en particular a los trabajadores, consumidores y grupos de interés afectados por su actividad comercial."*

Esta segunda definición toma en consideración los estudios previos, incluyendo la definición de EMES, en su esfuerzo por formular los límites dentro de los cuales se puede hablar de empresa social a través de los Estados que conforman la Unión Europea. Sin embargo, dicha definición no se aplica de manera homogénea a través de los distintos Directorados Generales que trabajan con la empresa social en las distintas áreas de acción política (empleo y bienes-

tar social, empresa e industria, cooperación y desarrollo, etc.). En particular, desde el cambio de Comisión tras las elecciones de mayo de 2014, la confirmación de la SBI bajo forma de una “SBI2” no se han concretado mientras que actores y organizaciones representativas trabajan para conseguir que la Comisión lance un programa de trabajo para la empresa social y la economía social y solidaria, aunque dicho programa permanece por el momento sin realizarse.

## 4. DESARROLLO Y EVOLUCIÓN DE LA EMPRESA SOCIAL EN EUROPA

Europa ha sido testigo de una interesante evolución de la empresa social a lo largo y ancho de sus distintos países, donde el grado de desarrollo del concepto y la práctica ha sido muy dispar. Los países pioneros fueron aquellos marcados por carencias en la prestación de ciertos servicios sociales y aquellos en los que ya existía una “economía social” o un “sector cooperativo” notables (ej. Francia, Bélgica o Italia). El caso de Italia es especialmente relevante ya que a la ausencia del Estado como proveedor de servicios sociales básicos, se unió el poder real ejercido por las grandes federaciones cooperativas italianas y la atención prestada por los académicos de este país. En paralelo a esta evolución, la ley de 1991 que tutelaba el estatuto de la cooperativa de solidaridad social (*cooperativa di solidarietà sociale*, dividida en las de tipo A, cooperativas de servicios sociales, o de tipo B, cooperativas sociales de inserción) abrió la puerta al emprendimiento social imbuido del deseo de contribuir al bienestar de los miembros y de la sociedad en general. Así, a finales de 2004, existían 7.100 cooperativas sociales que a su vez crearon 223.000 empleos (24.000 puestos de inserción en las cooperativas de tipo B) y que movilizaron a 31.000 voluntarios. Un reconocimiento legal adicional llegaría de mano de la ley aprobada en 2006 específicamente para la empresa social. Como vemos, la noción de empresa social que comenzaba a tomar forma en la Europa continental contenía una dimensión colectiva del impulso emprendedor, dentro del ámbito del sector privado “not-for-profit”, de la que carecía el planteamiento anglosajón.

En el Reino Unido, la evolución de la empresa social siguió una lógica diferente a la del resto de Europa y de los Estados Unidos. Aunque la noción de empresa social no era extraña en el Reino Unido, la publicación en 2002 del documento “La empresa social: Un estrategia de éxito” (*Social Enterprise: A Strategy for Success*) por la ministra de Comercio e Industria inglés, Patricia Hewitt, aceleró su propagación a casi todos los ámbitos sociales del país. Así, el gobierno inglés se dotó de una serie de herramientas con las cuales promover la implantación de esta forma institucional en el paisaje de emprendimiento del país (creación de una “Unidad para la empresa social” - *Social Enterprise Unit* -, apoyo a programas de formación y a la Coalición para la empresa social - *Social Enterprise Coalition* -, etc.). Con algo de retraso respecto al caso americano, se comenzó a hablar de la empresa social en numerosos sectores sociales, y apareció incluso – al contrario que en el caso estadounidense – como una solución digna de recibir la atención y el apoyo gubernamental. Así, en el año 2000 había unas 15.000 empresas sociales constituidas como empresas de responsabilidad limitada (*companies with*



*limited guarantee*) o como sociedades industriales y proveedoras (*industrial and provident societies*) que representaban unos 475.000 puestos de trabajo y 300.000 voluntarios. Si consideramos que para el 88% de estas empresas sociales, más del 50% de los recursos provienen de la venta de bienes y servicios se hace patente una orientación hacia el mercado de la empresa social en este país.

#### 4.1. Algunas cifras a nivel europeo

Las empresas sociales cubren una variedad de formas jurídicas en cada país europeo por lo que los intentos de proporcionar una estimación precisa del número de empresas sociales por país han demostrado ser una tarea difícil, cuando no imposible. En esencia, la tendencia predominante en las estadísticas disponibles es concentrar la atención en aquellos tipos de empresas sociales que gozan de un reconocimiento formal o han obtenido formas *ad hoc* de financiación con fondos europeos, políticas nacionales y programas de asistencia de donantes. Huelga decir que dicho enfoque corre el riesgo de sesgar la población real de empresas sociales, subestimando el fenómeno en la mayoría de los países estudiados mientras numerosas iniciativas que se encuentran en fase embrionaria quedan fuera del radar estadístico.

Las últimas cifras disponibles provienen de los siete informes nacionales realizados en el marco del segundo mapeo de empresas sociales en Europa finalizado en octubre de 2016. Las cifras que aparecen en la tabla 1 se obtienen de los respectivos informes nacionales.

Tabla 1

Estimación de empresas sociales en Europa según la definición de la CE, 2009-14

	Año	Número estimado total de empresas sociales	Número de empresas de inserción	Otras empresas sociales	Número de empleados	Cifra de negocios anual (en millones de EUR)
Bélgica	2014	18.074	500	17.574	371.000	N.A.
Francia	2013	106.360	3.770	102.590	N.A.	N.A.
Irlanda	2009	3.376	N.A.	N.A.	>25.000	1.400
Italia	2011	94.030	3.652	90.378	558.487	37.337
Polonia	2014	20.784	1.357	19.427	82.162	N.A.
Eslovaquia	2014	900	7,602	N.A.	N.A.	N.A.
España	2014 *	8,410	656	7,754	>35,000	N.A.

\* Excepto para la información sobre las CIS, que corresponde al 2009.

Fuente: Adaptado de Comisión Europea, 2016a.

## 4.2. Políticas europeas de apoyo a la empresa social

A nivel de acciones políticas concretas, las principales instituciones europeas (Comisión Europea y Parlamento Europeo), así como otras instancias como el Comité Económico y Social Europeo apoyan, el desarrollo de la empresa social y la economía social a través de los Estados miembros desde hace décadas. En el caso concreto de la Comisión Europea, el punto de inflexión tuvo lugar en 2011 con el lanzamiento de una ambiciosa estrategia llamada *Social Business Initiative* (conocida como "SBI"), que perseguía situar a las empresas sociales europeas en el mapa del debate y las políticas públicas europeas.<sup>3</sup> Bajo este ambicioso paquete de 11 acciones divididas en tres ejes (financiación, visibilidad y marcos legales) se previó una batería de medidas concretas enfocadas a acompañar el nacimiento, desarrollo o consolidación de la empresa social en Europa, según el grado de madurez de la misma en cada Estado miembro. Como lo deja entrever el inexacto título de la estrategia (*social business* en vez de *social enterprise*), había puntos cruciales, que luego se revelarían como fundamentales, como los relativos a las definiciones de empresa social en un contexto con niveles de institucionalización de la economía social y solidaria muy variados, o la noción de impacto y la financiación efectiva de iniciativas concretas y redes de apoyo.<sup>4</sup>

La relevancia de la SBI debe entenderse en un contexto europeo en el que existen definiciones distintas para referirse a esa otra manera de hacer economía y empresa al servicio de las personas y el medioambiente. Con sus aciertos y sus fallos, la SBI ha logrado el objetivo fundamental de situar a la empresa social en el seno del debate político en Europa. Así, se realizó el primer mapeo europeo sobre la empresa social<sup>5</sup>; se creó un grupo de expertos sobre el emprendimiento social (conocido por su acrónimo francés, GECES) que ha producido un documento sobre medición del impacto, así como una serie de recomendaciones para la Comisión, los Estados Miembros y autoridades locales y las propias organizaciones representantes de las empresas sociales y la economía social<sup>6</sup>; se lanzó un paquete de ayuda financie-

<sup>3</sup> La Comisión tiene una página dedicada a las empresas sociales disponible solo en inglés dentro de su página sobre la economía social ([http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises\\_en](http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_en)). En ella se describen las principales acciones llevadas a cabo por la propia Comisión para apoyar dichas organizaciones y se encuentra la Comunicación sobre el emprendimiento social (SBI) SEC(2011)1278, disponible solo en inglés en [http://ec.europa.eu/internal\\_market/social\\_business/docs/COM2011\\_682\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/social_business/docs/COM2011_682_en.pdf). Además, la página sobre "Preguntas frecuentes sobre la SBI" ([http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-11-735\\_en.htm?locale=en](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-11-735_en.htm?locale=en)) resulta muy útil a la hora de obtener una idea sobre tan ambiciosa estrategia.

<sup>4</sup> Como señalan Marta Enciso, Laura Gómez y Aitziber Mugarra de la Universidad de Deusto (2012), este debate va más allá de lo meramente doctrinal y tiene claros efectos prácticos. Artículo disponible en [http://www.ciriec-revistaeconomia.es/banco/CIRIEC\\_7503\\_Enciso\\_et\\_al.pdf](http://www.ciriec-revistaeconomia.es/banco/CIRIEC_7503_Enciso_et_al.pdf) (accedido el 10 de octubre de 2016).

<sup>5</sup> El primer mapeo se presentó en 2014 y cubrió los 28 Estados miembros y Suiza (<http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=89&newsId=2149>). La puesta al día de este mapeo se hizo de forma parcial en siete países, entre los que se incluye España, y se publicó en octubre del 2016 (<http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=89&newsId=2649>).

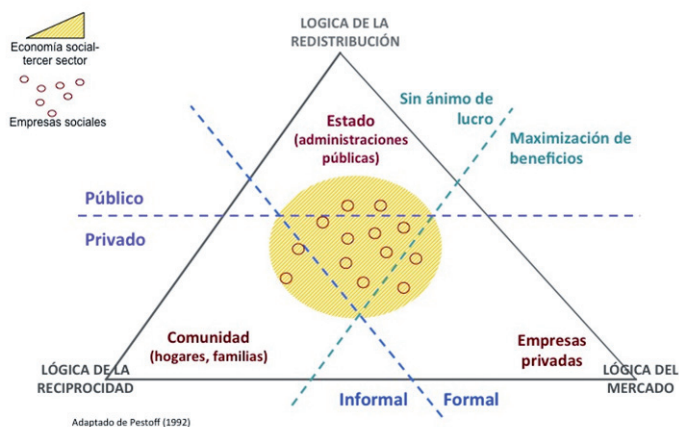
<sup>6</sup> La página dedicada al GECES incluye toda la información sobre este grupo y sus miembros, las agendas y actas de sus reuniones, así como los resultados de su actividad: [http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises/expert-groups\\_en](http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises/expert-groups_en)

ra de algo más de 90 millones de Euros<sup>7</sup>; y se celebró el primer evento sobre empresa social promovido por la Comisión Europea en enero de 2014 que contó con una alta participación de grupos de interés variados. A este encuentro europeo le siguieron otros tres en Roma (noviembre 2014), Luxemburgo (diciembre 2015) y Bratislava (diciembre 2016)<sup>8</sup>.

## 5. LA DIMENSIÓN DE “NOCIÓN PUENTE” DE LA EMPRESA SOCIAL

En este contexto, la empresa social ha funcionado como puente conceptual entre la economía social y solidaria y el tercer sector en muchos países, aunque no haya sido el caso en España (ver sección 6). De hecho, la nueva tendencia hacia el emprendimiento social observable en nuestras sociedades con el apoyo cada vez mayoritario, aunque no siempre acertado, de las administraciones públicas, cubre un amplio espectro que va desde organizaciones constituidas según formas legales creadas *ad hoc* para las empresas sociales, a organizaciones previamente existentes que incorporan a su actividad un impulso diferente. En esta segunda categoría son mayoritarias dos tipos de entidades: por un lado las entidades del tercer sector, asociaciones sin ánimo de lucro en su mayoría, que ponen en marcha dinámicas de emprendimiento asociadas en la medida de lo posible a su misión y, por otro lado, las entidades constituidas para el bienestar de sus socios, en su mayoría cooperativas, cuyo objetivo se va desplazando hasta incluir el bienestar de la sociedad en general.

Gráfico 1. El lugar de la empresa social en la economía



<sup>7</sup> Este instrumento financiero acabó formando parte del eje Microfinanza y Emprendimiento Social (conocido como “EaSI”) y se ha encontrado con muchos problemas a la hora de su implementación con lo que está siendo revisado para facilitar el acceso a los intermediarios que podrían hacerlo llegar a las empresas sociales finales. Más información en <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1084&>

<sup>8</sup> La Declaración de Estrasburgo está disponible en español en [http://ec.europa.eu/internal\\_market/conferences/2014/0116-social-entrepreneurs/docs/strasbourg-declaration\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/conferences/2014/0116-social-entrepreneurs/docs/strasbourg-declaration_es.pdf)

Las empresas sociales son organizaciones que buscan y consiguen mitigar las consecuencias de problemas que a día de hoy amenazan con convertirse en estructurales (exclusión social, desempleo, destrucción del medioambiente, actitudes xenófobas, despoblación, etc.). De hecho, la razón de ser de la empresa social es la contribución al bien común y el interés general, normalmente bajo el impulso de un grupo de ciudadanos. Una de las formas que más se evocan de cómo las empresas sociales contribuyen al bienestar de nuestra sociedad es la creación de empleo. Así, estas organizaciones contribuyeron a la lucha contra el desempleo en uno de los momentos más críticos de crisis del mercado laboral en los años 90 y lo han vuelto a hacer en la reciente crisis originada en el sector financiero global<sup>9</sup>. La manera en la que este empleo se genera es muy variada y pasa por la inclusión de grupos en riesgo de exclusión en el mercado de trabajo, al emprendimiento colectivo o la recuperación de empresas por sus trabajadores. Sin embargo, las empresas sociales van mucho más allá. La empresa social responde de forma innovadora a lo que los ciudadanos necesitan, ya sea en forma de servicio o de producto. Por último, lo que las hace más especiales es, sin duda, su capacidad de generar dinámicas de participación interna y externa, algo que se está demostrando esencial para mantener niveles de cohesión social saludables y una activación de la ciudadanía.

Podríamos concluir que las empresas sociales son el resultado de cuatro tendencias, de las cuales las dos primeras serían tendencias transformadoras convergentes dentro del tercer sector, la economía social y la economía solidaria y el resto nuevas tendencias evolutivas. Estas tendencias son las siguientes:

1. El giro hacia estrategias empresariales basadas en el mercado por parte de las entidades del tercer sector que hasta el momento no habían llevado a cabo ninguna actividad comercial.
2. La apertura del objetivo social de algunas organizaciones de la economía social (por ejemplo, las cooperativas, las mutuas) a toda la comunidad o la sociedad en general (interés general), más allá de los intereses de sus socios o miembros.
3. La creación de organizaciones que no han surgido a partir del tercer sector ni de la economía social tradicional sino que adoptan una nueva fórmula jurídica de empresa social de reciente creación.
4. La existencia de empresas sociales *de facto* impulsadas por la movilización de un grupo de ciudadanos, con independencia de la forma jurídica que adopten (esto vendrá definido por el sistema legal específico a cada país) que permanecen a menudo invisibles. Las raíces de estas empresas sociales se encuentran en el contexto local por lo que disfrutan de una amplia participación que les facilita el acceso a recursos de variada naturaleza.

<sup>9</sup> Según el estudio "La crisis, ¿una oportunidad para la economía social española?" (Funcas, 2016) en España, la economía social ha resistido mejor la crisis que el resto de empresas como lo demuestra la evolución reciente del empleo cooperativista. En 2007 había en España 15,3 empleos en las cooperativas por cada 1.000 ocupados totales; la cifra alcanzaba los 16,3 en 2015, es decir, un aumento de más del 6%. Este incremento prácticamente se duplica si se compara el empleo en las cooperativas con el empleo privado total en España (11%). El estudio se encuentra disponible en <https://www.funcas.es/publicaciones/Sumario.aspx?IdRef=5-04082>.

A pesar de la diferencia entre modelos existentes en distintas zonas geográficas, a medida que siguen apareciendo nuevas formas de empresa social estas siguen dando muestra de su potencial para contribuir al interés general y el bien común a través de su capacidad de dar respuesta a las consecuencias de problemas complejos que requieren de respuestas urgentes.

## 6. ESPECIFICIDADES DE LA EMPRESA SOCIAL EN ESPAÑA

Fuertemente enraizadas en la economía social y solidaria y el tercer sector, las empresas sociales españolas pueden considerarse como parte de la batería de respuestas que están surgiendo desde la propia ciudadanía y que incluyen a la economía colaborativa, las prácticas de pro-consumo, el regreso de los comunes, el desarrollo de corrientes *slow*, etc.<sup>10</sup> En este amplio espectro han ido surgiendo las empresas sociales españolas. El uso de fines comerciales para generar ingresos que permitan sostener organizaciones que velan por el bienestar de los ciudadanos cubre, por tanto, un gran espectro de actividad que resulta a veces difícil de identificar dada la naturaleza híbrida de estas organizaciones. Además, a menudo, tal y como se señaló más arriba, algunas de estas organizaciones movilizan recursos no monetarios como el voluntariado que, sin embargo, contribuyen substancialmente a que las empresas consigan sus objetivos. En paralelo a este desarrollo, emergen programas de formación en estos ámbitos en universidades y escuelas de negocio mientras que se multiplican los contactos e intercambios entre empresas sociales. Además, comienzan a aparecer en algunos medios de comunicación y en redes sociales, las expresiones “empresa social” y “emprendimiento social”, que hasta hace pocos años no se habían utilizado en España.

Parte de la razón de que surjan justo ahora se debe, sin duda, al empuje que se le está dando a su promoción y desarrollo desde Bruselas, principalmente desde la Comisión Europea. Usando la metáfora biológica del “ecosistema”, la Comisión y muchos de sus Estados miembros tratan de describir y apoyar el contexto, las dinámicas y los actores que influyen en el desarrollo de las empresas sociales. Ese apoyo está despertando reacciones encontradas donde algunos actores lo celebran y otros no pueden evitar un cierto recelo. En cualquier caso, el hecho de que se den justo en un momento de profundos recortes de gasto público, de gran descontento ciudadano con las instituciones tradicionales y de falta de resultados concretos de medidas globales para detener el deterioro del planeta así como la reducción de los niveles de bienestar para amplias capas de la población, hacen sospechar que pueda tratarse de una estratagema de un sistema caduco que esconde bajo el mantra del emprendimiento de cariz social el progresivo desmantelamiento de los distintos modelos de Estado del bienestar característicos de las sociedades europeas (Hulgård, 2011).

<sup>10</sup> También desde el sector privado tradicional comienzan a surgir conceptos que van más allá de la más manida Responsabilidad Social Empresarial y que se extiende a conceptos como “marcas con conciencia”, “empresas éticas” o al fenómeno del intra-preneur.

Sin embargo, en el caso español, las empresas sociales han existido desde mucho antes de que llegara la ola de políticas europeas y el influjo anglosajón, con su eficiente comunicación y su irrefutable máxima de la eficiencia. En España, la empresa social no aparece en los últimos años de modo aislado, en el vacío. De hecho tal desarrollo se debe en gran medida al excepcional caldo de cultivo que supone la presencia de la economía social, el tercer sector de acción social y la economía solidaria. España constituye uno de los países más admirados por nuestros vecinos europeos por el grado de desarrollo de la economía social, a la que cada vez más hay que unir la economía solidaria, con su músculo transformador y militante y de profundas raíces comunitarias. De hecho, aunque sigan siendo desconocidas para la mayoría de la ciudadanía y por el momento no ocupen titulares, existen innumerables organizaciones que se reconocen y se comportan de forma ética, comprometida, participativa y sostenible en el marco de la economía social y solidaria, independientemente de la fórmula legal elegida para constituirse como empresa.

### 6.1. La aparición progresiva de la empresa social en España

El mapeo de la empresa social en España producido en el marco del segundo mapeo europeo incluye una detallada cartografía de estas nociones limítrofes en nuestro país (Comisión Europea, 2016b). En lo que se refiere a la economía social, esta incluye diferentes tipos de organizaciones, como cooperativas o fundaciones, así como otras organizaciones sin ánimo de lucro que, sin embargo, han desarrollado actividades generadoras de ingresos. Ya en el siglo XIX las “sociedades de socorro mutuo” fueron las precursoras de las actuales mutuas y sentaron las bases de la seguridad social tal y como las conocemos hoy. Estas sociedades buscaban dar una respuesta colectiva a las necesidades o riesgos individuales, por ejemplo, proporcionando seguro médico en caso de enfermedad o haciendo frente a situaciones de desprotección en caso de desempleo. Esta dimensión colectiva representa una de las principales características de la economía social y solidaria en España, que contrasta con la perspectiva más individualista del empresario social que continúa generando gran interés en nuestro país.

Por otra parte, los distintos contextos económicos a través de nuestra historia han allanado el camino para la aparición de entidades sociales en España. Por ejemplo, la situación económica del siglo XIX y principios del siglo XX en el ámbito rural provocó la aparición de cooperativas agrarias y sus secciones de crédito y las ya extintas cajas de ahorro que favorecen la inclusión financiera de sus miembros. Curiosamente, un siglo después, puede hablarse de un cierto paralelismo en torno al resurgimiento del impulso colectivo en entornos agrarios y zonas rurales bajo el paraguas de la agroecología.

Asimismo, la crisis industrial de los años setenta (que coincidió con la Transición) tuvo como resultado unos altos niveles de desempleo y los primeros recortes sustanciales del gasto público. Posteriormente, comenzaron a surgir organizaciones de la sociedad civil que podrían considerarse “proto-empresas sociales” que trataban de dar respuesta a demandas insatisfechas de servicios sociales por parte de la ciudadanía así como a altas tasas de desempleo. Fue justo

en esa época cuando en España (así como en el resto de Europa) aparecieron nuevas fórmulas institucionales que llegarían a agruparse bajo el paraguas de la economía social para combatir problemas acuciantes como la integración socio-laboral de grupos en alto riesgo de exclusión (especialmente la atención a los drogodependientes y los parados de larga duración).

La tercera crisis social y económica sufrida en España durante los últimos años ha provocado el florecimiento de nuevos modelos de empresas que tratan de satisfacer las necesidades económicas, sociales, ambientales y culturales, entre otras, de sus comunidades. Ha sido un estímulo importante para las empresas sociales emergentes, a veces vinculadas a innovaciones legales que permiten un mejor desarrollo de estas entidades. Este es el caso de SMartIb, una empresa social creada en 2013 para cambiar el paradigma de precariedad y desempleo reinante en el mundo de la cultura y la creación en España.

## 6.2. Formas más comunes de empresa social en España

En la actualidad existe un diálogo en España entre dos formas de entender las empresas sociales y su relación entre las formas tradicionales de economía social y los nuevos modelos de negocio que equilibran los objetivos económicos y sociales. Una posición entiende la empresa social como parte de la economía social, mientras que la segunda considera la empresa social como un nuevo campo de acción. Una evolución reciente en la concepción de empresas sociales encaja entre estas dos posiciones, llegando a un punto común por el cual el concepto de empresa social podría integrarse en el marco de la economía social (y solidaria) como resultado de la expansión de sus fronteras (Comisión Europea, 2016b). Una evolución similar puede observarse también en Francia donde la economía social (en especial el cooperativismo) y la economía solidaria (especialmente el asociacionismo), tradicionalmente separados, comienzan a converger bajo la expresión paraguas de “economía social y solidaria”, que incluye las empresas sociales (Comisión Europea, 2016c).

El Parlamento español considera que la Ley 5/2011 de Economía Social es el marco jurídico de las empresas sociales al ofrecer un marco legal para todas las entidades que tradicionalmente han formado parte de la economía social así como para otros modelos de empresas cuya actividad económica se basa en los principios de la economía social y que se ajustan a la definición de empresa social aquí expuesta. Algunos modelos de negocio específicos que pueden caracterizarse como empresas sociales en España son:

1. Aquellos con una larga tradición en la prestación de servicios sociales y / o bienes y servicios a las personas vulnerables, que aplican un método de producción con un objetivo social y que se regulan, algunas veces como formas jurídicas específicas y otras como reconocimiento social específico de empresas de forma jurídica mercantil tradicional. Estos modelos son las cooperativas de iniciativa social (CIS); las empresas sociales de inserción socio-laboral, que incluye dos subcategorías, a saber, las empresas de inserción (EI) y los centros especiales de empleo de iniciativa social (CEEIS), y algunas asociaciones y fundaciones que desarrollan algún tipo de actividad económica.

2. Las cooperativas de iniciativa social han sido reguladas desde 1999 por la ley nacional de cooperativas que incluye este modelo como un nuevo tipo de cooperativa. También se incluye en las leyes regionales sobre cooperativas, aunque en algunos casos, más que un nuevo tipo de cooperativa, la “iniciativa social” es una cualificación de las cooperativas de trabajadores. Asimismo, las empresas de inserción socio-laboral se rigen por regulaciones específicas a nivel nacional y regional que se han actualizado regularmente para adaptarse mejor a las circunstancias de estas organizaciones.<sup>11</sup> Del mismo modo, “CEE” es la designación de aquellas sociedades de responsabilidad cuyo objetivo es ofrecer empleo remunerado y prestar servicios personales y sociales a las personas con discapacidad. Por lo tanto, existe una legislación específica que regula las empresas sociales en la práctica -aunque no menciona específicamente el término- que conecta con la tradición de la legislación de otros países vecinos de la UE (por ejemplo, Italia).
3. Además de estos modelos, otros tipos de fórmulas cooperativas (no sólo cooperativas de iniciativa social) podrían definirse como empresas sociales. Una de estas fórmulas es la Sociedad Cooperativa de Impulso Empresarial anteriormente mencionada con el caso de SMartlb o las Sociedades Cooperativas de Servicios Públicos, recogidas en la Ley de Cooperativas Andaluza de 2011.<sup>12</sup>

Cabría hablar de una cuarta categoría de empresas que buscan la creación de valor social por encima de la maximización de la rentabilidad a través de fórmulas difíciles de incluir en las anteriores tres categorías. Nos podríamos referir a ellas como “formas emergentes de empresas sociales” y dependiendo de su evolución en los próximos años, podría ser necesario formular una regulación específica para las mismas con el objeto de contribuir a su promoción y desarrollo a la vez que se revisa y se amplía el alcance de los tres modelos anteriores.

### 6.3. Desafíos para el desarrollo de la empresa social en España

Dejando de lado las diferencias entre definiciones académicas o las inevitables luchas de poder entre distintos sectores por espacios de diálogo privilegiado con la Administración, la distinción entre economía social y solidaria y el tercer sector de acción social en nuestro país ha provocado que la empresa social haya tenido que crearse un nuevo espacio público de significación, con referencias a modelos extranjeros pero casi sin ninguna referencia a la enorme tradición de emprendimiento colectivo, de colaboración y acción social español. De este modo, hay tres factores que han ralentizado el desarrollo de la empresa social en España: el legado histórico de la distinción entre economía social, economía solidaria y tercer sector de acción social que ha resultado en una separación *de facto* entre las organizaciones que

<sup>11</sup> La Ley 31/2015 califica como Empresas de Inserción (EI) aquellas sociedades mercantiles o cuyo objetivo social sea la integración y la formación laboral de las personas en situación de exclusión social como forma de acceder al mercado de trabajo. Esta ley específica que estas entidades prestan servicios de interés económico general.

<sup>12</sup> Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas disponible en <http://www.boe.es/boe/dias/2012/01/20/pdfs/BOE-A-2012-877.pdf>



se engloban en uno u otro sector; la fuerte implantación y el alto nivel de institucionalización de la economía social y del tercer sector, así como gradualmente la economía solidaria; y, la aparición de modelos de emprendimiento social que enfatizan la iniciativa individual y que se apoyan en recursos de origen eminentemente privados, lo que los ha aislado de la tradición española de grupos de ciudadanos organizados en torno a actividades económicas y de solidaridad. Esta situación, sin embargo, está cambiando poco a poco debido a la combinación de los siguientes factores:

- Los estragos de la crisis y la urgencia de la transición hacia la sostenibilidad que hacen que los ciudadanos se estén auto-organizando y busquen nuevas formas de desarrollo sostenible y fórmulas de co-creación y participación.
- La reducción de presupuestos públicos disponibles, lo que hace que estas organizaciones tengan que movilizar recursos que hasta el momento no habían utilizado, incluidos los mercantiles.
- El impulso de arriba-abajo que llega principalmente de Bruselas para reconocer estas nuevas dinámicas pero que trata de incorporar a la sociedad civil que las lidera a través de procesos de co-creación.

## 7. REMANDO HACIA UN MISMO HORIZONTE: EMPRESA SOCIAL Y TRANSFORMACIÓN SOCIAL

Si como sugiere Castells *et al.* (2012: 13) la actual crisis a nivel sistémico indica una crisis cultural de “insostenibilidad de ciertos valores como principio guía del comportamiento humano”, las empresas sociales (y con ellas la economía social y solidaria) ofrecen una contrapartida con su modelo económico y social regido por valores humanos y de sostenibilidad. Estos nuevos valores están siendo impulsados por actores y colectivos quienes a su vez encuentran una potente herramienta en las nuevas tecnologías (economías colaborativas y cooperativismo de plataforma), y recuperan lógicas de gestión colectiva de los comunes (procomunes o nuevos comunes). La paleta de prácticas y experimentos es inagotable y en muchas ocasiones se llevan a cabo bajo fórmulas de empresa social. Independientemente de cuál sea la fórmula elegida, lo que parece evidente es que en este contexto, cualquier escenario post-crisis debe incluir sin cortapisas estos intentos por poner la economía y la empresa al servicio de las necesidades de las personas y el planeta, y no al contrario.

A la vez que crece la atención hacia las empresas sociales, aumenta también el riesgo de que se banalice o instrumentalice su auténtica razón de ser. Por un lado, el conocimiento superficial de la realidad que representan y la historia que esconden se mezclan con lo atractivo del discurso “buenista” que encuentra en ellas una fórmula *a priori* inequívoca de hacer el bien. El día a día de la empresa social es más duro de lo que se recoge en los casos de buenas prácticas promovidas por las administraciones públicas. Por otro lado, su

grado de implantación en los territorios, su potencial de movilización ciudadana de base y su resiliencia las hacen blancos perfectos para administraciones y entidades que ven en ellas una manera cortoplacista de cuadrar un discurso electoral que luego puede verse no correspondido a la hora de crear políticas de desarrollo reales al servicio de las organizaciones y las personas.

La disyuntiva decisiva en la que se encuentra Europa incluye el hecho de que las decisiones que se tomen ahora afectarán las vidas y el bienestar de generaciones presentes y futuras. Eso es lo que está en juego. En este contexto, las buenas intenciones y las firmas protocolarias de acuerdos vacíos no sirven para nada. Basta atender a los datos que continúan aportando los científicos o a la experiencia de primera mano de cada vez más numerosos ciudadanos para constatar que la desigualdad continúa creciendo y que el medioambiente se está degenerando a un ritmo que será difícil contrarrestar. Llegados a este punto, poco importa en qué situación socioeconómica nos encontremos o qué creamos que podemos hacer. En realidad a todos nos incumbe lo que está sucediendo ya que estas condiciones suponen que el potencial que podríamos alcanzar como individuos, comunidades y sociedad se ve cercenado por circunstancias la mayoría de las veces impuestas. Así pues, toca a la ciudadanía y a todas las instituciones que busquen velar porque este potencial se cumpla, tomar plena consciencia de los intentos fallidos, pero sobre todo de las experiencias prometedoras para tratar de contrarrestar estas tendencias negativas.

La especificidad innegable de las empresas sociales surge cuando éstas se sitúan en un marco de transición que desde hace tiempo ha dejado de ser “negociable” para hacerse “inaplazable” (Calle, 2013). De hecho, la empresa social no puede perder de vista la crítica que proviene de la teoría social y que propone lecturas que no son necesariamente complacientes. Reconocer las tensiones internas a las que se enfrentan como instituciones que se sitúan entre lo público y lo privado en el sentido de Arendt y Habermas, implica entender su complejidad como organizaciones gestionadas de forma privada y a menudo con recursos limitados pero responsables de una parte del interés general y de establecer agendas políticas en colaboración con las administraciones públicas (Laville 2009; Hulgård y Eschweiler 2011; Laville *et al.*, 2016). Asimismo, urge establecer diferencias no solo respecto a otros tipos de organizaciones privadas o públicas, sino entre las propias empresas que existen en el seno de la economía social y solidaria: algunas “empresas sociales” no se concentran en su potencial de transformación sino que satisfacen una orientación de mercado que amenazan con crear un “mercado del bienestar” (Montagut, 2014). Esta crítica está relacionada con el análisis que califica la retórica del emprendimiento y el auto-empleo como la más refinada versión de la alienación capitalista al combinar en un mismo individuo empresario y trabajador. Esta retórica evita hablar de la situación de infra-empleo, precariedad y desprotección en la que quedan *de facto* estos individuos que no pueden rebelarse contra si mismos ni tratar de cambiar situaciones que ellos mismos generan (Abdelnour, 2014). Para terminar, esta crítica también se enlaza con el cuestionamiento de la empresa como forma universal de acción o como espacio ideal para generar

dinámicas colectivas transformadoras (Laval, 2007). Así pues, gracias al reconocimiento de su propias limitaciones las empresas sociales pueden encontrar, en la alteridad que ofrecen otras fórmulas de organización social y económica, interlocutores válidos para salir de la invisibilidad pública en la que se desarrollan, estableciendo alianzas dentro de la economía social y solidaria pero también con actores que entienden la transformación social desde otras perspectivas.

Como hemos visto, desde hace siglos la economía social y solidaria, y más recientemente las empresas sociales, han ido abriendo un camino por el que poder construir una sociedad que sitúe a las personas y al planeta en el centro de su actividad económica. Ciudadanos trabajando codo a codo con otras personas e instituciones, atravesando un camino que no siempre es fácil. Es por ello que el actual momento ofrece, a nuestro entender, una oportunidad única para España: es el momento de hacer un esfuerzo por entender, por un lado, lo que nos llega desde instancias supranacionales como la Unión Europea, la OCDE o la ONU y, por otro, lo que está ocurriendo lejos de despachos y portadas de periódicos en los escenarios reales donde existe ya una tradición de economía social y solidaria o donde comienzan a aparecer empresas sociales decididas a cambiar el rumbo de las cosas. Un futuro para todos pasa por articular esas dos realidades tan dispares e incluso antagónicas.

Además, la gran variación en términos de reconocimiento de la empresa social y su grado de institucionalización, así como los distintos niveles de corporativismo alcanzado por las organizaciones de la economía social y solidaria plantea una cuestión crucial para la economía social y solidaria. Resulta indispensable plantear la posibilidad de pasar de un sistema “corporativista” o “neo-corporativista”, basado en la identificación de aliados políticos clave, el reconocimiento de los gobiernos y los actores políticos y la creación de coaliciones formales y organizaciones paraguas, a un sistema post-corporativista donde todos los actores del ecosistema muestren empatía organizacional y se comporten desinteresadamente para alcanzar metas comúnmente definidas, aceptando el necesario pluralismo institucional y de actores (Barco, 2011, 2016).

Conviene a este punto evocar la noción de “pluralidad” que nos legó la filósofa Hannah Arendt como condición de la acción humana, lugar en el que nos hallamos al hablar de transformación social y, por ende exportable al ámbito que aquí nos ocupa. Para Arendt (1993), la coexistencia de diversas identidades no está reñida con la defensa a ultranza de la pluralidad. De hecho, esta pluralidad constituye la única manera de que se generen nuevos modos de relacionarnos con los demás y con nosotros mismos para así tomar decisiones que nos afectarán a todos. Esto no es fácil de llevar a cabo ya que conlleva la aceptación de situaciones desfavorables e incómodas. Sin embargo, reconocer y garantizar dicha pluralidad es la única manera de enriquecer la esfera pública en la que se debaten ideas, se forman coaliciones y se deciden agendas para la acción común. Así pues, trasladado a la empresa social, solo el reconocimiento de las distintas fórmulas de hacer empresa social, sus distintas tradiciones y los distintos actores hará posible que fragüe su auténtico potencial transformador.

## Panorama

Este espacio de acción en el que se defiende esta pluralidad es el que corresponde a las autoridades locales y regionales; a las principales redes y federaciones de economía social y solidaria, incluyendo las de empresa social; a las comunidades que ya apoyan, viven y trabajan la economía social y solidaria en primera persona y también a todas aquellas personas que intuyen que el valor que hace avanzar nuestra sociedad no puede explicarse solo en términos económicos. Rellenar el espacio que separa las distintas realidades que conforman en la actualidad el ecosistema de la empresa social debería ser el objetivo común compartido de todos los actores que conforman dicho ecosistema. La construcción de puentes es lo que permitirá que el ingente archipiélago de islas se conecte y genere dinámicas capaces de aportar, ya sea en forma de soluciones concretas ya sea en forma de procesos de co-creación, una mejora contundente de nuestra sociedad.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARENDT, Hannah (1993), *La Condición Humana*. Barcelona: Paidós.
- ABDELNOUR, Sarah (2014), "L'auto-entrepreneuriat : une gestion individuelle du sous-emploi" (La autoempresa : una gestión individual del subempleo). *La nouvelle revue du travail*, 5. Disponible en: <http://nrt.revues.org/1879> Accedido el 9 de enero de 2017.
- BARCO SERRANO, Samuel (2011), *Estudio de casos españoles. Las políticas públicas de Economía Social y el dialogo entre los poderes públicos y la sociedad civil*. Foro Internacional de Economía Social y Solidaria, FIESS 2011, págs. 52. Disponible en [http://base.socioeco.org/docs/fiess\\_ec\\_espana\\_oct.-2011.pdf](http://base.socioeco.org/docs/fiess_ec_espana_oct.-2011.pdf) Accedido el 11 de enero de 2017.
- BARCO SERRANO, Samuel (2016). *The role of the social economy as a partner in policy ecosystems* (El papel de la economía social como aliada de los ecosistemas de políticas). Nota explicativa para la conferencia "La economía social como actor principal en la provisión de soluciones efectivas a los actuales desafíos sociales en la UE y el mundo", Bratislava. Disponible en <http://www.sokio.coop/2016/12/bratislava-on-my-mind/> Accedido el 14 de enero de 2017.
- BOLTANSKI, Luc y CHIAPELLO, Eve (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme* (El nuevo espíritu del capitalismo). Gallimard, París, págs. 843.
- BORZAGA, Carlo y DEFOURNY, Jacques (2001), *The Emergence of Social Enterprise*. Routledge, Londres y Nueva York, págs. 383.
- CALLE COLLADO, Ángel (2013), *La transición inaplazable. Salir de la crisis desde los nuevos sujetos políticos*. Barcelona: Icaria.
- CASTELLS, Manuel, CARACA, Joao y CARDOSO, Gustavo (dir.) (2012), *Aftermath: the cultures of the economic crisis* (Secuela: las culturas de crisis económicas). Oxford University Press: Oxford.
- COMISIÓN EUROPEA (2011) *Social Business Initiative. Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation*, COM(2011) 682 final. Comisión Europea, Bruselas.
- COMISIÓN EUROPEA (2016a), *Mapping study on Social Enterprise Eco-systems in Europe. Developments in Europe* (Estudio de mapeo sobre los eco-sistemas de la empresa social en Europa. Desarrollo en Europa). Comisión Europea, Directorado General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión, Bruselas. Autores: Carlo Borzaga y Giulia Galera. Disponible en <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=16376&langId=en>
- COMISIÓN EUROPEA (2016b), *Social Enterprises and their eco-systems: A European mapping report. Updated country report on Spain* (Las empresas sociales y sus ecosistemas: Informe del mapeo europeo. Informe nacional actualizado sobre España). Comisión Europea, Di-

receptorado General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión, Bruselas. Autores: Millán Díaz, Carmen Marcuello y Rocío Nogales. Disponible en <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=16383&langId=en>

- COMISIÓN EUROPEA (2016c), *Social Enterprises and their eco-systems: A European mapping report. Updated country report on France* (Las empresas sociales y sus ecosistemas: Informe del mapeo europeo. Informe nacional actualizado sobre Francia). Comisión Europea, Directorado General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión, Bruselas. Autoras: Francesca Petrella y Nadine Richez Battesti. Disponible en <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=16378&langId=en>
- COSTAS, Antón y Xosé Carlos ARIAS (2010), *La torre de la arrogancia, Políticas y mercados después de la crisis*. Ed. Ariel-Noema, Barcelona, págs. 368.
- GILBERT, Neil (2003), *Transformation of the Welfare State: The Silent Surrender of Public Responsibility* (Transformación del Estado de bienestar. La rendición silenciosa de la responsabilidad pública). Oxford University Press, Oxford, págs. 208.
- HILLENKAMP, Isabelle y LAVILLE, Jean-Louis (dir.) (2013) *Socioéconomie et démocratie. L'actualité de Karl Polanyi* (Socioeconomía y democracia. La actualidad de Karl Polanyi), París, ERES, págs. 320.
- HULGÅRD, Lars (2011), "Social economy and social enterprise: an emerging alternative to mainstream market economy?", *China Journal of Social Work*, vol. 4, n.º. 3, pp. 201-215. PolyU-PKU China Social Work Research Centre/Taylor & Francis: Hong Kong/London.
- HULGÅRD, Lars y ESCHWEILER, Jennifer (2011), "Social innovation and deliberative democracy". *EMES Working Papers Series*, n.º. 12/04, EMES International Research Network, Disponible en [http://www.emes.net/site/wp-content/uploads/EMES-WP-12-04\\_Eschweiler-Hulgard\\_Final.pdf](http://www.emes.net/site/wp-content/uploads/EMES-WP-12-04_Eschweiler-Hulgard_Final.pdf) Accedido el 12 de enero de 2017.
- LAVAL, Christian (2007), *L'homme économique. Essai sur les racines du néolibéralisme* (El hombre económico. Ensayo sobre las raíces del neoliberalismo). París, Gallimard.
- LAVILLE, Jean-Louis y SAINSAULIEU, (1997), *L'association. Sociologie et économie* (La asociación. Sociología y economía). Desclée de Brouwer, París.
- LAVILLE, Jean-Louis y Salmon, Anne (2015), *Associations et action publique* (Asociaciones y acción pública). Desclée De Brouwer, París, págs. 628.
- LAVILLE, Jean-Louis, HILLENKAMP, Isabelle, EYNAUD, Philippe, CORAGGIO, José Luis, FERRARINI, A. [et al.] (2016), *Théorie de l'entreprise sociale et pluralisme : L'entreprise sociale de type solidaire* (Teoría de la empresa social y pluralismo: empresa social solidaria). *Revue Interventions économiques*, Papers in Political Economy, n.º. 54.
- MONTAGUT, Teresa (2014), "De la innovación a la Innovación Social". *Documentación Social*, n.º. 176.

- MORIN, Edgar (2011), *La Vía. Para el futuro de la humanidad*. Barcelona, Paidós Ibérica, págs. 304.
- NOGALES, Rocío (2011), "La empresa social en la lucha contra la exclusión: Tres casos innovadores en el campo de la cultura". *Revista Española del Tercer Sector*, nº 17, enero 2011. Disponible en <http://www.fundacionluisvives.org/rets/17/articulos/60222/index.html>
- NYSENS, Marthe (dir.) (2006), *Social Enterprise. At the crossroads of market, public policies and public policies and civil society*, Routledge, Londres y Nueva York, págs. 335.
- PERARD, Pierre (2016), *La crisis, ¿una oportunidad para la economía social española?*. Estudios de la Fundación. Serie Economía y Sociedad, nº 80. Funcas, Madrid, págs. 118 Disponible en <https://www.funcas.es/publicaciones/Sumario.aspx?IdRef=5-04082> Accedido el 9 de enero de 2017.