



European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises

WORKING PAPERS N. 021 | 11

**LAS EMPRESAS SOCIALES Y COOPERATIVAS DENTRO DEL
NUEVO PARADIGMA: PORQUE EN EUROPA LA REALIDAD
NIEGA LA IDEOLOGIA**

Gianluca Salvatori

JEL codes: D02, D60, H53, I00, L38

Fondazione Euricse

Salvatori. G. (2011), *Las empresas sociales y cooperativas dentro del nuevo paradigma: porque en Europa la realidad niega la ideología*, Euricse Working Papers, N.021 | 11

LAS EMPRESAS SOCIALES Y COOPERATIVAS DENTRO DEL NUEVO PARADIGMA: PORQUE EN EUROPA LA REALIDAD NIEGA LA IDEOLOGIA

Gianluca Salvatori

EURICSE – European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises

Abstract

El texto trata del renovado interés europeo, dentro del debate político-institucional, para la economía social. En particular se aborda el reconocimiento de la diversidad de formas de empresas después de más de dos décadas en las que, tanto el paradigma económico continental así como las comunes estrategias de desarrollo de la Unión Europea fueron monopolizadas prácticamente por el predominio del modelo de las grandes empresas capitalistas enmarcas dentro del duopolio Estado - mercado.

La crisis que se estalló en 2008 ha acelerado un proceso (ya iniciado por el declive de las formas tradicionales del Estado del bienestar), que entrevé la aparición de formas de empresas sociales y también el papel más activo de las cooperativas.

Este marco forma parte del debate reciente sobre la Innovación Social, que ve entre sus participantes la propia Comisión Europea.

Incluso evitando de tratar sobre las referencias conceptuales y terminológicas que aún no han formado una teoría adecuada sobre la pluralidad de formas de empresa, este debate es un reconocimiento de cómo la experiencia europea está caracterizada por muchos ejemplos, especialmente a nivel local, mostrando que demuestran como este pluralismo se ha mantenido siempre vivo y productivo, y hoy puede representar un componente importante de una estrategia de salida de la crisis financieras y de la falta de confianza que afecta las sociedades europeas.

Keywords: empresas sociales, innovación social, pluralismo de formas de empresa, seguridad social en Europa

1. La unificación europea después de Maastricht: reducir la complejidad para impulsar la competitividad

Veinte años después del establecimiento del mercado único y diez años después de la introducción del Euro, Europa parece hoy en día débil e incierta en cuanto a sus perspectivas de crecimiento económico y su papel político en el escenario mundial.

Incluso desde la perspectiva del modelo social no parece que la situación sea mejor: las calles de muchos países europeos son escenarios de protestas contra la crisis de perspectivas que afecta a las de las generaciones más jóvenes y les obliga a un estado de transición a la vida adulta que parece sin fin.

Marginalizados por el mercado de trabajo y excluidos de la vida social por los gobiernos, los jóvenes europeos se ven condenados a pensar no en términos de proyectos para el futuro, sino viviendo un eterno presente sin estabilidad y sin independencia real.

Pero la sensación de vulnerabilidad es más general y abarca una gran parte de la sociedad. La tradición de la cohesión social que ha representado el corazón de la representación política europea está a prueba: los instintos de defensa prevalecen sobre la confianza en el futuro y los cambios en el mundo alrededor puede provocar cierres, cuyos síntomas más evidentes son las políticas para limitar la inmigración y la creciente impaciencia con las economías de los países europeos más débiles.

La reunificación de las dos Alemanias - después de la caída del Muro de Berlín - habría debido representar el comienzo de un nuevo impulso para Europa y para su "modelo social": parecía que la crisis del sistema soviético, después de una disputa que duró casi medio siglo, había consagrado el éxito final del compromiso keynesiano entre el capitalismo y la democracia representativa que los Países de Europa occidental habían madurado durante las décadas de posguerra.

El bienestar público ha sido una de las invenciones más innovadoras y de más larga duración de la Europa moderna¹.

El estado social europeo, aunque debilitado por la reducción que en los años ochenta sufrió bajo la presión del conservadurismo Inglés de Margaret Thatcher en respuesta a una crisis en el sector público fiscal hiperdilatado ha, sin embargo, seguido desempeñando un papel central en los años siguientes.

Si en los Noventa se ha optado con decisión primero por la Unión Europea (el Tratado de Maastricht es del 7 de febrero de 1992), luego por el mercado único europeo (entra en vigor el 1 de enero de 1993) y finalmente por el Euro (entra en circulación el 1 de enero de 2002), eso le debemos a la confianza en el estado social basado sobre el modelo de bienestar.

Durante las últimas dos décadas de su construcción la Unión Europea ha avanzado considerando muy sólido el pacto social que está a la base de su fundación.

¹ Gøsta Esping-Andersen, *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Cambridge: Polity Press & Princeton: Princeton University Press, 1990

La confianza en la solidez social produjo el efecto de asignar prioridad a la recuperación de la falta de competitividad que, desde principios de los Noventa, ha venido aumentando en comparación con la otra grande economía occidental, la norteamericana.

La consecuencia de esta elección fue que, para sacar una ventaja de la apertura de un mercado de quinientos millones de consumidores, se ha perseguido el objetivo de una reducción gradual de las complejidades y variedades nacionales que se habían sedimentado en Europa a lo largo de su compleja historia.

Al hacerlo, sin embargo, también se ha puesto en riesgo todo ese patrimonio social que, gracias a la gran diversidad de formas organizativas tanto en el sector público como en privado, había compensado el proceso de liberalización y privatización en Europa.

El esfuerzo principal en la construcción de la unidad europea consistió sobre todo en una estandarización progresiva en todos los niveles y en todos los sectores, pero en particular en el lado de los sujetos y los procesos económicos.

Las políticas comunitarias han sido monopolizadas por un programa destinado a lograr la convergencia de los países miembros en torno a las reformas necesarias para que la economía del continente se tornara más competitiva a nivel mundial. Aplicando un modelo en el que el mercado predomina sobre las formas de empresas: más competencia, mayor eficiencia y desarrollo del comercio intraeuropeo han sido los pilares de este programa.

En lugar de aprovechar su experiencia en términos de diversidad y solidaridad, Europa adoptó el modelo de las liberalizaciones diseñado por las business school norteamericanas.

Pero la consecuencia fue un isomorfismo que transformó poco a poco el equilibrio de la construcción de la comunidad europea, centrándose en el argumento de que la forma económica más eficiente (y por tanto más competitiva a nivel mundial) era la de la gran empresa capitalista.

También reduciendo a esta forma tanto las pequeñas y medianas empresas (cuya especificidad ha sido ignorada durante mucho tiempo, optando en su lugar para su reajuste a las regulaciones vigentes para las grandes empresas) como para la producción y distribución de los servicios de interés general cuando estos no eran más manejables por el sector público.

2. Teoría inadecuada de la empresa y bienestar debilitado: los límites de una visión dualista

Las actuales tensiones en Europa por lo tanto tienen raíces anteriores a la crisis financiera de 2008: esta solamente contribuyó a aclarar las consecuencias de un proceso que ha venido debilitando gradualmente el contrato social europeo a favor de políticas centradas en la competitividad económica².

² Nouriel Roubini, Stephen Mihm, *Crisis economics: a crash course in the future of finance*, Allen Lane, 2010

A pesar de que la prioridad ha sido colocada en el crecimiento económico no sorprende el fracaso de la Estrategia de Lisboa, instrumento con que en el año 2000 los gobiernos europeos se dieron el objetivo de convertirse en "la economía más competitiva, y basada en el conocimiento en el mundo, capaz de un crecimiento económico sostenible con más y mejores empleos y mayor cohesión social"³.

En la agenda de Lisboa la U.E. había fijado objetivos ambiciosos sin tener en cuenta que para participar en la nueva economía del conocimiento no era suficiente repetir las políticas del pasado o adoptar los términos de referencia de esas políticas, sobre todo imitando los modelos de EE.UU. Por encima de todo la estrategia de Lisboa ha abordado la cuestión de la competitividad sin una teoría adecuada de la empresa y de los mercados, discutiendo el tema social con una visión de bienestar condicionada por el monopolio de las instituciones del Estado⁴.

Mientras que la revolución post-industrial⁵ estaba archivando las relaciones entre Estado y mercado que habían dominado el siglo XX, los Países de Europa – bajo la influencia de la economía neoliberal que tanto había contribuido a la reactivación industrial de los Estados Unidos – quedaron atrapados en una visión dualista que reconducía la responsabilidad del desarrollo socio-económico principalmente (sino exclusivamente) a la acción concertada de dos sujetos que se encontraban en dificultades cada vez mayores: por un lado las grandes empresas capitalistas, cuestionadas por el nuevo paradigma de producción descentralizada y especializada; por el otro lado las instituciones públicas, que no estaban más capaces de atender la demanda emergente por la sociedad de otorgar servicios y protección.

Limitándose a un cambio de peso entre estos dos pilares, con la ilusión de que la privatización se hubiese traducido automáticamente en ahorro y eficiencia.

Por lo contrario, como se destaca en un informe de la OCDE de 2009⁶, con la excepción del sector de las telecomunicaciones, en Europa no hubo privatizaciones que no hayan provocado un aumento en los gastos.

En resumen, lo que pasó en los últimos veinte años bajo el punto de vista de la empresa fue que la revolución tecnológica, a partir desde los Noventas, favoreció, comenzando por EEUU, la primacía del modelo fordista de empresa industrial como unidad autosuficiente donde se concentraban todos los recursos necesarios para producir bienes de consumo masivos.

En contra de este escenario, que ha dominado la mayor parte del siglo XX, el nuevo paradigma – que surgió alrededor del final del siglo al lado de la propagación de las nuevas tecnologías de comunicación e información – se encaminó en la dirección de concebir las empresas como sujetos más y más especializados, no necesariamente

³ Lisbon European Council, Presidency Conclusion, 23 and 24 March 2000

⁴ Maria João Rodrigues, *Europe, Globalization and the Lisbon Agenda* in collaboration with I. Begg, J. Berghman, R. Boyer, B. Coriat, W. Drechsler, J. Goetschy, B.Å. Lundvall, P.C. Padoan, L. Soete, M. Telò and A. Török, 2009 (http://www.notre-europe.eu/uploads/tx_publication/EU202020 Contributions_100112a.pdf)

⁵ Daniel Cohen, *Three Lectures on Post-Industrial Society*, The MIT Press, 2008

⁶ OCDE, *L'Emploi public: un Etat des lieux*, Paris, 2009

grandes, insertados dentro de una densa red de relaciones interactivas con el ambiente externo⁷.

Los nuevos mercados se han venido principalmente caracterizándose por ser una red de interacciones entre productores y consumidores, con áreas cada vez mayores de la superposición e intercambio.

La empresa ahora es más abierta a una variedad de partes interesadas (stakeholders) y de centros autónomos pero interconectados, con capacidad de iniciativa, recursos y competencias específicas.

Esta apertura también ha significado que la nueva empresa post-industrial se pusiese objetivos cada vez más articulados y complejos, en varios casos, incluyendo la dimensión social.

Pero propiamente cuando el sistema de empresa estaba reestructurándose de forma menos monolítica, las políticas comunitarias europeas comenzaban a promover la fusión y el crecimiento en tamaño de las empresas dirigidas a crear aquellos campeones globales que se pensaba habrían podido competir con los nuevos gigantes de la economía mundial.

Y esto lo andaban haciendo prestando más atención, cuidando más el tamaño de las grandes empresas aeroespaciales y de automóviles que el emprendimiento innovador de la new economy; esto lo andaban haciendo bajo un enfoque que no consideraba que dentro del nuevo paradigma no se podía simplemente replicar el modelo tradicional y básicamente autárquico de empresa, sino que el desarrollo de nuevos productos y servicios innovadores debía ser concebido a partir de la creciente interacción entre empresa y contexto social.

Sólo con el tiempo se ha entendido la profundidad de la transformación que ocurrió en los años noventa: una revolución que, a pesar de la creciente globalización, ha abierto una tendencia implacable hacia la diferenciación y la personalización de la oferta y la demanda de bienes y servicios.

Así que hoy es cada vez más difícil de identificar una demanda "promedio" proveniente de una clase social "media" sobre la cual construir el futuro de una industria de bienes masivos como fue el caso de los tumultuosos años de fuerte crecimiento económico en los países occidentales, en los treinta años después del final de la Segunda Guerra Mundial.

La realidad actual es caracterizada por una demanda fragmentada y variable, como demuestra la dinámica de los consumos, que la grandes empresa centralizada parece no lograr más satisfacer con su producción de bienes estandarizados.

Dentro de esta realidad se mueven a gusto las nuevas empresas capaces de interactuar con la dimensión socio-cultural, conectadas con el territorio y la sociedad local, basadas sobre redes de relaciones extra- económicas (capital social), con una relación de ósmosis entre las empresas y las comunidades que invierte la primacía de

⁷ Susanne Berger, *How we compete*, The MIT Press, 2006

la dimensión exclusivamente económica y de mercado⁸.

Son propiamente estos nuevos vínculos entre aspectos económicos y sociales que la política europea de desarrollo no ha logrado insertar en su agenda, expuesta durante los años cruciales de la consolidación y ampliación de la Unión al problema dual de un mayor deterioro de la competitividad económica y el fracaso progresivo de la paz social, de lo que los acontecimientos de los últimos meses son un testimonio elocuente.

Además, en una situación agravada por un contexto de crecimiento económico muy débil para garantizar el nivel de los servicios públicos y redes de seguridad social que los países europeos habían conocido durante los años de gran desarrollo.

Sin un nivel suficiente de desarrollo, sujeta a la tensión que opone los intereses de los Países deudores a los de los países acreedores, con el riesgo de fracaso de la moneda única, Europa hoy en día debe enfrentar muchos de los nodos que se había descuidado en los últimos años.

3. ¿La innovación social es la nueva estrategia para el desarrollo europeo?

En este panorama la necesidad de un replanteamiento está surgiendo ahora también dentro las instituciones europeas. Emerge la necesidad de una nueva estrategia de desarrollo que pueda enfrentar a la sensación de vulnerabilidad y la incertidumbre que domina el paisaje social europeo.

La Comisión Europea, por boca de su presidente Barroso, apunta al redescubrimiento de la larga y rica tradición que Europa ha desarrollado a lo largo de los siglos en los temas de la economía social.

Con la Social Innovation Europe Initiative⁹ la Comisión Europea está tratando de poner fin a un largo silencio, entendiendo que para salir de la situación actual, la recuperación no puede basarse en lo de siempre (business as usual), como si fuera posible un simple retorno al punto de partida pre-crisis.

La denominación de esta nueva estrategia es de "innovación social"¹⁰: una expresión que se repite en muchos de los documentos más recientes de las instituciones europeas, pero también cada vez más presente en los debates nacionales, que la planteó David Cameron con su tesis sobre la Big Society¹¹, con la cual se desea

⁸ Arnaldo Bagnasco et al., a cura di Giacomo Becattini e Fabio Sforzi, *Lezioni sullo sviluppo locale*, Rosenberg & Sellier, 2002; Enrico Ciciotti e Paolo Rizzi (a cura di), *Politiche per lo sviluppo territoriale: teorie, strumenti, valutazione*, Carocci, 2005

⁹ La *Social Innovation Europe Initiative* fue lanzada el 16-17 de marzo de 2011 por la Comisión Europea, con el objetivo de convertirse en "the meeting place - virtual and real - for social innovators, entrepreneurs, non-profit organisations, policy makers and anyone else who is inspired by social innovation in Europe" (<http://socialinnovationeurope.eu/>)

¹⁰ Para una exposición razonada de la tesis de que la Comisión Europea ha tomado como referencia en el debate sobre Innovación Social véase el reciente informe de la BEPA (Bureau of European Policy Advisors): *Empowering people, driving change: Social innovation in the European Union*, 2010 (http://ec.europa.eu/bepa/pdf/publications_pdf/social_innovation.pdf)

¹¹ Para una exposición del programa de gobierno en el tema de la Gran Sociedad de Cameron véase

marcar una discontinuidad en el reciente debate político.

Por ahora, con "innovación social" se expresa, antes de todo, un deseo, o más bien un carácter cultural, en lugar de un marco teórico bien definido.

Esta fórmula reúne conceptos diferentes y a menudo divergentes.

No es fácil hacer una síntesis de la variedad de enfoques relacionados con el tema de la innovación social pero queriendo distinguir las principales interpretaciones se pueden encontrar algunas que se producen con más frecuencia¹²:

- i. Innovación social como "subsidiariedad instrumental": la crisis en la provisión pública de servicios e de intervenciones, especialmente en los sectores que las empresas con ánimo de lucro no consideran económicamente atractiva, sólo puede ser resuelta con la transferencia de poderes y responsabilidades a sujetos que pueden otorgar respuestas a bajo costo, ya que estos combinan elementos de trabajo voluntario con una organización de la producción caracterizada por un profundo conocimiento de la demanda (entonces más eficaz) directamente inspirados por las necesidades específicas a las que quieren responder. Con esta interpretación la innovación social se produce como un apoyo de la sociedad civil a un sistema en donde los actores siguen siendo las principales instituciones del Estado y del mercado, cuyas deficiencias son compensadas sin alterar el equilibrio general. El elemento innovador aquí consiste principalmente en la forma en que, a través de la sustitución temporal ejercida por las organizaciones sociales (y particularmente por las sin ánimo de lucro) la división dualista Estado-mercado sigue inalterada, aunque en un contexto en el que estos polos han perdido la eficacia de resolver problemas universales;
- ii. Innovación social como "negocio responsable": una nueva estrategia de desarrollo debe comenzar con la movilización de recursos no económicos para reformar los modelos de negocio tradicionales, contaminándolos con métodos y con valores tomados de la esfera de la sociedad civil. El enfoque aquí es destacar que las empresas, que son a todos los efectos instituciones sociales, para su funcionamiento deben integrarse en un sistema de relaciones donde la dimensión económica no es la prevalente. En el corazón de esta interpretación se encuentran varias aplicaciones. Dentro de ellas juega un papel importante el tema de la responsabilidad social corporativa (corporate social responsibility). Las empresas socialmente responsables son aquellas en las que se presenta el negocio como un medio práctico para, al mismo tiempo, ganar dinero y mejorar la sociedad.

La RSC representa una oportunidad para mejorar la reputación de las empresas que operan en sectores no directamente relacionados con cuestiones sociales, pero que están interesadas en aumentar el rendimiento dentro de mercados socialmente sensibles.

Otro significado, un poco diferente, es más bien lo del "negocio social": aquí prevalece un significado simétrico y complementar a lo anterior. En una

<http://www.cabinetoffice.gov.uk/news/building-big-society>

¹² Para algunos de los temas que se resumen a continuación, véase James A. Phills Jr., Kriss Deiglmeier, & Dale T. Miller, "Rediscovering Social Innovation", Stanford Social Innovation Review, 2008

situación en la que, se dice, las fronteras tradicionales entre fines de lucro, sin fines de lucro y sector público son cada vez menores en tamaño, abriendo a estos modelos híbridos capaces de mezclar enfoques tradicionales se pueden valorizar las competencias desarrolladas en el mundo del negocio tradicional aplicándolas a problemas de tipo sociales.

El "business social" representa una manera de identificar nuevos segmentos de demanda generada a partir de los problemas sociales, a los cuales se que interesan las empresas con ánimo de lucro pero con finalidades sociales. Su entrada en la pelea debe ser vista como una extensión de la esfera de acción del mercado, debido tanto a un retiro de las restricciones presupuestarias públicas y/o a una opción ideológica, así como puede representar el resultado de la creación de nuevas categorías de bienes y servicios en respuesta a nuevas necesidades sociales. En ambos casos, la innovación es la capacidad de las entidades con fines de lucro en regenerar una expansión hacia nuevas áreas, algunas de las cuales previamente vigilada por el sector público, o mediante la creación de nuevas soluciones y nuevos medios de intervención.

La prioridad en este caso, prestándonos una semántica de business school, es la creación de valor social a través de formas e instrumentos derivados del dominio de la empresa con fines de lucro¹³;

- iii. Innovación social como "innovación omnipresente": este tercer enfoque coloca el énfasis en el argumento que cualquier proceso o resultado nuevo, y más eficaces de las soluciones precedentes, relacionado con el ámbito social (envejecimiento de la población, empleo, salud, servicios sociales, educación, medio ambiente, de las personas desfavorecidas) es potencialmente atribuible a la esfera de la "innovación social".

El corolario de este argumento es que no importa la distinción tipológica entre los sujetos (emprendedores individuales, empresas con ánimo de lucro, empresas sin ánimo de lucro, empresas públicas) ni el tipo de outcome de la actividad (producto, proceso, tecnología, disposición legal, conducta o movimiento social) sino que sólo su resultado: si esto se debe a un cambio social, o sea "*a novel solution to a social problem that is more effective, efficient, sustainable, or just than existing solutions and for which the value accrues primarily to society as a whole rather than private individuals*"¹⁴, cualquier logre este resultado, puede entrar en esta definición.

Una versión más extensa – entonces poco importante desde el punto de vista hermenéutico – es la que sostiene que cualquier innovación en cualquier sector (lo que incluye la ciencia y la tecnología) tiene en sí misma una dimensión social, ya que depende de un sistema de relaciones sociales que condicionan su aceptación y distribución en tiempo real, ya que produce efectos que cambian la realidad social: lo demuestran muchos casos de tecnologías (automóviles, medicinas, desde

¹³ Una posición original en la creación de valor compartido por las empresas con fines de lucro ha sido argumentada recientemente por Michael Porter en "*Creating Shared Value*, Harvard Business Review, 2011"

¹⁴ James A. Phillis Jr., Kriss Deiglmeier, & Dale T. Miller, "Rediscovering Social Innovation", Stanford Social Innovation Review, Fall, 36, 2008

computadoras hasta teléfonos celulares) que han provocado profundos cambios sociales, aunque no fueron diseñadas inicialmente con el propósito expreso.

Incluso sin llegar a una interpretación tan amplia y vaga, es evidente que si el concepto de innovación se define principalmente en relación con el objeto, dejando en segundo horizonte el tamaño de los sujetos y organizaciones, es indiscutible que esto se concentre en la disolución de las fronteras entre los sectores (lucro, sin lucro y publico) y por lo tanto, el argumento se resuelve en la tesis – formalmente correcta pero no muy útil empíricamente - que cualquier persona potencialmente puede convertirse en un agente de cambio (changemaker).

4. La economía social en el nuevo paradigma

Esta porosidad dentro de los conceptos de “innovación” y “social”, con efectos de contaminación cruzada entre las ideas y los sectores que las teorías clásicas siempre habían mantenido separados, representa una buena noticia en términos de paradigma de pensamiento, después de décadas de monocultura neo-liberal.

Asistir a esta nueva atención a la importancia del intercambio de valores, roles y metas representa el sinal de un cambio profundo tanto en la teoría como en la práctica económica.

Las implicaciones son relevantes no sólo para los estudiosos y académicos, sino para cualquier persona que participa activamente en la búsqueda de soluciones a los problemas sociales que no pueden abordarse sin la cooperación de múltiples enfoques, a través de la colaboración de los emprendedores, los activistas, los decisores políticos, la sociedad civil. La complejidad de problemas como el cambio climático¹⁵ o la crisis alimentaria es suficiente por sí misma para explicar cómo se acabó el tiempo donde era posible pensar en soluciones diseñadas y gestionadas de forma aislada, bajo la responsabilidad de un único agente de cambio identificado alternativamente con el mercado o con el Estado¹⁶

Para dejarnos atrás esta dualidad no es suficiente teorizar que cualquiera puede ser un “agente de cambio”.

Tampoco es suficiente decir que sólo cuentan los resultados de las acciones: en la realidad también los sujetos son importantes, ya que las acciones dependen de las intenciones de quienes la agen.

Por tanto, es necesario identificar y explicar los mecanismos por los que algunos agentes de cambio hoy en día pueden tornarse más eficaces que otros.

Y fomentar el desarrollo de manera más exitosa.

Se necesita una acción afirmativa para corregir el reduccionismo que pretendió reducir todas las dinámicas en esa relación dual que vimos. Por esta razón, la comparación, aunque inspirada por la necesidad de promover la innovación social en todos los

¹⁵ Nicolas Stern, *The Economics of Climate Change: The Stern Review*, London: HM Treasury. 2007

¹⁶ Joseph E. Stiglitz, “Moving Beyond Market Fundamentalism to a More Balanced Economy”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, Volume 80, Issue 3, 345-60, 2009

niveles y en todos los sectores, debemos hacerla ahora en los temas centrales del cambio de paradigma, y por primera vez sobre la teoría y la práctica de la empresa.

Incluso teniendo en cuenta lo que dije antes sobre la historia reciente de la Unión Europea, debemos superar la unilateralidad del pensamiento único, el mainstream, el pensamiento dominante que ha marcado la historia de las últimas dos décadas. Con la adopción de políticas que han reducido el horizonte a único un modelo de empresa o de negocio, Europa se ha puesto en las condiciones de perder rápidamente el alcance de la transformación que estaba ocurriendo en la realidad económica.

Sin una adecuada reflexión sobre los cambios profundos que estaban produciéndose en el mundo de los negocios, la llamada al crecimiento y a la recuperación de la productividad se escuchó en vano en un continente que asistió impotente a la reducción de su capacidad de desarrollo económico y, en consecuencia, puso en peligro su propio modelo social.

Por esta razón, dentro del tema de la "innovación social", la cuestión de los nuevos modelos de empresa y de la llamada "economía social" tiene una importancia crítica. La revolución industrial de los años Noventa fue de hecho una fuerza que empujó hacia la superación de la dominación exclusiva de la grande empresa capitalista. Pero, de hecho, no hubo una consecuente transformación de la teoría. El enfoque sigue siendo lo de ideología dominante, y esto ha impedido ver a una realidad diferente, que se estaba comenzando a producir.

Otros tipos de empresas, consideradas marginales por mucho tiempo, resultan más apropiadas que el modelo tradicional para interpretar las características del nuevo paradigma de desarrollo económico. Las empresas que no tienen como único objetivo la maximización del beneficio no son un número insignificante. La economía social no es una derivación del curso principal de la acción económica.

Por lo contrario, si la empresa identifica un mecanismo mediante el cual una variedad de sujetos sus acciones con el fin de resolver un problema o satisfacer una necesidad mediante la producción de un bien o servicio, una teoría adecuada y completa de la empresa no puede dejar de abarcar una variedad de formas organizativas, cada una caracterizada por un equilibrio diferente de motivaciones, intereses, incentivos y relaciones.

La variedad, la diversidad es la característica distintiva de una teoría de la empresa adecuada a la realidad contemporánea.

Y propiamente en la coexistencia de las distintas formas de empresas encontramos legítimamente el modelo de las empresas sociales y cooperativas.

Si no se quiere repetir el error generado por el reduccionismo neoliberal es importante aclarar que las empresas de la economía social no tienen la intención de representar un modelo eficiente y mejor en todas las circunstancias y en todos los sectores.

Existen sectores donde es importante que el comportamiento de los actores económicos esté inspirados en motivaciones sociales y altruistas (pensemos en las empresas que tienen como objetivo colocar a los trabajadores desfavorecidos), pero

también hay otros sectores donde, en cambio, estas motivaciones son menos importantes.

Hay situaciones donde la naturaleza de los derechos de propiedad es fundamental para garantizar la sobrevivencia intergeneracional de la empresa (pensemos al caso de las organizaciones creadas para gestionar los bienes públicos), y hay otras donde, por lo contrario, el perdurar a lo largo del tiempo no produce beneficios o se transforma en obstáculo para la innovación.

Hoy en día en Europa las áreas donde las empresas de la economía social pueden operar con éxito han crecido mucho y esto se debe ver como resultado de la crisis del estado del bienestar (Welfare State) tradicional.

Para mucho tiempo una interpretación influenciada por la tesis de suministro temporal impidió entender el potencial de este nuevo fenómeno, representado por organizaciones que no pueden ser reducidas al sector público ni al sector privado con ánimo de lucro.

Una manera sencilla de definir las empresas de la economía social es que las identifiquemos como organizaciones, basadas sobre principios democráticos, en las que el principal objetivo es social mientras que la dimensión económica se considera al mismo tiempo un medio y una restricción.

De hecho, con respecto a esta definición, las combinaciones intermedias son muchas y el campo la economía social está más poblado y complejo de lo que parece con una primera mirada¹⁷.

Aunque más limitado del enfoque sobre la innovación social, incluso en este caso hay diferencias.

Así como la pluralidad de formas jurídicas y organizativas.

Sea suficiente pensar en la diferencia entre el punto de vista que enfatiza el emprendimiento social como un fenómeno individual, inspirado en las cualidades personales de la persona que inicia un negocio, y el enfoque que destaca, en cambio, el tamaño de las organizaciones colectivas como el factor más eficaz para promover el cambio, así como teorizan los defensores de la empresa social.

Sin embargo, incluso en el contexto de las empresas sociales podríamos distinguir entre aquellas que trabajan en el ámbito de los servicios sociales en estrecha relación con el sector público, del que dependen en gran medida en términos de apoyo financiero, y las empresas sociales en las que las actividades con fines sociales son financiadas por los ingresos derivados exclusivamente de las actividades comerciales.

¹⁷ Carlo Borzaga, C. e Jacques Defourny (a cura di), *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, 2001; Jacques Defourny e Martha Nyssens, "Conceptions of social enterprise in Europe and the United States: convergences and divergences", paper presented at the 8th ISTR International Conference and 2d EMES-ISTR European Conference, Barcelona, 9-12 July 2008; Jacques Defourny e Martha Nyssens, "Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments", *Social Enterprise Journal*, Vol. 4, Issue 3, 2008

O más bien, podríamos distinguir las empresas cooperativas que asignan la prioridad al objetivo social, y cuyos beneficiarios coinciden con toda la comunidad, en lugar de aquellas que se centran más en los intereses de sus socios.

Y la lista de distinciones y subcategorías se podría ir ampliando.

Lo que es importante reiterar, sin embargo, es que la superación de la idea monolítica de la empresa está en el corazón del nuevo paradigma económico y - incluso si la teoría y la política a menudo se han tardado en darse cuenta - dentro de un contexto de pluralismo de las formas de empresa el papel de la economía social ya no es marginal.

Los hechos, en otras palabras, han demostrado obsoleto el enfoque del pensamiento único, que concibió el capitalismo como la única forma eficiente de empresa, demostrando que la realidad es más compleja y plural. Y esta referencia vale también para el otro dogma, especular, que le encargaba la responsabilidad de proveer servicios de interés general exclusivamente a instituciones del sector público.

5. Empresas sociales y cooperativas como los principales agentes de desarrollo local

Una de las áreas en las que se mide con mayor claridad el nuevo papel jugado por las empresas sociales y cooperativas es el desarrollo local. Una primera razón tiene sus raíces en el hecho que estas empresas son arraigadas en un territorio específico y entonces más directamente relacionadas a las necesidades de una comunidad y/o un grupo de personas.

La de-localización de una cooperativa o una empresa social se ve obstaculada por el hecho de que estas son organizaciones cuya propiedad coincide con los beneficiarios (productores o consumidores), lo que ciertamente no se pueden relocalizar.

Este aspecto, a su vez indica que el vínculo con el territorio de estas empresas no es sólo económico. Las empresas de economía social reflejan una dimensión cívica, un compromiso ético, que - manifestándose en términos de solidaridad, cooperación, confianza, redes de relaciones interpersonales - pertenecen directamente a la esfera del llamado capital social.

En lugar de confiar en el capital financiero como la principal palanca para llevar a cabo sus actividades, estas empresas utilizan recursos intangibles en gran medida derivadas de la diversidad y complejidad de la realidad social en la que operan.

El caso del Trentino representa de manera ejemplar esta profunda conexión entre desarrollo local y empresas de economía social, especialmente las cooperativas.

Hoy en día, la dimensión cooperativa en Trentino constituye una proporción importante de la economía local, aportando con el 15 por ciento del producto interno bruto y el 14 por ciento del empleo. Las áreas de intervención en los últimos años se han expandido desde las tres tradicionales del crédito, de la producción agrícola y del consumo (que hoy en día cobren respectivamente el 70, 90 e 50 por ciento del mercado), a los nuevos sectores desarrollados en respuesta a las nuevas necesidades

surgidas junto con cambios en la sociedad trentina: educación, servicios sociales, inserción laboral, vivienda, producción de energía y servicios ambientales.

Esta ampliación de la gama de las cooperativas trentinas refleja la transición de una economía rural y de subsistencia, en la que la cooperación ha actuado como el principal motor del desarrollo mediante la creación de oportunidades para el crecimiento y la distribución del riesgo colectivo de empresa hacia una economía dinámica y plenamente desarrollada, en la que las necesidades más comunes son las típicas de una sociedad opulenta.

En este camino hacia el desarrollo las empresas cooperativas no sólo han representado una alternativa a las empresas de capital, prácticamente inexistentes en la realidad de un territorio poco desarrollado, pero también una alternativa a la intervención pública, que primero durante el imperio Austro-Húngaro y luego con el Reino de Italia dedicaba al Trentino las pocas atenciones reservadas a un territorio ultra periférico, aislado de las grandes áreas de desarrollo económico nacional. En este escenario la cooperación ha sido una palanca para el rescate y la herramienta para el desarrollo, con la cual se cambió el destino que la marginalidad geográfica y económica había propiciado para el Trentino.

Pero el desarrollo generado por la cooperación no se limita al crecimiento económico. La difusión del modelo cooperativo fue, de hecho, también una de las razones que han producido la estructura institucional particular de la realidad trentina, caracterizada desde hace sesenta años por el hecho de ser una provincia autónoma, que legisla y administra directamente casi todos los sectores de la vida pública.

El alto nivel de autonomía institucional– que representa un modelo casi único en Europa – debe ser entendida en relación directa con la historia de una comunidad cuyo desarrollo se ha basado sobre un fuerte sentido de cohesión social y modelos de gobierno (algunos de los cuales se remontan a reglas y usos cívicos fijados en la Edad Media para la gestión de los bienes comunes) basados sobre el principio de la democracia y de la participación ciudadana.

La transformación del territorio de la provincia de Trento de pobre y marginado a uno de los más ricos de Europa se debe en gran medida por la convergencia de estos dos factores: capacidad de autogobierno social e autonomía institucional.

Por supuesto, el caso Trentino puede parecer excepcional, el resultado de circunstancias únicas. Y en parte así es: la histórica autonomía institucional se ha conseguido como consecuencia de condiciones específicas y no fácilmente reiterables.

Por esta razón fue preferible aquí reflexionar sobre el escenario europeo en lugar de explicar en detalle el caso de un territorio determinado, con sus características originales y su marca de path dependency. Nada es menos repetible de la historia de una comunidad específica, nada es más peculiar de las características de un área territorial.

Pero lo paradigmático de la historia de la comunidad del Trentino no es tanto la trayectoria específica que ha seguido – con sus actores, sus instituciones, sus líderes – sino la constatación de que su proceso de desarrollo se ha basado sobre factores que el pensamiento dominante no consideraba estratégicos. Trentino ha entrado en la modernidad a través de la economía social y de las instituciones que a ella se han inspirado. A ella se debe la emancipación de un pasado de miseria e incertidumbre. Y lo que es más importante es que aún, después de haber llenado las lagunas en el desarrollo, la historia continúa.

La importancia de la cooperación, del asociativismo, del voluntariado no ha disminuido ni se archivó como un fenómeno que pertenece sólo a un pasado lejano. Por lo contrario, desafiando a los mandamientos de las tradicionales teorías de desarrollo, en las que las componentes culturales y sociales juegan un papel secundario en comparación con las económicas, el modelo de economía social de Trentino se ha alineado con la tesis más recientes, que ven el desarrollo como el resultado de la sedimentación de valores, conocimiento e instituciones sociales que se expresan en los sistemas locales.

Las teorías del fundamento endógeno del desarrollo reconocen a la acción económica un carácter social arraigado en los lugares, con su identidad y su sentido de pertenencia que los caracteriza.

Entre los sistemas de producción y las comunidades locales hay una relación muy estrecha que algunas formas de empresa – entre las cuales la de la economía social – son capaces de interpretar mejor que otras.

Trentino es un ejemplo de cómo esto no represente sólo una teoría.

6. Conclusiones

La sociedad europea está buscando nuevas directrices para renovarse y salir de la crisis. Esta crisis tiene raíces mucho más profundas que el terremoto financiero que comenzó en 2008. Entre sus causas está la presunción de que el pacto social, fundativo de la integración europea, podía sobrevivir a la revolución industrial que se produjo a principios de los noventa y que había derrumbado el modelo clásico de empresa.

Privada de una adecuada teoría la política de la Unión Europea y de sus Países miembros ha perseguido el objetivo de restablecer la competencia aplicando las recetas del neo-liberalismo norteamericano.

Sin darse cuenta que detrás de esas recetas ya actuaba una nueva forma de empresa, inspirada en un paradigma que, de hecho, contradecía las teorías oficiales.

Las empresas de la new economy, más allá de algunos aspectos fugaces y extremos, rompieron con el pasado renovando en profundidad los modelos empresariales. Su naturaleza ha sido formada valorizando las dimensiones culturales y sociales, las

relaciones, la superación de los límites en la dirección de la diversidad y del pluralismo organizativo. En el fondo de la New Economy han actuado las aspiraciones y los anhelos de una generación formada por las protestas de 1968, trasformada en clase empresarial e innovadora.

No logrando entender los nuevos términos de la relación entre la cuestión económica y cuestión social, Europa ha sacrificado su tradición de pluralismo social y biodiversidad económica. En nombre de la convergencia de los países miembros dentro de la Unión prevaleció un impulso al isomorfismo y a la estandarización. Pero los resultados no alcanzaron las expectativas.

Ahora, pues, es el momento que Bruselas redescubra el tema social, aunque exista el riesgo que prevalezcan, más una vez, las lecturas simplistas o, peor aún, de mera importación. Cuando, por lo contrario, la U.E. podría volver a mirar a las numerosas experiencias que, a pesar de la idea predominante, seguían cultivando modelos alternativos. Europa está llena de ejemplos que muestran cómo la incertidumbre que domina la vida económica no se puede resolver sin la movilización de energías culturales y sociales.

En una escala continental la tradición de las empresas cooperativas, y, más recientemente, el surgimiento de las empresas sociales, representa uno de esos ejemplos. En la escala local la historia de una comunidad, tales como Trentino, a pesar de su especificidad única, es otro ejemplo.

En Trentino, entre los factores que aún mantienen vivo el modelo social, vive el sentimiento, propio de una sociedad de origen rural y de reciente modernización, que para evitar el riesgo de re-caer en una historia de marginación es necesario preservar y renovar aquel sistema de desarrollo local basado sobre redes de protección, mutualismo y solidaridad, construido a lo largo de varios siglos para enfrentar situaciones de necesidad.

En Europa este sentimiento es más débil porque hasta hace poco prevaleció la creencia de que la historia sólo podía proceder en dirección de un mayor desarrollo y mayor bienestar. Hoy, sin embargo, esta idea de crecimiento ininterrumpido se ha visto sacudida a la base.

Y, dentro del nuevo paradigma, las ideas de la economía social ya no están relegadas a los márgenes. Los hechos contradijeron la ideología y el espacio para el pensamiento plural volvió a abrirse de nuevo.