

Hacia un marco de evaluación de la ES: las tipologías de efectos.

Marie J. BOUCHARD, Jérôme LEBLANC y Valérie MICHAUD¹.

Cátedra de investigación de Canadá en economía social
Universidad de Quebec en Montreal
Case postale 8888, succ. Centre-ville
Montreal (Quebec), Canadá H3C 3P8

Octubre de 2005

¿Cómo evaluar la economía social (ES)² en cuanto a lo que tiene de específico? Al observar determinadas herramientas de evaluación de varias organizaciones y sectores de la ES en Quebec (Bouchard, Bourque y Lévesque, 2001), se pudieron hacer dos constataciones: (1) Las prácticas de evaluación están fragmentadas y esto se debe a la diversidad de los sectores de actividad y de los tipos de públicos a los que va dirigida esa actividad. (2) Son muy pocos los criterios de evaluación que se refieren a lo que es específico de la ES y, cuando los hay, éstos varían de un sector a otro o de una organización a otra. Ahora bien, las peticiones de evaluación son cada vez más frecuentes, por parte de los actores³ de la ES así como de los poderes públicos. Según el Taller de la economía social, el primer desafío en materia de evaluación de la ES es poder delimitar el sector. De hecho, existen pocos datos sobre la ES, y éstos están dispersados por las organizaciones y los ministerios sin que se pueda trazar un retrato global del sector. El segundo desafío está referido al desarrollo de indicadores que reconozcan las particularidades de la ES (Neamtan, 2001). En efecto, la doble misión social y económica de la ES puede ser difícilmente recogida por las herramientas de evaluación «estándares». Por último, se plantea un tercer desafío en cuanto al reconocimiento institucional de la ES, y en el que la evaluación podría ser un paso obligado. Hay que reconocer, por lo tanto, la dimensión política que tiene el ejercicio de evaluación (Bouchard, Fontan, Fraisse, Lachance, 2003). Ésta implica una elección acerca de: el objeto evaluado, el punto de vista a partir del cual se le evalúa, la identidad de aquél que realizará la evaluación y los actores a quienes se les entregarán los resultados de esta evaluación. Pero también, desde un punto de vista de investigador, las diferentes investigaciones evaluativas (estadísticas, monografías, estudios cualitativos, etc.) son un medio por excelencia para conocer y comprender mejor la ES. Por consiguiente, aquello que no es evaluado es susceptible de escapar al conocimiento y, de rebote, de ser olvidado por las políticas públicas, los socios financieros, la opinión pública, etc.

A pesar de los vacíos que hay que llenar en materia de evaluación, existen variadas herramientas que dan fe de los diferentes anclajes de los peticionarios de evaluación: administraciones públicas, gestores de organizaciones, movimientos sociales (por ejemplo, los grupos ecologistas), etc. Estos diferentes tipos de evaluación reflejan unos puntos de vista que dan fe, cada uno de ellos, de necesidades particulares. Estas necesidades pueden estar referidas, por ejemplo: (1) a la

1 Aquí los nombres aparecen por orden alfabético para subrayar el carácter colectivo de este texto, en cuya elaboración cada uno ha participado de forma significativa

2 La expresión economía social está empleada aquí en un sentido amplio, incluyendo las asociaciones, las cooperativas y las mutuas, así como también los organismos de desarrollo económico comunitario, los fondos de finanzas solidarias, etc.

3 La utilización del masculino tiene la única finalidad de aligerar el texto. Aquí y en adelante, el masculino incluye el femenino y no tiene ningún carácter discriminatorio.

conformidad con los valores sociales expresados por la voluntad general, de los cuales las políticas públicas tienen que ser garantes; (2) a la búsqueda de calidad, eficacia y movilización en el seno de las organizaciones; (3) a la posibilidad de desarrollar y de pedir que se reconozcan innovaciones sociales que respondan a las expectativas de la sociedad civil.

En concreto, las herramientas de evaluación pueden ser impuestas por un agente externo, autoproducidas por los actores o negociadas entre partes interesadas. En este último tipo de evaluación, llamado «evaluación de 4ª generación» (Guba y Lincoln, 1994), se le concede importancia al contexto particular en el que se desarrolla el programa o la acción. Esto permite desarrollar unos criterios específicos y alternativos a los estándares establecidos. No obstante, incluso sin limitar al caso por caso la validez de las herramientas y de los resultados de medición, hay que admitir que éstos no se pueden extrapolar o aplicar más que a contextos cuya similitud pudiera ser empíricamente demostrable (Bibeau, 1991). Tanto por cuestiones de orden político y operacional como metodológico, en particular la comparabilidad de las mediciones, no se puede realizar siempre la evaluación siguiendo una actuación que sólo tenga en cuenta el carácter singular o experimental de los proyectos considerados uno a uno. Tenemos por tanto que reflexionar, en particular dentro del contexto de la extensión del ámbito de la economía social, sobre la posibilidad de ampliar el alcance de la evaluación.

Las metodologías y los indicadores específicos de la ES no gozan todavía de un fuerte reconocimiento, ya sea desde el punto de vista político o científico. Esto debilita la capacidad de la ES para negociar y para vincularse con las diferentes partes interesadas (*stakeholders*) o con sus socios públicos y privados. La importancia de la evaluación es tanto mayor cuanto que las asociaciones de la ES con el Estado y el mercado se multiplican y, debido a ello, decuplican la variedad de partes interesadas (*stakeholders*) que muestran interés por la evaluación. ¿Puede hallar respuesta la necesidad de sistematizar las herramientas de evaluación de la ES sin pasar por una negociación, primero entre los actores de la ES y, luego, con sus socios? ¿En qué condiciones se puede desarrollar un marco de evaluación común de la ES y qué riesgos representa esto para la diversidad que forma esta amplia familia de actores?

1- Presentación de la investigación

Nuestra actuación tiene como meta comprobar si se puede pensar ese marco de evaluación común que permitiese desarrollar unos indicadores genéricos, pero al cual las organizaciones y los sectores se pudieran remitir de manera diferenciada, en función de la misión específica que los caracteriza. En consecuencia, en 2003 hemos iniciado un proyecto de investigación titulado: «Hacia un marco para la evaluación del desempeño y de los impactos sociales de la economía social». Este proyecto de investigación ha sido concebido de forma asociativa entre universitarios y redes de actores en ES. Del lado universitario, tenemos la Cátedra de investigación de Canadá en economía social (CRCES), principal realizador de este proyecto; la Alianza de investigación universidades - comunidades en economía social (ARUC-ES), en la que ha germinado la idea del proyecto, y el Centro de investigación sobre innovaciones sociales (CRISES)⁴, al que la Cátedra

⁴ La investigación ha sido en parte posible gracias a una financiación del Fondo quebequés de investigación sociedad y cultura (FQRSC) así como a la financiación de la Cátedra de investigación de Canadá en economía social del Consejo de investigación en ciencias humanas de Canadá (CRSH). El equipo de investigación tiene como investigadora principal a Marie J. Bouchard, profesora titular de la Escuela de Ciencias de la Gestión de la UQÀM y Titular de la Cátedra de investigación de Canadá en

está asociada. Del lado de los actores, el proyecto ha sido avalado por el Taller de la economía social y la Asociación de las regiones de Quebec⁵.

Antes de entrar en el punto central del proceso de esta investigación, hemos reunido en forma de grupos focalizados de discusión (*focus groups*) a unos cincuenta actores de diversos sectores y regiones de Quebec. Les hemos presentado, en forma de cuadrícula, el conjunto de los efectos cuyo recuento hemos realizado (en los textos sobre la ES y en las herramientas existentes de evaluación de la ES) y que hemos agrupado en función de los principios de la ES (véase la sección 2.1). Esta cuadrícula ha sido muy bien acogida en su conjunto. Esto nos ha permitido, entre otras cosas, validar la importancia que tiene para los actores la creación de un marco de evaluación que mida el conjunto de la contribución de la ES. También hemos podido confirmar que el conjunto de los efectos recontados no se aplica del todo al conjunto de las organizaciones de ES. Tuvimos, pues, que averiguar las necesidades precisas de los diferentes sectores del ámbito de la ES y, por este motivo, estamos trabajando ahora en el desarrollo de una encuesta en este sentido. Desde esta perspectiva, hemos estratificado nuestra población de meta en función de los diferentes sectores de actividad de la ES⁶.

La encuesta que estamos desarrollando adopta la forma de un cuestionario destinado a dirigentes y gestores de organizaciones de la ES en Quebec. Les pedimos que identifiquen, desde el punto de vista de su organización, qué importancia se debiera dar a unos cuarenta efectos a la hora de realizar la evaluación de su organización. Actualmente, estamos finalizando el diseño de este cuestionario. El cuerpo del cuestionario consiste en una serie de enunciados de los efectos que potencialmente produce el conjunto de las organizaciones de ES. Contiene muchas otras preguntas complementarias que sirven para conocer determinados rasgos y características de la organización encuestada: sector de actividad, región de Quebec, ingresos y fuentes de ingresos, misión, prácticas evaluativas, etc. La pertinencia de realizar un sondeo sobre los efectos (antes que sobre los resultados) es que los mismos representan lo que se espera de las actividades o de las intervenciones, de acuerdo con la misión de la organización, es decir el «por qué» de la acción o de la intervención. Observemos que, en el caso de la oferta de servicios a las personas y a las colectividades, la aportación de la ES es a menudo de naturaleza inmaterial. Contar el número de bienes o servicios ofrecidos no es suficiente – ni satisfactorio – para evaluar la actividad que se intenta medir. En este caso, es más pertinente medir la calidad del servicio (el proceso de la actividad) y, sobre todo, el efecto engendrado por el servicio (Gadrey 2001), y no sólo el efecto directo, sino también el efecto indirecto. Por ejemplo, una empresa de inserción socioprofesional, en el momento de su evaluación, no deseará que se cuente únicamente el número de personas que contrata en régimen de inserción. También querrá que se evalúe el propio proceso de inserción (efecto directo) y, después, la capacidad de las personas para insertarse bien a largo plazo en un medio laboral, una vez que haya finalizado el recorrido de inserción (efecto indirecto).

economía social, a Jean Carrière y Juan-Luis Klein, profesores en el departamento de Geografía de la UQÀM y a Carol Saucier, profesor en el departamento de Ciencias humanas de la UQAR. Los agentes de investigación son Valérie Michaud, candidata al doctorado en la Escuela de ciencias de la gestión de la UQÀM, el agente principal, Jérôme Leblanc, candidato a la maestría en el departamento de Ciencias políticas de la UQÀM, Émilie Leroy, candidato al Máster II en Marketing de la Universidad de Auvergne, Stéphane G. Marceau, candidato a la maestría en el departamento de Geografía de la UQÀM.

⁵ Actualmente, esta estructura ya no existe pero, a nivel local, subsisten Comités regionales de economía social (CRES) o Consejos regionales de autoridades políticas (CRE).

⁶ La población meta de nuestra encuesta es superior a 7000 organizaciones. Estamos a punto de acabar una base de datos exhaustiva sobre las organizaciones de la ES en Quebec, la cual nos permitirá, entre otras cosas, proceder al muestreo del total de nuestra población meta

Hemos optado por presentarles aquí las diversas tipologías y dimensiones de efectos que hemos adoptado ya que éstas forman igualmente parte integrante de nuestro análisis. Varias de ellas están directamente relacionadas con las preguntas complementarias que se encuentran en el cuestionario. Pero, dado que la ES produce una gama de efectos muy variados, también nos ha parecido primordial explorar varias tipologías a fin de refinar las interpretaciones de estos efectos. Como comprobarán, esto permite entender de manera diferenciada diversos retos específicos de la ES. Por lo tanto, hemos localizado en los textos sobre la economía social (en sentido amplio) una serie de tipologías que parecían pertinentes para el análisis de los efectos. Todos los efectos que sometemos a esta clasificación han sido recontados a partir de diversas fuentes: estudios teóricos y empíricos, informes y modelos de evaluación y manuales de ES. Hemos realizado el recuento de más de una centena de efectos, debiéndose este importante número sobre todo a la diversidad de los sectores de actividad y de las misiones, así como también a las formas organizacionales de la ES: asociaciones – u organismos sin fines de lucro, cooperativas, mutuas.

2- Las tipologías y las dimensiones de efectos

Durante un primer tiempo, las tipologías y las dimensiones han servido para organizar en categorías los efectos recontados. La aplicación sistemática de cada una de ellas al conjunto de los efectos nos ha permitido eliminar las duplicaciones y reagrupar los efectos que eran sensiblemente similares. Al mismo tiempo, este barrido nos ha demostrado que determinadas categorías logran recoger el conjunto de los efectos mientras que otras sólo lo hacen parcialmente. Esto nos ha llevado a estructurar el conjunto de nuestros efectos a fin de que sean mutuamente excluyentes en mayor medida. Los mismos no lo son del todo, por lo que el carácter general de determinados efectos hacen imposible esta operación. Algunas de nuestras categorías no habían sido concebidas al principio para ser aplicadas a determinados efectos; sin embargo, esto no las priva del todo de ser pertinentes para nuestro análisis. Durante un segundo tiempo, las categorías seleccionadas servirán para el análisis de nuestros resultados. Las próximas secciones del texto son el testimonio del ejercicio de aplicación realizado cruzando los efectos inventariados con determinadas tipologías de efectos o de organizaciones. Las mismas expresan igualmente muchas de nuestras hipótesis de partida.

2.1 Tipología según los principios de la ES

Dentro del marco de los grupos focalizados de discusión, hemos hecho referencia a los principios de la ES para reagrupar los objetivos de la ES, y hemos relacionado los efectos con estos objetivos. Los principios de la ES que nosotros utilizamos son los que han sido enunciados por el Taller de la economía social de Quebec⁷ así como los principios cooperativos tales como han sido enunciados por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI)⁸. Esta opción ha sido elegida debido a que los actores de la ES se reconocen entre ellos a través de la aplicación de estos principios. Por otra parte, las actividades de las organizaciones apuntan por lo general hacia un resultado que sea conforme a estos principios.

⁷ Éstos están inspirados de los del Taller valón de la economía social.

⁸ Los hemos reunido voluntariamente a pesar del hecho de que el Taller de la ES haya formulado cinco y la ACI siete. En los principios del Taller de la ES, hemos dividido en dos el principio de toma a cargo individual y colectivo.

Tipología según los principios de la ES

Principios	Ejemplo de efectos
1- Finalidad de servicios a los miembros o a la colectividad (Taller)/compromiso con la comunidad (ACI)	Desarrollo de los recursos locales
2- Autonomía de gestión (Taller)/Autonomía e independencia (ACI)	Capacidad de innovación
3- Proceso de decisión democrática (Taller)/Poder democrático ejercido por los miembros y adhesión voluntaria y abierta a todos (ACI)	Democratización del poder entre productores y consumidores
4- Primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de los excedentes y de los ingresos (Taller)/Participación económica de los miembros (ACI)	Desarrollo de las competencias de los trabajadores
5- Participación, toma a cargo y responsabilidad individual (...) (Taller). Participación económica de los miembros. (ACI)	«Empowerment» o empoderamiento, desarrollo de las «capabilidades», saber estar, saber hacer
6- Educación, formación e información (ACI)	Sensibilización de la población sobre los retos sociales, medioambientales, económicos y políticos importantes
7- Participación, toma a cargo y responsabilidad (...) colectiva. (Taller) Cooperación entre cooperativas. (ACI)	Movilización social

Todos los efectos que hemos recontado pueden clasificarse bajo uno u otro de estos principios, y se puede hallar el mismo efecto amparado por más de un principio al no ser éstos mutuamente excluyentes. En el marco del análisis de las respuestas al cuestionario, esta categorización nos servirá principalmente para identificar los principios a los cuales las organizaciones dan más importancia para la evaluación. Se han realizado otros estudios a partir de los principios y valores de la ES (Murruga-Elorriaga, 2001; Kurimoto, 2001; Novkovic, 2005). Según los resultados preliminares del estudio de Novkovic, llevado a cabo con cooperativas del Este de Canadá, se verá que el valor más importante para estas cooperativas es el de la democracia, seguido por la igualdad y por la responsabilidad individual y, en último lugar, el de la solidaridad. Este estudio no se ha completado todavía y no trata del conjunto del ámbito de la ES. Pese al carácter preliminar de sus resultados, el estudio de Novkovic muestra, no obstante, que es muy interesante preguntar a las organizaciones acerca de la importancia relativa de los valores y de los principios, y que éstos se pueden jerarquizar. La cuestión que sigue planteada es la de saber si

serán jerarquizados de manera diferente, según los diferentes tipos de organizaciones (cooperativas, mutuas, organizaciones asociativas), de misiones (de factor dominante social o de factor dominante económico), de metas focalizadas (personas, colectividades, un territorio), etc.

Nuestro análisis no trata de identificar las preferencias en materia de valores en las organizaciones. Nosotros tratamos, más bien, de medir la importancia que se le concede a los efectos en la evaluación, sabiendo que éstos pueden ser asociados a los principios y valores de la ES. Sin embargo, los resultados en materia de importancia dada a los valores y principios son susceptibles de ser influenciados por el grado de estructuración de los sectores. Según las tesis del isomorfismo institucional (DiMaggio y Powell, 1983), estos valores serán más o menos homogéneos en función de la forma en que esté estructurado el ámbito organizacional (Stone y Cutcha-Gunshierfield, 2001). Así pues, en un ámbito fuertemente jerarquizado, que depende de una fuente central de financiación y cuyos agentes proceden de la misma profesión, es probable que se halle un conjunto de valores al que los miembros se adhieren de forma más homogénea y en el que se entenderán más fácilmente sobre criterios de evaluación (es el caso, por ejemplo, de los Centros de la pequeña infancia de Quebec). En contraste, en un ámbito muy fragmentado, sin coalición dominante y donde existen pocas normas profesionales congruentes, es probable que se hallen varios conjuntos de valores diferentes y los miembros tendrán intensas discusiones acerca de los mejores criterios de desempeño (este sería probablemente el caso en el sector de la cultura en Quebec).

En consecuencia, nuestro objetivo es ver cómo la importancia dada a los diferentes tipos de efectos puede variar en función de las diferentes variables de diferenciación de los efectos y de las organizaciones. Damos aquí algunos ejemplos referidos a las dimensiones que componen las organizaciones, a los diferentes roles de las organizaciones, a la naturaleza de los efectos, a los tipos de recursos emprendidos, a los tipos de intereses promovidos y a las condiciones de emergencia de las organizaciones.

2.2 Tipología de los efectos según las dimensiones que componen las organizaciones

Los efectos se pueden categorizar en función de las dimensiones que componen las organizaciones.. Podemos diferenciar tres dimensiones: organizacional, de utilidad social e institucional (Bouchard y Fontan, 1998; Bouchard, 2004). La evaluación de estas tres dimensiones permite hacer un análisis del sistema de intervención en el que se integra la organización evaluada (Fontan, 2001).

La dimensión organizacional atañe a todos los procesos relacionados con las diferentes etapas del modo de gestión y de orientación de la organización. Por ejemplo, en las organizaciones de ES, la proximidad entre el gobernante – que a menudo es el principal interesado, el usuario – y el management favorece un mejor ajuste entre la oferta y la demanda (Eme y Laville, 1994). Las empresas de ES también pueden alcanzar una mayor producción de bienes y servicios por factor de producción, debido a la imposición de distribución limitada o de no distribución de los excedentes (Enjolras, 2002). La coproducción del servicio por parte del productor y del usuario (Bélanger y Lévesque, 1991), así como el control democrático de la organización por los utilizadores de estos servicios garantizan la eficiencia de la organización (Enjolras, 2000) y aseguran un equilibrio entre la maximización de los ingresos y la maximización de las salidas (Enjolras, 1999).

La dimensión de utilidad social tiene que ver con todos los efectos producidos que afectan directa e indirectamente a la condición social de los individuos, de las colectividades o de los territorios. Hace referencia sobre todo a los efectos externos de las actividades de la organización. Así, las empresas de ES contribuyen a la reducción y a la reabsorción de externalidades negativas, por ejemplo cuando organizan actividades de reciclado de materiales residuales (los centros de reciclado en Quebec), cuando renuevan las competencias de la mano de obras tras una deslocalización industrial (las Corporaciones de desarrollo económico comunitario), o cuando producen de manera no industrial bienes de consumo (las cooperativas de productores agrícolas biológicos). Asimismo, la ES engendra beneficios colectivos útiles para la sociedad, como son la contribución al desarrollo de la democracia, el apoyo a una ciudadanía activa, la mejora de la calidad de vida, la preservación del medio ambiente, el empleo y la cultura (Toupin, 2001 ; Patenaude, 2001 ; Saucier, Beaudry y Denis, 2002). La misma contribuye al desarrollo de territorios y los articula alrededor de una dinámica más global, como es el caso de los pueblos forestales en Quebec, donde las empresas de ES cubren una parte significativa de la actividad económica (Tessier, 2002).

El potencial de la ES no tiene sus límites en la dimensión reducida de la empresa, tampoco en los efectos o impactos sobre su entorno, sino que también abarca la dimensión institucional de su modo de asumir las actividades económicas. Así es como las transformaciones del Estado providencia y del Estado regulador llevan a desarrollar unos montajes mixtos que asocian instrumentos de la economía pública con otros instrumentos del sector privado y de la economía social (Monnier, 1999). En este sentido, se trata de evaluar a las empresas de economía social como otros tantos «perímetros de solidaridad» que participan en una arquitectura de conjunto del interés general (Monnier y Thiry, 1997; Bernier, Bouchard, Lévesque, 2002). Desde esta óptica, las actuaciones evaluativas pueden permitir una mejor comprensión de la especificidad de la ES y, principalmente, hacer visible su contribución a la definición del interés general, entendido como interés público, como interés colectivo de las comunidades y como interés común de las personas asociadas a las organizaciones de la economía social (Bouchard, Bourque, Lévesque, 2001; Patenaude, 2001). Estos efectos, raras veces evaluados sobre el terreno por las organizaciones, aparecen en la transformación de las instituciones y políticas públicas que regulan la sociedad.

Tipología según las metas focalizadas

Dimensiones	Ejemplo de efectos
⁹ Dimensión de utilidad social	Reducción del desamparo social y psicológico
Dimensión organizacional	Cooperación, creación de redes, recursos compartidos con otras organizaciones
Dimensión institucional	Reconocimiento público de la economía social

⁹ Jetté, Dumais Vaillancourt (2003)

Esta tipología nos servirá, entre otras cosas, para saber si las organizaciones dan importancia a la evaluación de sus efectos institucionales, pese a que éstos raramente son tenidos en cuenta porque son difíciles de medir. También nos permitirá saber si las organizaciones consideran más importante el ser evaluadas en función de los procesos utilizados en sus actividades (dimensión organizacional) o en función de los impactos de estas actividades (dimensión de utilidad social).

2.3 Tipología según el rol de la organización

Hemos inventariado los diferentes efectos según los roles a los que corresponden basándonos en la cuadrícula que sirvió para la Encuesta internacional sobre las organizaciones sin fines lucrativos (Salamon, Hems, Chinnock, 2000). Observemos que esta encuesta no trata de las cooperativas y parece dar menos importancia a la dimensión económica. No obstante, a pesar de ello los roles se aplican muy bien al conjunto de la ES. Así es como se han identificado¹⁰ cinco roles positivos de la ES. El primero, el rol de servicio es el de producir servicios de mayor calidad, con una mayor equidad, una mejor eficiencia y una mejor adaptación de los servicios a las necesidades específicas. El segundo, el rol de innovación, da a las organizaciones la función de tener una mayor flexibilidad, una capacidad de asumir riesgos y una capacidad de innovar. El tercero es el rol de alegato de defensa que atañe a las presiones ejercidas sobre los gobiernos para transformar determinadas leyes, los programas o las instituciones. Este rol pretende igualmente el acercamiento entre los ciudadanos a propósito de ciertos retos, y entre los ciudadanos y el gobierno. El cuarto es el de la expresión ciudadana y el del liderazgo. Esto se debe a que varias organizaciones tienen como rol el desarrollo de la expresión tanto de sus miembros y empleados como de sus beneficiarios. Este rol incluye también la conservación de los valores y del pluralismo en la sociedad. El último rol es el de desarrollo comunitario y de la democracia. Se refiere a la cohesión social, al desarrollo del capital social, a la integración social y a la educación sobre comportamientos democráticos.

Tipología según el rol de la organización

Dimensiones	Ejemplo de efectos
ROL de servicio	Influencia sobre la oferta de servicios públicos o privados
ROL de innovación	Capacidad de hallar soluciones innovadoras a problemas nuevos
ROL de alegato de defensa	Influencia sobre las políticas públicas
¹¹ ROL de liderazgo y de expresión ciudadana	Desarrollo de líderes y de empresarios locales
ROL de desarrollo comunitario y de	Desarrollo de la cohesión social

¹⁰ Esta investigación también ha identificado roles negativos. Aquí no los hemos considerado ya que las organizaciones no se fijan objetivos que les dieran un rol negativo para la sociedad. En nuestro cuestionario, además, hemos neutralizado los efectos de tal modo que no se trate, por ejemplo, de reducción o aumento de la oferta de servicios públicos, pero sí de un efecto sobre esta oferta, sin prejuzgar el sentido de este efecto.

¹¹ Salamon, Hems y Chinnock, 2000; Gaiger, 2003.

Al elegir la noción del rol, nos posicionamos de manera que se tengan en cuenta las misiones específicas de las organizaciones. Sin embargo, en cada rol se pueden identificar unos principios y valores implícitos, como el principio de «finalidad de prestar servicios a los miembros» en el «rol de servicio». Dado que esta tipología está basada en una importante investigación empírica (Salamon, Hems y Chinnock, 2000), la misma nos servirá para comparar nuestros resultados.

2.4 Tipología según la naturaleza del efecto

Luego, hemos repartido los efectos en función de si son económicos, sociales, medioambientales o políticos.

Tipología según la naturaleza del efecto

Dimensión	Ejemplo de efectos
Económica	Presencia e importancia de activos incompatibles (re inversiones, reservas)
Social	Fortalecimiento de los vínculos de pertenencia a un territorio
Medioambiental	Respeto por el medio ambiente físico
¹² Política	Establecimiento de puentes más anchos entre los individuos y el proceso político

Esta tipología nos permitirá hacer varios análisis interesantes, principalmente podremos saber con mayor exactitud hasta qué punto la empresas reivindican ser evaluadas sobre sus efectos sociales. Diversas organizaciones y agrupaciones se han pronunciado acerca de su deseo de ser evaluadas sobre sus aportaciones sociales, pues la dimensión económica ya está a menudo omnipresente en sus evaluaciones. En su conjunto, las dimensiones utilizadas nos permitirán comprobar en qué medida las propuestas varían en función de los sectores de la ES. Esto nos llevará a plantear preguntas de orden diverso. Por ejemplo, ¿Prestan las cooperativas más atención en la evaluación a los efectos económicos que las asociaciones? Esta tipología nos ha permitido ver que muchos efectos se podían clasificar dentro de varias dimensiones a la vez, pero sobre todo dentro de lo social y lo económico. Así es como el efecto de innovación puede aplicarse igual de bien a lo social como a lo económico, incluso también a la dimensión medioambiental o política.

2.5 Tipología según la procedencia de los recursos

La tipología según la procedencia de los recursos permite, entre otras cosas, diferenciar los efectos en función de si son producidos por organizaciones que se benefician mayoritariamente

¹² Salamon, Hems y Chinnock, 2000.

de recursos comerciales, no comerciales o no monetarios (Eme y Laville, 1994). Pues las organizaciones pueden ser de factor dominante comercial (como es el caso de varias cooperativas) o de factor dominante no comercial (como es el caso de varias asociaciones) o también de factor dominante no monetario (como es el caso de los grupos voluntarios de intercambios de servicios o los grupos de presión). También pueden disponer de diversas clases de recursos y combinar varios tipos de efectos.

Tipología según la procedencia de los recursos

Dimensiones	Ejemplo de efectos
Factor dominante comercial	Autonomía decisonal
Factor dominante social	Educación de las poblaciones en torno a retos sociales, económicos y políticos.
Factor dominante voluntario	Movilización de los voluntarios

Se podría pensar que las empresas de factor dominante comercial tendrán menos tendencia a conceder importancia a la evaluación de sus efectos sociales, y que las organizaciones de factor dominante social concederán menos importancia a la evaluación de los efectos económicos. Las organizaciones que se benefician de una variedad de recursos podrían también revelar una autonomía mayor frente a la elección de indicadores de evaluación, por no ser dependientes de una sola lógica de evaluación asociada a una sola fuente de ingresos.

2.6 Tipología de las organizaciones según el interés focalizado

La tipología del interés de la actividad en ES nos permite diferenciar los efectos en función de si las organizaciones responden a un objetivo de interés general (o altruista) o de interés mutuo.

Cuadro 4 – Tipología según el interés

Dimensiones	Ejemplo de efectos
Mutualista	Distribución de extornos
Altruista	Suministro ético

Se pueden observar ciertas dinámicas propias de estas diferentes categorías, principalmente desde el punto de vista de la redistribución de los excedentes y del control decisonal de la organización (Gui, 1993). Las organizaciones que actúan en nombre del interés general, que podemos calificar de altruistas, son aquellas en las que los beneficiarios no son quienes se encargan de su administración. Las organizaciones de interés mutuo están, por lo general, controladas por los beneficiarios. En las organizaciones que proceden de una lógica de mutalidad, la mayoría de las veces los excedentes se redistribuyen a los miembros, tal como ocurre en una cooperativa laboral.

En el caso de las organizaciones altruistas, por lo general los excedentes no se entregan a los miembros directamente, sino que se vuelven a invertir en la actividad o en la comunidad. Resulta difícil categorizar los efectos de esta manera debido a que la mayoría de los efectos inventariados no son específicos de una categoría. No obstante, algunos son claramente identificables y podrán servir de indicadores de mutualidad o de altruismo. Esta tipología servirá más para tipificar las organizaciones y para ver su incidencia sobre el análisis de los resultados.

2.7 Tipología según la condición de emergencia de la organización

Varios efectos parecen poder ser categorizados según la condición de emergencia de la organización que los produce. En efecto, ciertas organizaciones habrían nacido de aspiraciones y otras de necesidades (Lévesque, 2002). Las organizaciones nacidas de la necesidad responden a una importante carencia sufrida por la población, sobre todo después de un período de crisis económica o social. Las que han nacido de la aspiración responden a un deseo de desarrollar la sociedad, según una visión, un ideal, por lo general inmediatamente después de un nuevo movimiento social (ecologista, feminista, cultural, etc.).

Tipología según la condición de emergencia de la organización

Dimensiones	Ejemplo de efectos
De aspiración	Poder democráticamente compartido
De necesidad	Inclusión y valorización de minorías y grupos sociales marginados

Sentimos curiosidad por saber si existen tendencias particulares relativas a las preferencias en materia de prácticas evaluativas según esta tipología. Ahora bien, al ser esta tipología más bien pregnante para diferenciar a las organizaciones, varios efectos pueden ser emparentados a la vez con ambos tipos. No obstante, ciertos efectos son claramente identificables, sobre todo en el caso de por razón de necesidad. Se podrá comprobar, pues, en qué medida los sectores de la ES consideran importante evaluar las necesidades que éstos colman en la población.

Conclusión

La reflexión sobre las diferentes posibilidades de análisis de los efectos de la ES permite esclarecer ciertos retos y características de la ES, ya se trate de su diversidad o de la riqueza de su aportación a la sociedad. Se puede prever que todas las tipologías no tendrán la misma utilidad en nuestro análisis. En efecto, algunas incluyen categorías que corresponden sobre todo a los efectos y otras se aplican más a la diferenciación de las organizaciones. Sin embargo, nosotros creemos que todas ellas son esenciales para la comprensión de la ES y para la problemática de la evaluación, pese a que algunas de ellas procedan de estudios sobre la ES que no se refieren necesariamente a la evaluación.

La recensión de los efectos que hemos realizado, al igual que los resultados sobre la importancia concedida a esos efectos en la evaluación tienen el potencial de incrementar el reconocimiento de

la ES en Quebec. El simple hecho de mostrarlos en toda su variedad permite exponer al público, a las organizaciones de la ES y a los diferentes estratos de gobierno el potencial de la contribución de la ES a la sociedad quebequesa. Esta lista de efectos, además de permitir el desarrollo de las prácticas evaluativas y un mayor reconocimiento de la aportación de la ES, puede servir también como referencia de las buenas prácticas tanto para las organizaciones públicas como para las empresas comerciales que no forman parte de la ES. Así es como, ya sea por imitación o por contaminación, las prácticas económicas presentes en la sociedad pueden ser influenciadas por el ámbito de la ES y sus actores.

Es evidente que nuestra investigación no es más que una etapa hacia la elaboración de un marco común para la evaluación en ES. Una de las próximas etapas importantes será la elección que hagan los actores de la economía social acerca de las dimensiones y los efectos que ellos quieran que se evalúen. Esta etapa requerirá negociaciones entre los actores de la ES, y entre ellos y los poderes públicos. Esperamos que nuestra actuación les proporcione una base para iniciar esta negociación y que contribuya a motivar el avance del reconocimiento de la economía social en toda su diversidad.

- BÉLANGER, P. et B. LÉVESQUE (1999), «La théorie de la régulation, du rapport salarial au rapport de consommation. Un point de vue sociologique», *Cahier de recherche sociologique*, no 17, p. 17-51.
- BERNIER, L., BOUCHARD, M. et B. LÉVESQUE. (2002), « La prise en compte de l'intérêt général au Québec. Nouvelle articulation entre l'intérêt individuel, collectif et général », p. 47-71 dans : B. Enjolras et M.-L. Von Bergman, (Eds.), *Plural economy and socio-economic regulation - Économie plurielle et régulation socio-économique*, Bruxelles, CIRIEC-International.
- BIBEAU, J.-R. (1991), « L'évaluation de quatrième génération. Principes et caractéristiques », Papier préparé à l'intention du Groupe des responsables d'analyse et d'évaluation de programme (GRAEP), octobre 1991.
- BIRCHALL, J. (2005), « Co-operative principles ten years on », *Review of International Cooperation*, 18 p.
- BOUCHARD, M. J. (2004), «Vers une évaluation multidimensionnelle et négociée de l'économie sociale», *Revue internationale de l'économie sociale RECMA*, no 292, 83^e année, p. 59-74.
- BOUCHARD, M. J., J.-M. FONTAN, É. LACHANCE et L. FRAISSE. (2003), « L'évaluation de l'économie sociale, quelques enjeux de conceptualisation et de méthodologie », *Cahiers du CRISES*, 52 p.
- BOUCHARD, M. J., G. L. BOURQUE et B. LÉVESQUE. (2001), «L'évaluation de l'économie sociale dans la perspective des nouvelles formes de régulation socio-économique de l'intérêt général», *Cahiers de recherche sociologique*, mars 2001, pp. 31-53.
- BOUCHARD, M. J. et J.-M. FONTAN. (1998), « [L'économie sociale à la loupe. Problématique de l'évaluation des entreprises de l'économie sociale.](#) », Colloque du centre interuniversitaire de recherche, d'information, et d'enseignement sur les coopératives, Congrès de l'ACFAS, Québec, 17 p.
- DI MAGGIO, P. J. et W. W. POWELL (1983), « The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields », *American Sociological Review*, vol. 48, p. 147-160.
- EME, B. et J.-L. LAVILLE (dir.). (1994), *Cohésion sociale et emploi*, Paris, Desclée de Brouwer.
- ENJOLRAS, B. (2002), *L'économie solidaire et le marché*, Paris, L'Harmattan.
- ENJOLRAS, B. (2000), *Nonprofit organizations and economic efficiency*, Oslo, Institute for Social Research.

- ENJOLRAS, B. (1999), *Democratic voluntary organizations between state and market: a theoretical perspective*, Oslo, Institute for social research, Report 99-10.
- FONTAN, J.-M. (2001), « L'évaluation de cinquième génération », dans *L'évaluation sociale un enjeu politique*, UQAM, Montréal, p. 7-14.
- GADREY J. (2001), « Régime de croissance, régime de productivité: peut-on penser les régulations post-fordistes avec des concepts fordistes ? », *La lettre de la régulation*, Décembre 2001, p. 1-3. <http://www.upmf-grenoble.fr/irepd/regulation>.
- GADREY, J. (2002), « Bénéfices collectifs, externalités collectives, et économie solidaire : commentaires sur le rapport européen du CRIDA », Lille : Centre lillois d'études et de recherches sociologiques et économiques (CLÉRSE), Université de Lille 1.
- GADREY, J. (1996), « Services. La productivité en question », Paris, Desclée de Brouwer.
- GAIGER, L. I. (2003), « L'économie solidaire au Brésil : l'exemple du Sud » in *L'alter-économie. Quelle « autre » mondialisation (fin)*, Recherches du MAUSS, no 21, premier semestre 2003, p. 80-96.
- GUI, B. (1992), « Fondement économique du Tiers Secteur », in *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, 72 (247), pp. 160-173.
- GUBA, E.G. et Y.S. LINCOLN. (1994), « Competing paradigms in qualitative research », p. 105-117 in : N.K. Denzin et Y. Lincoln (eds), *Handbook of qualitative research*, Thousand Oaks, Sage Publications.
- JETTÉ, C., L. DUMAIS et Y. VAILLANCOURT. (2003), « Réflexions sur quelques expériences du Laboratoire de recherche sur les pratiques et les politiques sociales (LAREPPS) en matière d'évaluation de l'économie sociale dans le domaine des services aux personnes », *Cahiers du LAREPPS*, 37 p.
- KURIMOTO, A. (2005), « Evaluation of Co-operative Performances », Document de présentation, Groupe de travail international sur l'évaluation, CIRIEC international, Marseille, mai 2005.
- LÉVESQUE, B. (2002), « Les entreprises d'économie sociale, plus porteuses d'innovations sociales que les autres ? », *Cahiers du CRISES*, 23 p.
- MONNIER, L. (1999), *Fondements et dynamique de l'économie plurielle*, Congrès annuel de l'Association canadienne-française pour l'avancement des sciences, Colloque du CIRIEC-Canada, Ottawa, 10-11-12 mai.
- MONNIER, L. et B. THIRY (eds). (1997), *Mutations structurelles et intérêt général. Vers quels nouveaux paradigmes pour l'économie politique, sociale et coopérative ?*, Bruxelles, CIRIEC-International/De Boeck-Université.

- MURRAGA-ELORRIAGA, A. M. et E. B. MERUELO. (2001), « Balance social para las cooperativas de iniciativa social vascas », *Instituto de estudios cooperativos*, Universidad de Deusto, 17 p.
- NEAMTAN, N. (2001), « Économie sociale et évaluation. État du dossier au Québec. » *Document présenté au forum sur l'innovation sociale de l'OCDE*, septembre 2000, Montréal, ARUC-Économie sociale, Cahier no 1-02-2001.
- NOVKOVIC, S. (2005), « Cooperative business: What is the role of cooperatives principles and values? », Papier présenté à la conférence de recherche de l'Alliance cooperative internationale à Cork, Irlande, 22 p.
- PATENAUDE, J. (2001), *La mesure de la rentabilité sociale. Un point de vue sur la question*. Sorel, CLD du Bas-Richelieu, 15 janvier.
- PERRET, B. (2002), « Indicateurs sociaux : état des lieux et perspectives », rapport remis au conseil de l'emploi, des revenus et de la cohésion sociale', *Papier du CREC*, no-2002-01, pp 405-421.
- RONDOT, S. et M. BOUCHARD. (2003). « L'évaluation en économie sociale : Petit aide mémoire. » *Cahiers de l'ARUC-ÉS*, 2003, 35 p.
- SALAMON, L. M., L. C. HEMS et Kathryn CHINNOCK. (2000), « The Nonprofit Sector: For What and for Whom? », Working Paper no. 37, *John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*, 39 p. <http://www.jhu.edu/ccss/pubs/pdf/forwhat.pdf>
- SAUCIER, C., R. BEAUDRY et C. DENIS. (2002), « Entre l'enthousiasme et l'inquiétude », Rapport de recherche présenté au secrétariat des coopératives, Gouvernement du Canada, *Cahiers du CRISES* no. 0208.
- STONE, M. M. et S. CUTCHA-GUNSHERFIELD. (2001), « Challenges of Measuring Performance in Nonprofit Organizations », ch 3, p. 33-57 in Patricia FLYNN et Virginia A. HODGKINSON (eds), *Measuring the Impact of the Nonprofit Sector*, New-York, Kluwer Academic/ Plenum Publishers.
- TESSIER, I. (2002), *L'économie sociale en milieu forestier : les coopératives forestières et les organismes de gestion en commun dans le développement des régions ressources du Québec*, Mémoire de maîtrise, Département de géographie, UQÀM.
- TOUPIN, L. (2001), Des indicateurs socio-communautaires pour estimer le travail des femmes dans les communautés, Ottawa, Condition féminine Canada.