

OIKONOMICS

Revista de economía, empresa y sociedad

N.º 6, noviembre de 2016

Revista de los Estudios de Economía y Empresa

<http://oikonomics.uoc.edu>

ISSN 2339-9546

Universitat Oberta de Catalunya

N.º 6, noviembre de 2016

Una reflexión necesaria

Economía social y solidaria: experiencias y retos

August Corrons y Joan Miquel Gomis 3

Dossier: «Economía social y solidaria: experiencias y retos»

La economía social y solidaria en el siglo XXI: un concepto en evolución. Cooperativas, *B corporations* y economía del bien común

Vanessa Campos-i-Climent 6

Hacia una economía colaborativa «responsable»

Albert Cañigüeral 16

La revolución de las finanzas éticas y solidarias

Joan Ramon Sanchis 28

Monedas sociales y complementarias (MSC)

Yasuyuki Hirota 35

Panarquía monetaria

August Corrons 43

La economía del futuro debe ser social y solidaria

Jordi Garcia Jané 56

La financiación del emprendimiento social, ¿modelos nuevos para problemas viejos?

Elisabet Bach y Laura Lamolla 65

Trabajos finales

¡Eol! (Estamos aquí): la inmobiliaria de los *pop-up stores*

Oriol Fernández Rodríguez 73

UNA REFLEXIÓN NECESARIA

La economía social y solidaria: experiencias y retos

August Corrons

Profesor de los Estudios de Economía y Empresa (UOC)

Joan Miquel Gomis

Profesor de los Estudios de Economía y Empresa (UOC). Director de *Oikonomics*

Según el informe «La Economía Social y Solidaria y el Reto del Desarrollo Sostenible» (2014)¹, elaborado por Naciones Unidas, el actual sistema socioeconómico ha desencadenado en una serie de crisis financieras, medioambientales y humanitarias que han puesto en evidencia las estrategias de sostenibilidad y desarrollo convencionales. En este mismo informe se apunta a la necesidad de incorporar el desarrollo sostenible en todos los niveles, integrando sus aspectos económicos, sociales y ambientales, y reconociendo los vínculos existentes entre ellos. En este sentido, la economía social y solidaria (ESS) representa ya una realidad que, si bien todavía dispone de un gran potencial por explotar, aporta un enfoque integrador de la actividad económica, considerando las personas, el medio ambiente y el desarrollo sostenible como referentes prioritarios, por encima de los intereses meramente económicos.

La Xarxa d'Economia Solidària (XES) de Cataluña apunta que la ESS se orienta hacia una economía democrática, justa y sostenible, donde las personas, las empresas y las entidades se plantean como objetivo instaurar en su día a día el trabajo cooperativo, la comercialización justa, el consumo responsable, las finanzas éticas, las monedas sociales y complementarias, la gestión comunitaria y la distribución solidaria, entre otros aspectos. Por su parte, la Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria (REAS), en su «Carta de principios de la economía solidaria», señala que la ESS incorpora a la gestión de la actividad económica los valores universales que deben regir la sociedad y las relaciones entre toda la ciudadanía: equidad, justicia, fraternidad económica, solidaridad social y democracia directa.

En este contexto, junto con la IV Conferencia Internacional de Monedas Sociales y Complementarias: Dinero, Conciencia y Valores para el Cambio Social, que será organizada por la UOC del 10 al 14 de mayo de 2017, se ha considerado oportuno dedicar la presente edición de la revista *Oikonomics* a la economía social y solidaria y, en particular, a las experiencias ya existentes y a los retos aún pendientes de ser superados. Tal y como reza el lema de la XES, «Otra economía ya existe», con esta edición se pretende mostrar que la ESS no es un fenómeno nuevo, sino que, al contrario, se ha avanzado ya mucho en esta forma de entender la economía y que se están desarrollando iniciativas para que en un futuro próximo su grado de implantación y consolidación aumente. El presente dossier es el resultado de la participación de diversos expertos, tanto del ámbito académico como activista, con una visión teórica y práctica, que han aportado sus conocimientos y sus vivencias para mostrar la ESS como

1. Organización de las Naciones Unidas (ONU) – Grupo de Trabajo Interinstitucional sobre Economía Social y Solidaria. «La Economía Social y Solidaria y el Reto del Desarrollo Sostenible» (julio, 2014).

una economía al servicio de las personas y el medio ambiente, cuyo motor no es otro que el bienestar social por encima del lucro económico.

La doctora Vanessa Campos, en el primero de los artículos, nos adentra en el mundo de la ESS y en su evolución a lo largo del tiempo, desde el siglo XIX hasta el día de hoy. Posteriormente, lleva a cabo una revisión de las distintas formas empresariales que se basan en el cuestionamiento del principio capitalista, según el cual el principal objetivo de las empresas debe ser el beneficio económico. Entre estas formas empresariales destacan las cooperativas, las sociedades laborales, las *B corporations* y las entidades asociadas a la economía del bien común.

En el segundo artículo, Albert Cañigüeral, uno de los máximos exponentes de la economía colaborativa en España y en América Latina, nos presenta el grado de implantación y los avances conseguidos por parte de la economía colaborativa en los distintos sectores productivos. A pesar de las virtudes, difíciles de negar, que hay en este tipo de economía, nos presenta también un análisis crítico y constructivo acerca de si ello está realmente ayudando a cambiar los valores de la sociedad o si solo se limita a promover un capitalismo más eficiente.

En el tercero de los artículos, el doctor Joan Ramon Sanchis nos adentra en las consecuencias originadas por el sistema bancario convencional, como es el caso de la exclusión social y la pobreza. Como alternativa a esta banca, se analizan tanto la banca ética y cooperativa como otras alternativas surgidas de la sociedad civil. Tal sería el caso de las cooperativas integrales, las finanzas colaborativas y las monedas sociales, entre otras. Por último, se reflexiona acerca de los riesgos que aparecen ante la posible monopolización de estas alternativas financieras por parte de las grandes corporaciones, mediante las *fintech*.

En el cuarto artículo, el investigador Yasuyuki Hirota, referente internacional en el ámbito de las monedas sociales y complementarias, pone en evidencia cinco fallos estructurales del actual sistema monetario. Como propuesta alternativa al mismo, apuesta por las monedas sociales y complementarias. Tras una definición y presentación de lo que son y representan este tipo de monedas, plantea una clasificación de las mismas en función del tipo de respaldo que tienen: monedas oficiales, bienes y servicios, autoridades públicas, confianza, crédito bancario o sin ningún tipo de respaldo.

En el quinto de los artículos, el investigador August Corrons analiza la sostenibilidad y el desarrollo del sistema monetario bajo el enfoque sistémico del pensamiento complejo adaptativo. Bajo este enfoque, se demuestra cómo ayuda la introducción de monedas complementarias en el sistema monetario convencional a fomentar un desarrollo sostenible. Aunque este desarrollo puede resultar menos eficiente del deseado, aporta la resiliencia necesaria para garantizar una sostenibilidad integral de la vida en el planeta Tierra, tanto a nivel social como económico y ambiental.

En el sexto artículo, Jordi García, uno de los máximos exponentes de la economía social y solidaria a nivel nacional, habla de la implicación de la ESS en todos los ámbitos del ciclo económico: gestión de recursos, producción, comercialización, consumo, sistema financiero, distribución del excedente y circulación monetaria. Apunta que es una economía tan antigua como la propia humanidad, una economía de productos y servicios, democrática y responsable. Es una economía tanto de presente como de futuro, si bien todavía con mucho recorrido por delante y con muchos retos que superar.

Elisabet Bach y la doctora Laura Lamolla nos presentan, en el séptimo de los artículos, una aproximación al emprendimiento social, como un nuevo modelo operativo enfocado a solucionar problemas que siempre han existido. Analizan las distintas alternativas de financiación que actualmente tienen las empresas sociales, haciendo especial hincapié en las de nueva creación. Las distintas alternativas de financiación son catalogadas según el retorno que se espera de ellas, según el tipo de entidad que ofrece la financiación y según el universo del emprendimiento social al que van destinadas.



August Corrons

acorrons@uoc.edu

www.augustcorrons.com

Profesor de los Estudios de Economía y Empresa (UOC)

Profesor y consultor de los Estudios de Economía y Empresa de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC) desde 2003. Doctorando del programa de Desarrollo Local y Cooperación Internacional de la Universidad Jaume I (UJI). Máster interuniversitario en Cooperación al Desarrollo por la Universidad Jaume I (UJI), la Universidad de Valencia (UV) y el Instituto Interuniversitario de Desarrollo Local (IIDL). Máster en Gestión y Dirección de Empresas por el Instituto de Directivos de Empresa (IDE). Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos, e ingeniero técnico de Obras Públicas, por la Universidad Politécnica de Cataluña (UPC). Ámbito docente: responsabilidad social corporativa, organización de empresas y prevención de riesgos laborales. Ámbito de investigación: monedas sociales y complementarias, economía solidaria y colaborativa, desarrollo local y psicología social.



Joan Miquel Gomis

jgomisl@uoc.edu

Profesor de los Estudios de Economía y Empresa (UOC). Director de Oikonomics

Doctor por el Departamento de Economía y Organización de Empresas de la UB. Licenciado en Ciencias de la Información por la UAB. Director del programa (grado) de Turismo de los Estudios de Economía y Empresa de la UOC. Director de *Oikonomics*. Ha sido codirector académico (2006-2010) del máster sobre Gestión, política y estrategia de los destinos turísticos, organizado conjuntamente por la UOC y la Organización Mundial del Turismo (OMT). Sus áreas de especialización se sitúan en el ámbito de la dirección estratégica de la empresa turística, la aplicación de las TIC en la distribución y en el ámbito de la responsabilidad social. Investigador del grupo consolidado GRATET y miembro del Laboratorio del Nuevo Turismo de la UOC.

Los textos publicados en esta revista están sujetas –salvo que se indique el contrario– a una licencia de Reconocimiento 3.0 España de Creative Commons. Podéis copiarlos, distribuirlos, comunicarlos públicamente y hacer obras derivadas siempre que reconozcáis los créditos de las obras (autoría, nombre de la revista, institución editora) de la manera especificada por los autores o por la revista. La licencia completa se puede consultar en <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/es/deed.ca>.



Dossier «Economía social y solidaria: experiencias y retos»

REVISIÓN DE LAS FORMAS EMPRESARIALES CRÍTICAS

La economía social y solidaria en el siglo XXI: un concepto en evolución. Cooperativas, B corporations y economía del bien común

Vanessa Campos-i-Climent

Profesora ayudante doctora del Departamento de Dirección de Empresas. Universitat de València

RESUMEN Todas las formas de organización social que han existido lo largo de la historia de la humanidad han satisfecho las necesidades de sus integrantes de diferente manera. Es decir, han dado respuesta a las tres cuestiones esenciales que se plantea la ciencia económica: «¿qué producir?», «¿cómo producir?» y «¿para quién producir?». Pero el único rasgo que han compartido todas ellas es que la unidad básica de producción de los bienes y servicios es la empresa. Por tanto, la manera en que se toman las decisiones dentro de las empresas, el juego de poder que determina qué intereses se priorizan en cada momento, resulta clave para entender cómo se da respuesta a estas tres cuestiones antes mencionadas. Cuando se plantea la necesidad de un cambio hacia una economía que ponga las personas en primer lugar, lo que nos tendríamos que plantear es si hay otra manera de hacer empresa. Con ese objetivo, en este artículo se hace una revisión de las formas empresariales llamadas «críticas», que se basan en el cuestionamiento del principio capitalista según el cual el principal objetivo de las empresas tiene que ser generar cuánto más dinero mejor. Revisaremos y compararemos qué son y cómo surgen estas formas empresariales críticas: desde las cooperativas, pasando por las sociedades laborales, las B Corp y la economía del bien común.

PALABRAS CLAVE economía social y solidaria; cooperativas; sociedades laborales; B Corp; economía del bien común

Social and solidarity economy in the 21st century, a concept in evolution: co-operatives, B Corporations and Economy for the common good

ABSTRACT All forms of social organization that have existed throughout human history have satisfied human needs in different ways. That is, they have given different answers to the three basic questions considered by Economics: “what to produce?”, “how to produce it?” and “for whom to produce it?” The only trait that all forms of social organization have in common is their consideration of enterprises as the basic unit of production for goods and services.

Therefore, the way decisions are made in firms – the power game forever determining which interests are given priority over others – is key to understanding how the three above-mentioned questions are resolved. As such, faced with various proposals calling for an economy that prioritizes people over capital, we need to consider alternative ways in which business can operate.

In light of the above, this paper reviews the wide range of business models that criticize or question the principal of investor-owned firms, ie organizations whose main goal is not to make a profit whatever the cost. The paper provides an overview and comparison detailing the origins of such business models, which include co-operatives, labour-managed firms, B Corps, and Economy for the common good.

KEYWORDS *social and solidarity economy; co-operatives; labour-managed firms; B Corp; Economy for the common good*

Introducción

El concepto de economía social nace en la Inglaterra del siglo XIX, como respuesta de los obreros de la industria textil a sus pésimas condiciones de vida. Las primeras manifestaciones de la economía social se dan en Rochdale en 1844, donde los conocidos como «Pioneros de Rochdale» formaron una cooperativa de consumidores que les permitía abastecerse de víveres y menaje del hogar a unos precios significativamente inferiores a los del mercado. Consistía en una respuesta colectiva articulada desde la sociedad civil para dar solución a los problemas reales de dicha sociedad; se trataba, pues, del planteamiento de un modelo económico alternativo a la economía capitalista y a la economía marxista.

Mucho más adelante, durante la década de los años sesenta del siglo XX, en el Estado español empezó a gestarse el modelo de las sociedades laborales. Este modelo de empresa implica una forma jurídica que combina la lógica cooperativista con la lógica de una sociedad capitalista y se desarrolló de manera considerable durante los años setenta, hasta conseguir por primera vez un reconocimiento legal con la Ley de sociedades anónimas laborales, de 25 de abril de 1986, y la posterior Ley de sociedades laborales, de 24 de marzo del 1997.

Más reciente es la realidad de las empresas sociales. Sin forma jurídica determinada, para ser clasificadas como tal, tienen que ser organizaciones cuyos objetivos tengan una doble naturaleza: económico-financiera y social. Las empresas sociales son muy numerosas y están muy desarrolladas en los países anglosajones y en el norte y centro de Europa. En el caso de España, las más numerosas son las empresas de inserción, cuyo principal objetivo es introducir en el mercado laboral a personas en riesgo de exclusión social a causa del trabajo.

En 2006, un grupo de empresarios y profesionales de Estados Unidos crearon B Lab, una organización sin ánimo de lucro cuya finalidad era desarrollar un sistema de certificación que evalúe el impacto de las empresas en la sociedad. Así definieron el concepto de *B Corporation* (o *B Corp*), que ya no está planteado en función de la forma jurídica de la empresa, sino de su comportamiento de cara a la sociedad y el medio ambiente.

En Europa, el filólogo Christian Felber publicó el libro *Economía del bien común* (2010), en el que señalaba, como ya hicieron los pioneros de Rochdale a mediados de siglo XIX, la necesidad de que la economía pusiese a las personas en primer término. Felber proponía que las empresas y el resto de organizaciones elaborasen un balance del bien común para medir su impacto en la sociedad.

Con el objetivo de analizar y comparar estas realidades, el presente artículo se estructura en tres secciones: en la primera se conceptualizan las formas empresariales más tradicionales que conforman la realidad de la economía social y solidaria; en la segunda se describen y analizan las aportaciones más recientes de las *B Corps* y la economía del bien común, y finalmente, en la tercera se hace un análisis comparativo de los diferentes modelos y se señalan las principales conclusiones.

1. Las empresas tradicionales de la economía social y solidaria: cooperativas y sociedades laborales

Como se ha señalado en la introducción, las empresas de la economía social y solidaria más numerosas y con una trayectoria más larga y consolidada en el tiempo son las cooperativas. La Alianza Cooperativa Internacional (ACI, 1995) define una cooperativa como una asociación autónoma de personas que se unen voluntariamente para conseguir sus aspiraciones económicas, sociales y culturales a través de una empresa de propiedad conjunta y gobierno democrático.

En las empresas cooperativas, la toma de decisiones está basada en los valores de ayuda mutua, corresponsabilidad, democracia, igualdad, justicia y solidaridad. De estos valores emanan los siete principios cooperativos que sirven de guía para que las empresas cooperativas lleven sus principios a la práctica (ACI, 1995):

1. Adhesión voluntaria y abierta.
2. Gestión democrática.
3. Derecho de los socios a participar de los resultados generados por la cooperativa.
4. Autonomía e independencia de los poderes políticos.
5. Educación, formación e información para los socios, directivos, trabajadores y representantes.
6. Cooperación entre cooperativas.
7. Preocupación e implicación por la comunidad.

Para cuantificar lo que suponen las empresas cooperativas en la economía mundial, habría que señalar que, de acuerdo con datos que recoge el *World Co-operative monitor 2014*, publicado conjuntamente por el ACI y el Instituto Europeo de Investigación en Cooperativas y Empresas Sociales (EURICSE), en 2014 las cooperativas facturaron en todo el mundo 2,2 trillones de dólares y ocupaban a 250 millones de personas. La contribución de las empresas cooperativas a la generación de ocupación es más que relevante, tanto desde el punto de vista cuantitativo como cualitativo, suponiendo el 12% de la población ocupada en los países del G-20.

Por lo que respecta al número de socios y al de empresas cooperativas, Estados Unidos es el país del mundo donde más personas son socias de cooperativas: 256 millones de socios y cerca de 30.000 cooperativas. En Québec (Canadá), cerca del 70% de la población son socios de alguna cooperativa. En Asia, los países donde las cooperativas tienen más relevancia son la India y Japón. En el primero hay 93,7 millones de personas que son socias de alguna cooperativa, mientras que en Japón son 77 los millones de socios, con un dato muy destacable: el 91% de los agricultores japoneses están asociados en cooperativas. En Oceanía destaca el caso de Nueva Zelanda, donde el 3% del PIB lo producen las cooperativas, copando hasta el 95% de las exportaciones de productos lácteos (tanto frescos como elaborados). Finalmente, en Europa el país donde más peso tienen las cooperativas es Italia, con 22,5 millones de socios.

En cuanto al España, la Ley 5/2011, de 29 de marzo, define la economía social como el conjunto de actividades económicas y empresariales que, en el ámbito privado, llevan a cabo aquellas entidades que, en conformidad con los llamados (por la propia ley) principios orientadores, persiguen el interés general económico o social o ambos. La ley también enumera cuáles son, en el Estado español, las empresas de la economía social.

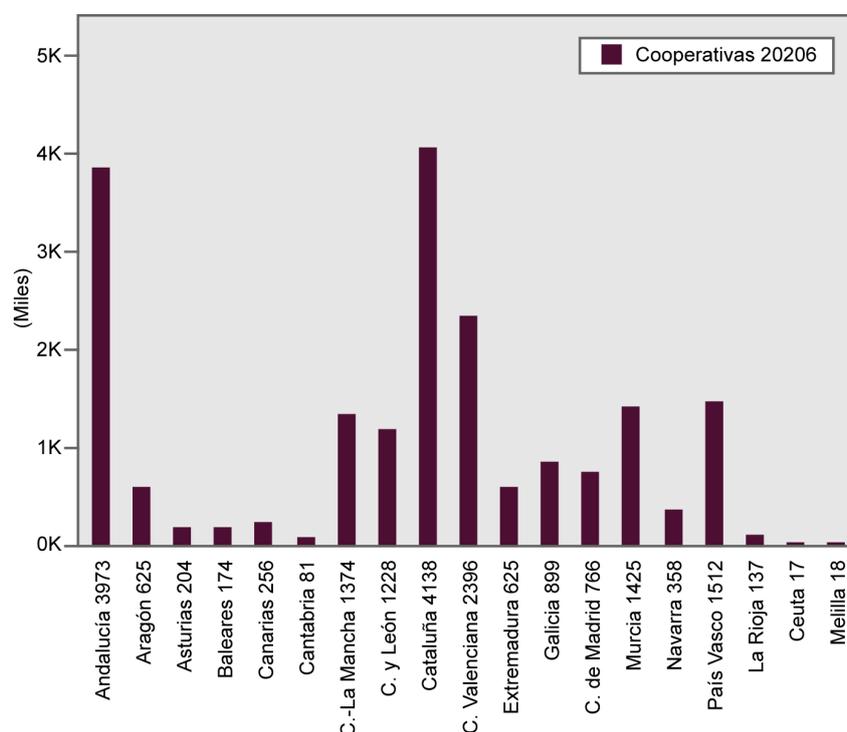
Dentro de las llamadas *for profit organizations*, encontraríamos principalmente, las cooperativas y sociedades laborales. Pero también estarían: las mutualidades, los centros especiales de ocupación y las empresas de inserción. Por otro lado, dentro de las llamadas *not for profit organizations*, encontramos las asociaciones, las fundaciones y las cofradías de pescadores.

De acuerdo con datos de la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES), a finales de 2015 había en España 42.929 empresas de la economía social, que generaron el 10% del PIB. De estas, 20.258 (47,19%) eran cooperativas y 10.828 sociedades laborales (25,22%). Si sumamos ambas, cooperativas y sociedades laborales suponen 31.086 empresas, un 74,41% (casi dos terceras partes) del total de empresas de la economía social.

En cuanto a la ocupación generada, y de acuerdo con las estadísticas del Ministerio de Ocupación y Seguridad Social, las cooperativas daban ocupación directa a 277.390 personas a finales de 2015. Las sociedades laborales ocupaban de manera directa a 63.536 personas. Se estima que el total de ocupación directa e indirecta generada por las empresas de la economía social en 2015 era de 2.219.733 puestos de trabajo en todo el estado. En total, las empresas de la economía social generaron en 2015 el 12,5% de la ocupación del estado, con un 80% de contratación indefinida y un 47% de ocupación de personas menores de 40 años.

Por territorios, Cataluña es la comunidad donde las cooperativas son más numerosas: 4.138 de las 20.258 (20,43%) cooperativas son catalanas. Le siguen Andalucía, con 3.973 (19,61%), y el País Valenciano, con 2.396 (11,82%).

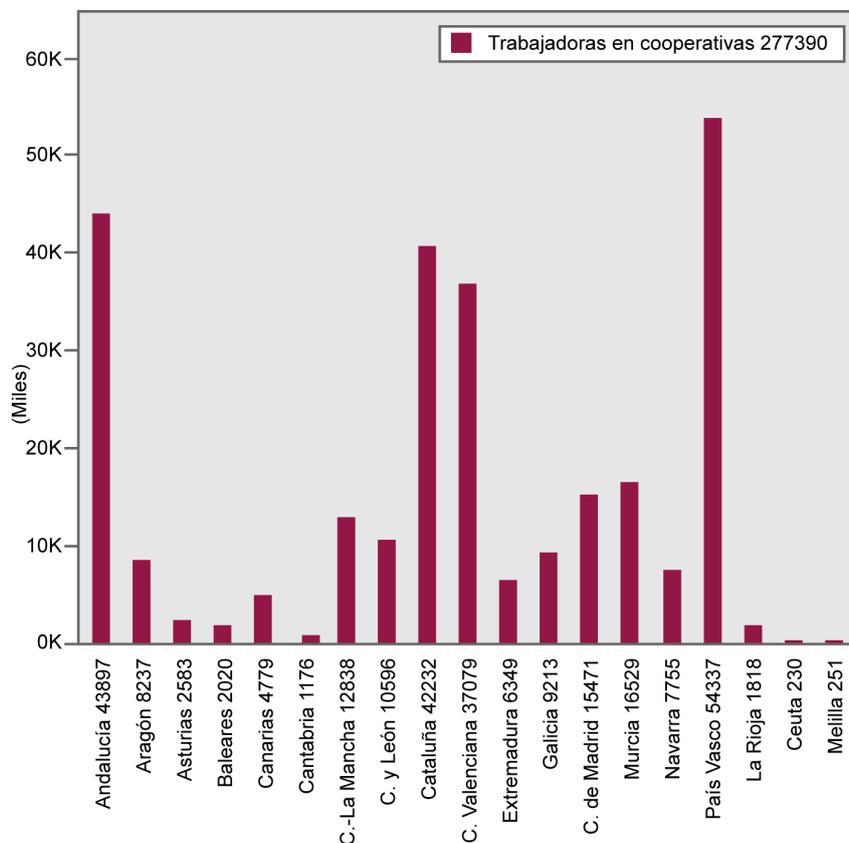
Figura 1. Número de cooperativas en 2015



Fuente: CEPES.

La distribución de la ocupación directa generada por las cooperativas en los diferentes territorios durante el 2015, de acuerdo con las estadísticas del Ministerio de Ocupación y Seguridad Social, sitúa en primer lugar al País Vasco, donde las cooperativas ocupan a 54.337 de las 277.390 personas de todo el estado (19,58%). En segundo lugar, las cooperativas andaluzas ocupan a 43.897 personas (15,82%), seguidas por las cooperativas catalanas, con 42.232 ocupados (15,22%), y las valencianas, con 37.079 ocupados (13,37%).

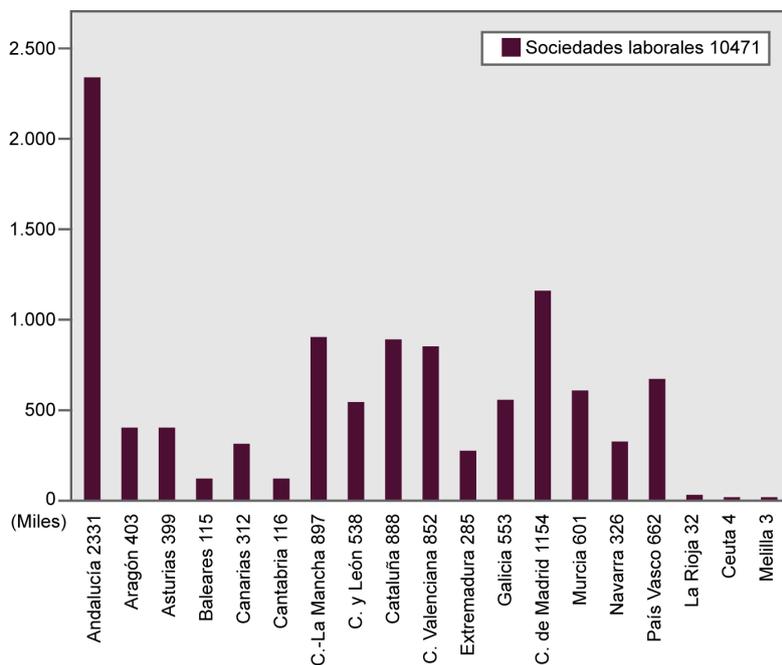
Figura 2. Ocupación en cooperativas en 2015



Fuente: CEPES.

El otro tipo de empresa de la economía social que resulta más relevante dentro de nuestra realidad son las sociedades laborales (sociedades anónimas laborales –SAL– y sociedades limitadas laborales –SLL–). Estas empresas tienen los mismos requerimientos de capital social mínimo que las casi-homónimas sociedades capitalistas, pero se diferencian de estas por el hecho que al menos el 51% del capital es propiedad de los socios-trabajadores (aunque ningún socio-trabajador puede poseer más del 30% del capital social), pudiendo haber socios capitalistas, mientras que los socios-trabajadores pueden optar entre cotizar en el régimen general de la Seguridad Social o en el de autónomos. Las sociedades laborales tuvieron una cierta relevancia dentro del mundo de la empresa en las décadas de los años setenta y ochenta, puesto que permitieron que muchas sociedades capitalistas (principalmente industriales) en crisis sobrevivieran mediante su transformación en sociedades laborales. De este modo, las sociedades laborales y las cooperativas de trabajo asociado han sido tradicionalmente los modelos de empresa que han permitido salvar puestos de trabajo en épocas de crisis, dado que han constituido las formas jurídicas que permitieron la existencia de las llamadas empresas recuperadas por sus trabajadores. Sin embargo, fuera del Estado español las sociedades laborales no han tenido el mismo desarrollo. De hecho, en muchos países del mundo ni siquiera existen.

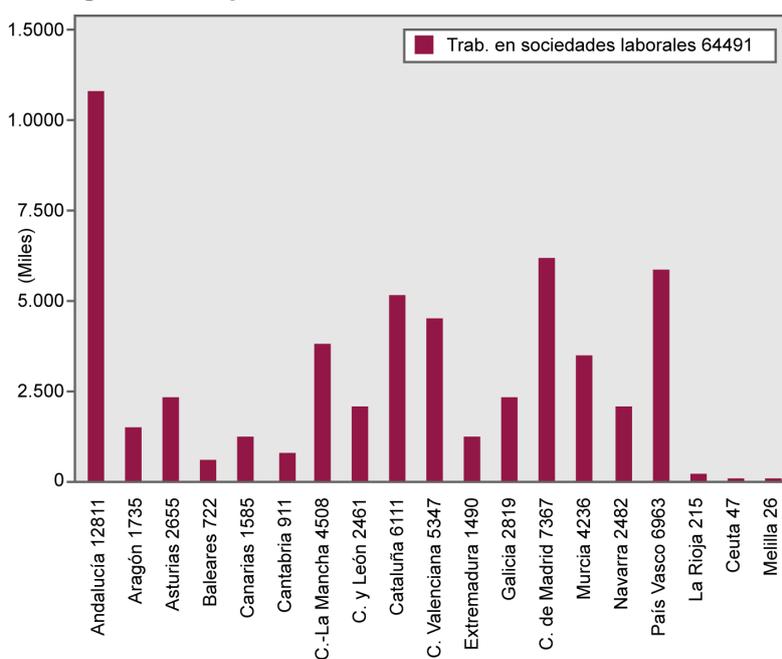
Figura 3. Número de sociedades laborales en 2015



Fuente: CEPES.

Desde el punto de vista cuantitativo, según datos del Ministerio de Ocupación y Seguridad Social, a finales de 2015 había en todo el estado 10.471 sociedades laborales, que daban trabajo a 64.491 personas. Por territorios, el lugar donde más sociedades laborales hay localizadas es Andalucía, con 2.331 empresas que ocupan a 12.811 personas, seguida por la Comunidad de Madrid, con 1.154 empresas que ocupan a 7.367 personas.

Figura 4. Ocupación en sociedades laborales en 2015



Fuente: CEPES.

2. La nueva realidad: aportaciones de las *B Corp* y la economía del bien común

Poco antes de la primera gran crisis económica del siglo XXI, en el 2006, un grupo de empresarios, profesionales y académicos estadounidenses formaron el B Lab, una organización sin ánimo de lucro, con la convicción de que la principal finalidad de cualquier tipo de empresa (incluidas las capitalistas) no podía ser generar beneficios al precio que fuera, y que en el balance de las empresas con respecto a la sociedad y el territorio había que incluir también el impacto social y medioambiental para evaluar correctamente la sostenibilidad de las actividades empresariales. Se trata pues de un proyecto nacido y desarrollado colectivamente.

En Europa, tras la publicación en 2010 de la obra *Economía del bien común*, escrita por el filólogo austriaco Christian Felber, se pone en marcha un movimiento que aboga por que las empresas de cualquier tipo incorporen objetivos sociales y de sostenibilidad. El movimiento surge como respuesta a la crisis del 2008. En este caso, se trata de un proyecto nacido en el ámbito individual que influye en el colectivo, gracias al claro liderazgo de su impulsor.

A lo largo de este apartado expondremos cuáles son los rasgos más relevantes de los dos modelos, comparándolos entre sí, y qué aportación suponen respecto de las empresas tradicionales de la economía social (cooperativas y sociedades laborales).

2.1. Las *B Corporations*, una fuerza para el bien

La visión que guía la definición de *B Corporation* está basada en la idea de que las empresas y el mundo de los negocios pueden actuar como fuerza para hacer el bien en una economía globalizada. De este modo, las *B Corp* tienen que ser capaces de crear beneficios (no solo económicos o financieros) para todos los *stakeholders* y no solo para los propietarios de la empresa.

Esta definición intenta trasladar de alguna manera la mayor parte de los principios y valores cooperativos a las empresas capitalistas. Freeman (2010) define los *stakeholders* como los grupos de personas o individuos que pueden afectar o verse afectados por el logro de los objetivos de la organización. Es por eso que tendrían que ser tenidos en cuenta a la hora de tomar decisiones por parte de las organizaciones (Bryson, 2004).

Por tanto, seguir este principio supone ampliar los grupos sociales que se han de tener en cuenta a la hora de tomar las decisiones en el seno de la empresa, no limitándolos solo a los grupos más próximos, como son los propietarios del capital y/o los trabajadores. Pero a diferencia de las cooperativas y las sociedades laborales, la capacidad de influencia ya no vendría solo dada por la propiedad, sino también por las propias relaciones de la empresa con los grupos del entorno; por ejemplo, un grupo ecologista local, aunque no formara parte de la propiedad de la empresa, podría llegar a tener mucha influencia.

La definición de *B Corp* no va ligada a ninguna forma jurídica determinada; así, hay *B Corps* que son cooperativas, como Cabot Coop. (Vermont, EE. UU.), y otras que no lo son, como Ben & Jerry's (Vermont, EE. UU.).

Desde B Lab, el grupo promotor de este movimiento, se impulsó un completo sistema de certificación que define qué variables hay que tener en cuenta, con sus correspondientes instrumentos de medida (indicadores), para evaluar el impacto social y medioambiental de la actividad empresarial. Se trata de un sistema que cumple con todos los estándares que requiere una auditoría y consiste en una adaptación del *Balanced scorecard* (Kaplan y Northon, 1996), donde variables e indicadores estarían interconectados permitiendo el análisis de la empresa como un sistema integrado. La primera empresa certificada como *B Corp* fue Bailo el 8 de junio de 2007.

La certificación *B Corp* se creó con el fin de permitir una información transparente a consumidores, empresas y administraciones públicas en cuanto al comportamiento desde el punto de vista social y medioambiental de las empresas a la hora de adquirir sus productos. El 23 de abril de 2010, el estado de Maryland introdujo en la legislación algunas formas de tratamiento favorable a las empresas certificadas como *B Corp* por entender que estas contribuyen al bien común de la sociedad.

Actualmente hay 1.854 *B Corporations* en todo el mundo, de 150 países diferentes que operan en 130 sectores de actividad.

En definitiva, el sistema de certificación creado por B Lab se ha convertido en una herramienta muy útil para que las empresas (con cualquier forma jurídica) incorporen principios y valores sociales y medioambientales, lo que supone incorporar en gran medida los principios y valores cooperativos.

2.2. La economía del bien común

Por su parte, la economía del bien común también intenta que las empresas capitalistas incorporen los principios y valores propios de la economía social. Cómo en el caso de las *B Corp*, también se basa en el enfoque de los *stakeholders* para diseñar un sistema de auditoría del bien común. Con esta auditoría se pretende evaluar el grado de desempeño de los criterios sociales. El instrumento en el que se basa es la llamada matriz del bien común, en la que se definen una serie de variables ligadas a diferentes *stakeholders*. Estas variables tienen una serie de indicadores asociados para medir su grado de cumplimiento. Actualmente, la matriz del bien común va por su quinta versión.

La matriz del bien común tiene en cuenta los siguientes valores: dignidad humana, solidaridad, sostenibilidad ecológica, justicia social y participación democrática, y transparencia. Y los analiza teniendo en cuenta el impacto en los siguientes *stakeholders*: proveedores, financiadores, empleados (incluyendo a los propietarios), clientes, productos, servicios, coempresas y ámbito social (región, soberanía, generaciones futuras, personas y naturaleza mundial). Además, hay algunos aspectos que pueden penalizar, es decir, restar puntos a la suma anteriormente conseguida.

A diferencia de la certificación de las *B Corp*, las variables e indicadores no funcionan como un sistema interconectado, sino que se trata de diferentes secciones que van sumando puntos. Otra diferencia importante es que mientras la economía del bien común intenta alcanzar la certificación de territorios, municipios, administraciones públicas y empresas privadas (todo tipo de organizaciones), el certificado *B Corp* solo atañe a organizaciones del sector privado, cuyo impacto social, no lo olvidemos, se mide de forma muy diferente al del sector público.

Otro rasgo diferenciador es que la economía del bien común es un concepto inspirado en realidades que ya existían, creado por una persona, Christian Felber, y desarrollado posteriormente de manera colectiva tomando como base el liderazgo de su creador. Tanto en el caso del concepto de economía social y solidaria como en el de *B Corp* se trata de conceptos que se generan y desarrollan de manera colectiva por parte de la sociedad civil para dar respuesta a problemáticas concretas.

3. Análisis comparativo y conclusiones

En la tabla 1 se muestra un resumen de los rasgos definitorios que caracterizan a cada uno de los tres modelos descritos en este artículo.

Tabla 1. Resumen de los tres modelos presentados

	Influencia en decisiones	Forma jurídica	Tipo de promotor/es
Empresas tradicionales de economía social y solidaria	Basada en la propiedad	Limitada a unas formas jurídicas definidas. Principalmente cooperativas y sociedades laborales	Colectivo, sociedad civil
<i>B Corporations</i>	Basada en las relaciones de la empresa con sus <i>stakeholders</i>	Cualquier forma jurídica	Colectivo, sociedad civil
Economía del bien común	Basada en las relaciones de la empresa con sus <i>stakeholders</i>	Cualquier forma jurídica	Liderada por Christian Felber en sus inicios, aunque luego se incorpora más gente

Fuente: Elaboración propia.

Colmo se puede ver claramente en la tabla, con respecto a la manera que tiene la sociedad para influir en la toma de decisiones de las empresas, el enfoque tradicional de la economía social y solidaria está basado en el principio clásico de la propiedad del capital, que considera para influir en las empresas hay que formar de la propiedad del capital social. Las *B Corp* y la economía del bien común modernizan este concepto ampliándolo, puesto que en ambos casos se considera que se puede influir en la toma de decisiones de las empresas tanto si se es propietario como si se tiene un alto grado de interés y de capacidad de influencia, lo que no implica necesariamente formar parte de la propiedad. Por ejemplo, unos consumidores informados y comprometidos pueden influir a través de sus decisiones de compra en el comportamiento de las empresas. De este primer rasgo se deriva el segundo: dado que la propiedad otorga una gran capacidad de influencia en la economía social y solidaria tradicional, se han creado unas formas jurídicas que permitan que parte de la sociedad civil forme parte de la propiedad del capital social. Por su parte, en los otros dos casos las empresas social y medioambientalmente sostenibles y comprometidas pueden tener cualquier forma jurídica.

Finalmente, en cuanto al tipo de promotores de cada una de las iniciativas analizadas, solo en el caso de la economía del bien común nos encontramos con un modelo con un promotor individual que ejerce un liderazgo claro en el proyecto; en los otros dos casos hay promoción colectiva y liderazgos compartidos.

Como principal conclusión podríamos destacar que los nuevos modelos del siglo XXI han contribuido a ampliar y modernizar el ámbito de actuación y el enfoque de la economía social y solidaria clásica, aunque, dado su recorrido histórico, esta está más consolidada y asentada en todo el mundo.

Referencias bibliográficas

- BRYSON, J. M. (2004). «What to do when stakeholders matter: stakeholder identification and analysis techniques». *Public Management Review*. Vol. 6, n.º 1, págs. 21-53.
- FREEMAN, R. E. (2010). *Strategic management: A stakeholder approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- JIMÉNEZ, J. C. (coord.) (2005). *Un enfoque económico del Tercer Sector*. Madrid: Ed. Fundación ONCE.
- KAPLAN, R. S; NORTON, D. P. (1996). *The balanced scorecard: translating strategy into action*. Brighton: Harvard Business Press.
- MELIÁN NAVARRO, A.; CAMPOS CLIMENT, V. (2010). «Emprendimiento y economía social como mecanismos de inserción sociolaboral en tiempos de crisis». *REVESCO – Revista de Estudios Cooperativos*. N.º 100, págs. 43-67.
- SANCHIS PALACIO, J. R.; CAMPOS CLIMENT, V. (2007). «La Dirección Estratégica en la Economía Social: utilización de herramientas de análisis estratégico en las cooperativas». *CIRIEC – España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. N.º 59, págs. 237-258.
- SANCHIS PALACIO, J. R.; CAMPOS CLIMENT, V. (2008). «La innovación social en la empresa: el caso de las cooperativas y de las empresas de economía social en España». *Economía Industrial*. N.º 368, págs. 187-196.

Webgrafía

- <https://www.bcorporation.net/> [fecha de consulta: 26 de agosto de 2016].
- <http://www.cepes.es/> [fecha de consulta: 31 de agosto de 2016].
- <http://economia-del-bien-comun.org/es> [fecha de consulta: 26 de agosto de 2016].
- <http://www.empleo.gob.es/es/estadisticas/index.htm> [fecha de consulta: 31 de agosto de 2016].
- <http://ica.coop/> [fecha de consulta: 17 de agosto de 2016].



Vanessa Campos-i-Climent

vanessa.campos@uv.es

**Profesora ayudante doctora del Departamento de Dirección de Empresas.
Universitat de València**

Se doctoró en Economía Social (especialidad cooperativas) en 2011, la primera egresada del programa de doctorado en Economía Social de la Universitat de València, pionero en Europa. Hasta el año 2010 ejerció como economista en el sector privado, en el área de consultoría estratégica de empresas. Actualmente es profesora ayudante doctora de la Facultad de Economía de la Universitat de València y ha publicado artículos científicos sobre empresas sociales, cooperativismo y crédito cooperativo desde el año 2001, además de participar en varios proyectos de investigación de ámbito estatal e internacional. Últimamente ha publicado los libros *Caixa Popular. Un modelo de banca cooperativa, social y diferente* y *El modelo Consumo, una cooperativa responsable y sostenible*, ambos en Vínacle Editorial.

Los textos publicados en esta revista están sujetas –salvo que se indique el contrario– a una licencia de Reconocimiento 3.0 España de Creative Commons. Podéis copiarlos, distribuirlos, comunicarlos públicamente y hacer obras derivadas siempre que reconozcáis los créditos de las obras (autoría, nombre de la revista, institución editora) de la manera especificada por los autores o por la revista. La licencia completa se puede consultar en <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/es/deed.ca>.



Dossier «Economía social y solidaria: experiencias y retos»

LA EXPANSIÓN DE UN FENÓMENO COMPLEJO

Hacia una economía colaborativa «responsable»

Albert Cañigueral

Connector Ouishare para España y América Latina

RESUMEN La economía colaborativa ha emergido con mucha fuerza en una amplia diversidad de sectores productivos (movilidad, turismo, finanzas, etc.). Esta aproximación colaborativa está demostrando ser eficiente desde un punto de vista de gestión del negocio, a la vez que ofrece oportunidades de intercambio de valor a los ciudadanos (dotándolos de mayor autonomía) y reduce la huella ecológica en muchos casos. Pero incluso con estas virtudes difíciles de negar, conviene revisar con una mirada crítica y constructiva si las empresas de economía colaborativa están también ayudando a cambiar los valores de la sociedad o si solo se limitan a hacer el capitalismo más eficiente. Para el análisis en este artículo: a) discriminamos la amplia diversidad de actores de la economía colaborativa según su propósito, y b) presentamos tres líneas de exploración que han ganado interés en el último año (*Sharing Business Model Compass*, el cooperativismo de plataforma y la economía colaborativa procomún). Estamos ante un momento crítico para acompañar la evolución de la economía colaborativa hacia su mejor versión posible. Es un tema complejo que no debe ni puede ser simplificado.

PALABRAS CLAVE economía colaborativa; responsable; cooperativas; procomún; ética

Towards a responsible collaborative economy

ABSTRACT *The sharing economy has burst forcefully onto the scene in a wide range productive sectors (transport, tourism, finance, etc.). This collaborative approach is proving itself to be efficient in terms of business management, while also offering opportunities for citizens to exchange values (providing them with greater autonomy) and in many cases reducing their ecological footprint. Despite these virtues being hard to dispute, a critical and constructive inspection must be carried out to see whether sharing economy companies are also helping to change society's values, or if they are simply making capitalism more efficient. In the analysis for this article, a) we differentiate between the wide variety of actors in the sharing economy according to their purpose; and b) we present three avenues of exploration in which interest has been growing over the past year (the Sharing Business Model Compass, platform cooperativism, and Commons Collaborative Economies). Now is a critical moment if we are to guide the evolution of the sharing economy towards reaching its full potential. This is a complex matter that should not and indeed cannot be simplified.*

KEYWORDS *sharing economy; responsible; cooperatives; Commons Collaborative Economies; ethics*

Introducción

La economía colaborativa está empezando a ser una práctica habitual para muchos miles de personas y está contribuyendo a reorientar el sentido común de la sociedad en varios ámbitos del consumo y la producción. Pero para garantizar el renacimiento en red que puede representar para la sociedad la adopción de valores y actitudes en base a principios colaborativos y abiertos, debemos estar atentos al desarrollo de la economía colaborativa. En este artículo exponemos la complejidad del asunto e introducimos tres líneas de pensamiento que nos ayudarán a tener una economía colaborativa «responsable».

1. El futuro nunca estuvo tan presente

1.1. La economía colaborativa

Consumo colaborativo, *sharing economy*, economía colaborativa, economía p2p, etc., cada uno puede usar el término que le parezca más adecuado para describir ese escenario en el que la gente, gracias al nuevo poder que representa la coordinación entre iguales a escala masiva, está empoderada para conseguir lo que necesitan los unos de los otros de manera directa (Heimans, 2014).



Fuente: *Collaborative Consumption*.

La consultora PwC ha estimado recientemente que los ingresos asociados a este tipo de servicios crecerán de los 15.000 millones actuales a 335.000 millones en 2025 (PwC Research, 2014). Esto no es una moda pasajera o una reacción puntual a la crisis económica. Es el futuro de muchos sectores de la economía, y el futuro nunca estuvo tan presente.

Aunque no existe una definición única y acordada (Botsman, 2013) de *economía colaborativa*, es el término que yo uso habitualmente. Desde OuiShare se propone este esquema de referencia en relación a lo que se puede incluir bajo el concepto de *economía colaborativa*, definido como «las prácticas y modelos económicos basados en estructuras horizontales y comunidades que transforman nuestra manera de vivir, trabajar y crear».



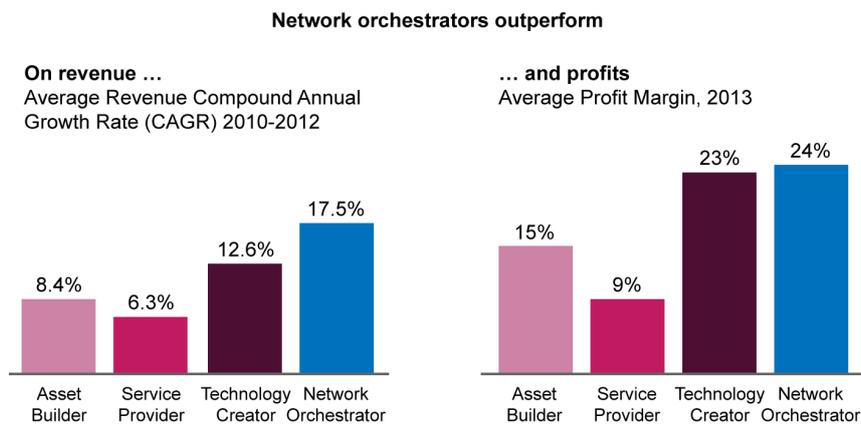
Fuente: OuiShare.

Esta economía colaborativa, sustentada en activos abiertos o infrautilizados y/o en la participación de los ciudadanos como agentes productores (Cañigueral, 2014), ha redefinido ya los estándares de prestación y eficiencia en muchos sectores económicos, especialmente en movilidad, turismo y finanzas.

1.2. Los beneficios de la economía colaborativa

Esta mirada colaborativa y abierta hacia la actividad económica en la sociedad está resultando ser muy eficiente desde varios puntos de vista:

- Desde un punto de vista de gestión empresarial, el modelo de negocio basado en coordinar recursos distribuidos (plataformas o *network orchestrators*) está demostrando ser netamente superior a los modelos basados en un capitalismo industrial tradicional de gestión de recursos centralizados y crecimiento interno. El artículo «What Airbnb, Uber and Alibaba have in common» de la *Harvard Business Review* (Libert, Wind y Beck, 2014) destaca que los *network orchestrators* generan más valor, mayores beneficios y ganancias. Otros estudios, como *Pentagrowth* (Creus, 2014) o el libro *Platform Revolution* (Paul, Van Alstyne y Parker, 2015), llegan a conclusiones similares.



Fuente: Libert, Wind y Beck (2014).

2. Desde un punto de vista de la sociedad y el medioambiente, la economía colaborativa tiene varios derivados positivos:

- a) Se consigue hacer más con menos recursos, haciendo un uso más eficiente de los mismos. Se promulga el principio de que el acceso es mejor que la propiedad (Kelly, 2009) y se crea mayor abundancia en la sociedad (absoluta cuando los bienes son digitales y relativa cuando los bienes o servicios son físicos).
- b) Los ciudadanos se convierten en agentes económicos a pequeña escala, capaces de generar e intercambiar valor con otros ciudadanos de manera directa. En muchos casos realizarán estos intercambios por dinero (alquiler, compra-venta), aunque el abanico de posibilidades incluye también el intercambio (bien sea directo o triangulado a través de alguna «moneda social» o sistema similar) y el regalo o préstamo gratuito. Con estos mecanismos se promulga la autosuficiencia a nivel de los grupos pequeños y a la vez se refuerza la noción de interdependencia con el conjunto de la sociedad. Agencias internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo han destacado el potencial de la economía colaborativa para regiones emergentes (Helms y Palacios, 2016).
- c) Finalmente, también hay una derivada medioambiental positivo, al conseguir reducir la necesidad de fabricar más bienes y/o de construir más infraestructuras. Un ejemplo mencionado habitualmente es BlaBlaCar (ESADE, 2016), que permite optimizar el uso de los asientos vacíos en coches que están ya circulando y sin necesidad de ampliar la capacidad de las carreteras. Estudios del impacto del uso de productos de segunda mano en el medioambiente (Rodríguez, 2016) también arrojan datos interesantes. Pero a causa del conocido como «efecto rebote», hay estudios (Demailly y Novel, 2014) que ponen en tela de juicio estos impactos medioambientales hasta que se puedan cuantificar y aportar más datos concretos.

1.3. Diversidad de actores de la economía colaborativa

La economía colaborativa se fundamenta en crear espacios de encuentro (digitales en su mayoría) donde la gente con necesidades/intereses comunes realiza intercambio de valor (mediante plataformas que permiten comprar, vender, alquilar, prestar, intercambiar, hacer trueque o regalar) y/o colabora para un objetivo común (comunidades). El uso de tecnologías de la información aporta la confianza y reciprocidad necesarias, a la vez que reduce de manera drástica los costes de coordinación y transacción.

Los medios de comunicación generalistas y muchos informes acerca del fenómeno de la economía colaborativa tienden a simplificar de manera casi ridícula el número de actores de la economía colaborativa hablando solo de las *startups*. La economía colaborativa tiene muchos más actores, que resumimos, en función de su propósito original, en la siguiente tabla.

Tabla 1. Actores de la economía colaborativa en función de su propósito original

Propósito / Rol	Definición	Ejemplos
Con ánimo de lucro	Entidades con ánimo de lucro que realizan actividades de compra/venta, alquiler/préstamo, intercambio, trueque o regalo/donación con la ayuda de tecnologías de la información que reducen de manera considerable los costes de transacción y facilitan los intercambios entre desconocidos.	Internacionales: <ul style="list-style-type: none"> • Airbnb • BlaBlaCar • Ebay • Car2Go • Zipcar Locales: <ul style="list-style-type: none"> • Wallapop • SocialCar • WeSmartPark • Percentil • Trip4real • Verkami • Coworkings

Propósito / Rol	Definición	Ejemplos
Empresa social / Cooperativa / B Corp	La misma definición que para las entidades sin ánimo de lucro, pero con la salvedad de que las motivaciones sociales y medioambientales tienen prioridad respecto al lucro económico. En las cooperativas la propiedad es compartida.	<ul style="list-style-type: none"> • SomMobilitat • Asociación de Bancos de Tiempo • La Colmena que dice Sí • CiviClub • Ecrowd • RobaAmiga
Sin ánimo de lucro	La misma definición que las empresas con ánimo de lucro, pero en este caso los actores son sin ánimo de lucro, es decir, su motivación principal es avanzar en su misión y/o propósito.	<ul style="list-style-type: none"> • Goteo • Huertos compartidos • Freecycle • Reutiliza.cat • NoLoTiro.org • YoNoDesperdicio
Comunidad	Actores centrados en la escala local y/o de barrio con una diversidad de estructuras legales, aunque las entidades sin ánimo de lucro y los modelos informales son los más habituales. La mayoría de transacciones no se monetizan. El uso de las tecnologías de la información es más modesto, con un énfasis en el contacto y las relaciones humanas. A menudo de manera explícita, uno de sus propósitos es conseguir la sostenibilidad en el ámbito local.	<ul style="list-style-type: none"> • SocialToy • 1010 ways to buy without money • Jardines comunitarios • Grupos de consumo • Bancos de tiempo • EcoXarxes • El Campo de la Cebada • PetitBus o EIBusAPeu
Sector público	A diferencia de los casos anteriores, las entidades del sector público están sujetas a rigurosos estándares de responsabilidad, transparencia y legitimidad. Pueden usar su infraestructura más sofisticada para apoyar o crear acuerdos con el resto de actores para promocionar nuevas formas de compartir la ciudad, aunque tienen que responder a los intereses de todos los ciudadanos (algunos de los cuales no estarán involucrados en esas actividades) y a órganos de gobierno superiores.	<ul style="list-style-type: none"> • Bibliotecas municipales • Servicios de bicicleta compartida pública • Reparar millor que nou (AMB) • Renova la teva roba (Ayuntamiento de Barcelona) • Compra pública con criterios en favor de los actores de la ciudad colaborativa • Monedas locales con apoyo municipal

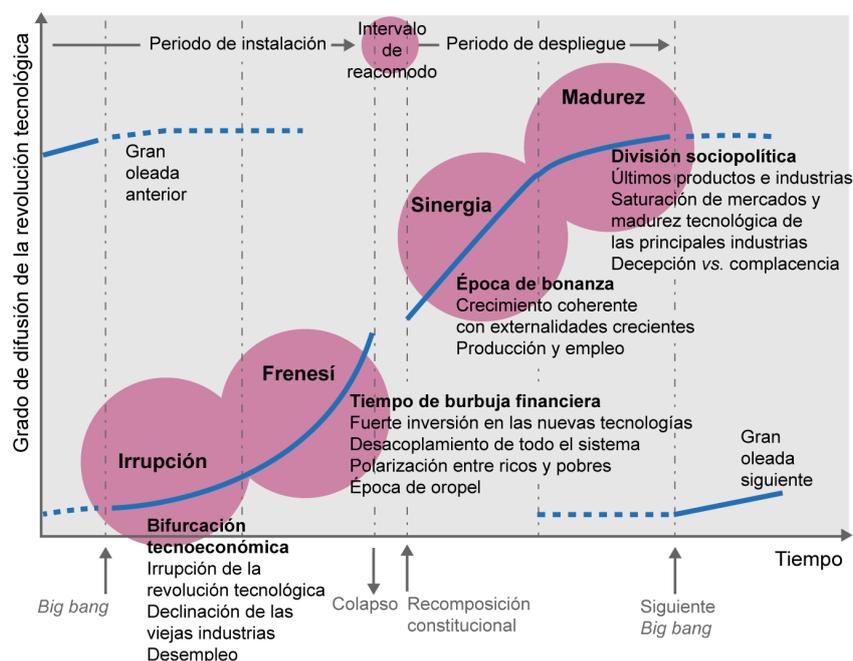
Fuente: *One Earth* (2015).

Esta discriminación en base al propósito/rol de los diversos actores de la economía colaborativa es relevante para un análisis que permita crear políticas públicas diferenciadas que incentiven la tipología de actividades que las administraciones consideren más oportunas (economía colaborativa «responsable») y desincentiven o dificulten aquellas que se consideren menos adecuadas.

2. Hacia una economía colaborativa «responsable»

2.1. En un intervalo de reacomodo y de toma de decisiones

Es poco discutible que este nuevo modo de producción ciudadana o economía colaborativa resulta más eficiente. Sin embargo, si ello no redundaba en un beneficio para el conjunto de la sociedad de manera inclusiva, habríamos perdido la oportunidad de cambio social real y de fondo que nos brinda la emergencia de la economía colaborativa en todas sus variantes.



Nota: Obsérvese el solapamiento de las fases entre oleadas sucesivas

Fuente: Pérez (2002).

Seguendo el patrón del ciclo de vida de una revolución tecnológica propuesto por Pérez (2002), ahora estaríamos entrando en el intervalo de reajuste de la revolución de la economía colaborativa. Como nos indica Carlota Pérez: «La tecnología solo define el espacio de lo que es posible, pero crear un entorno donde todos se beneficien es una elección sociopolítica», para llegar, en este caso, a una época de bonanza.

Estamos en un momento crítico de toma de decisiones para conseguir la mejor versión posible de la economía colaborativa. Además de la crítica (necesaria y justificada) a las soluciones actuales (Gorenflo, 2015) que no alteran de manera significativa los fundamentos del capitalismo industrial, debemos proponer alternativas viables que nos permitan orientar el desarrollo de la economía colaborativa para el bien común.

2.2. De la crítica a la construcción, hacia una economía colaborativa responsable

En lo que queda de artículo presentamos algunas de las propuestas que han recibido un mayor grado de interés en la búsqueda de una economía colaborativa más socialmente responsable. La intención no es realizar un juicio de valor, que sería prematuro, sobre cada una de ellas.

Sharing Business Model Compass: una brújula para evaluar la «responsabilidad» de una plataforma

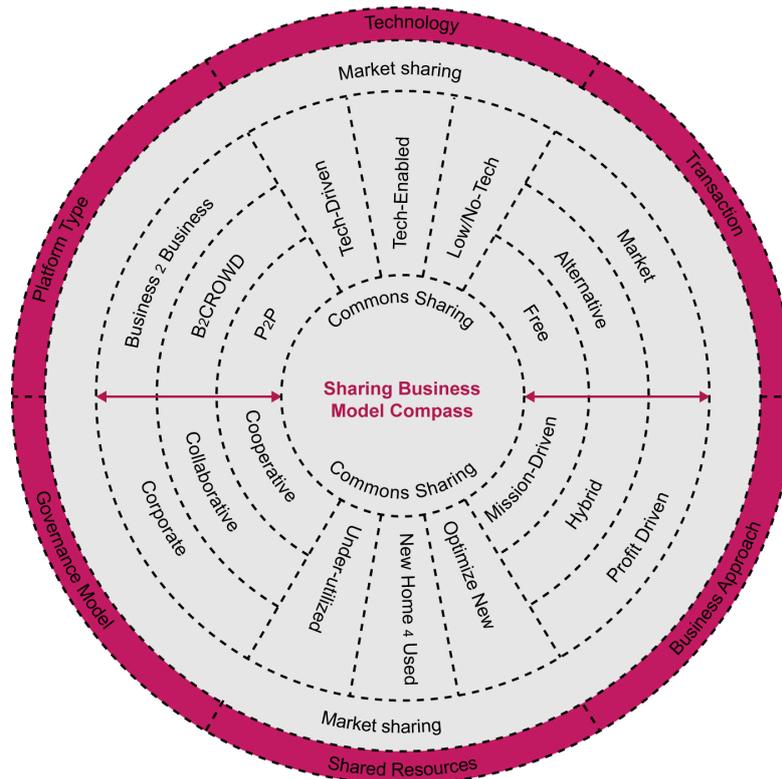
Es importante reconocer la gran diversidad de negocios colaborativos existentes y poderlos ubicar de manera sistematizada en algún punto del espectro que hay entre las plataformas de corte totalmente capitalista (Gorenflo, 2015) y las plataformas de corte cooperativista (ver siguiente punto).

Es necesario también proporcionar herramientas y guías a los emprendedores que no están interesados en convertirse en el próximo «unicornio» de un billón de dólares que dominará el mundo, pero sí lo están en empujar el desarrollo económico y social a nivel local o regional.

Boyd Cohen y Pablo Muñoz (2016) han sido capaces de identificar un buen número de dimensiones consideradas con frecuencia como aspectos clave de las *startups* de la economía colaborativa y han creado el modelo *Sharing Business Model Compass*, que permite organizar las iniciativas de manera coherente y sistematizada. No

es una herramienta de clasificación sencilla, sino un modelo dinámico para mapear los esfuerzos de las empresas que aspiran a entrar en el espacio de la economía colaborativa.

El *Sharing Business Model Compass* consta de seis dimensiones distintas que son únicas para los modelos de negocio de economía colaborativa: tecnología, transacción, enfoque de negocio, recursos compartidos, modelo de gobernanza y tipo de plataforma. Cada dimensión tiene tres grados, representando una forma continua desde, por ejemplo, los modelos de gobierno con propiedad y control concentrados, hasta una propiedad y control completamente distribuidos.



Fuente: Cohen y Muñoz (2016).

Cuatro de las dimensiones (tipo de plataforma, gobernanza, modelo de negocio y transacción) van desde las más comúnmente encontradas en las *startups* de economía colaborativa, basadas en el mercado, a modelos cooperativos más apoyados en la idea del bien común. Las restantes dos dimensiones (tecnología y recursos compartidos) no son un continuo en la misma forma, sino que los modelos de negocio de mercado o del bien común pueden utilizar cualquiera de las tres opciones ofrecidas.

Compass Dimension	Analysis
Technology	Tech-Enabled
Transaction	Market
Business Approach	Profit-Driven (some hybrid)
Shared Resources	Under-Utilized* (repurposed)
Governance	Corporate
Platform Type	P2P

Fuente: Cohen y Muñoz (2016).

El modelo ya se usa en la EADA Business School (donde Boyd Cohen es profesor) y en la Universidad de Leeds (por parte de Pablo Muñoz). Del mismo modo, los medios y el gobierno local podrían utilizar este marco para comprender los matices de los modelos de negocio y así, en el caso de agencias reguladoras, mejorar su especificidad de acuerdo con el tipo de actividad colaborativa que quieran favorecer o desalentar.

Cooperativismo de plataforma

¿Qué pasaría si las plataformas compartieran propiedad e incluso beneficios con los usuarios que, de hecho, son los encargados de generar valor dentro de ellas?

El término *Platform Coop* fue acuñado por Trebor Scholz y Nathan Schneider en 2014 y ellos mismos organizaron una conferencia bajo el mismo título en la New School de Nueva York en octubre de 2015.

El cooperativismo de plataforma (como se traduce al español) propone una economía colaborativa que combina lo mejor de las plataformas digitales con los principios cooperativistas internacionales. Esto es, con la idea de propiedad compartida, la puesta en marcha de nuevos modelos de gobernanza, la participación del ciudadano productor de valor en la toma de decisiones en términos de igualdad (frente al control exclusivo del inversor en las plataformas capitalistas) y el reparto de los beneficios entre los usuarios.

Ya existen ejemplos al respecto (Johnson, 2016):

- Fairmondo es una cooperativa alemana con 2.000 socios que pretende convertirse en la alternativa de eBay, donde los vendedores son copropietarios de la organización.
- Los fotógrafos canadienses de Stocksy han constituido el equivalente a una cooperativa de trabajo que les permite decidir cómo se gestiona la empresa y obtener más beneficios por foto vendida a través de Internet.
- En Juno, la alternativa a los servicios para compartir trayectos en coche como Uber o Lyft, los conductores son dueños del 50%.
- En España podemos citar casos como Goteo (cooperativa centrada en el *crowdfunding*) y SomMobilitat (cooperativa que promueve la movilidad eléctrica y colaborativa).



COOPERATIVISMO DE PLATAFORMA

Desafiando la economía colaborativa corporativa

Por Trebor Scholz

Fuente: Scholz (2016).

En su obra *Cooperativismo de plataforma: desafiando la economía colaborativa corporativa* (2016), Trebor Scholz concluye que la economía colaborativa corporativa «no es simplemente una continuación del capitalismo predigital tal como lo conocemos, hay notables discontinuidades, un nuevo nivel de explotación y una mayor concentración de la riqueza». Y añade que «las infraestructuras digitales están diseñadas para extraer provecho para un número muy reducido de propietarios de plataformas y accionistas».

La aproximación al «cooperativismo de plataforma» por parte de Scholz no se restringe únicamente al cooperativismo como tal (la forma de empresa que conocemos como cooperativa), sino que en ocasiones va más allá de esta modalidad concreta.

Trebor apunta a diez principios para el cooperativismo de plataforma: la propiedad colectiva de la plataforma; el pago decente y la seguridad de renta; la transparencia y portabilidad de los datos; la apreciación y el reconocimiento del valor generado; las decisiones colectivas en el trabajo; un marco legal protector; la protección transferible de los trabajadores y la cobertura de las prestaciones sociales; la protección frente a las conductas arbitrarias

en los sistema de *rating*; el rechazo a la excesiva vigilancia en el lugar de trabajo y, por último, el derecho de los trabajadores a desconectar.

Ahora bien, que sea deseable no quiere decir que poner en marcha este modelo sea fácil. Es un campo en rápida evolución y crecimiento con sus máximos exponentes en Estados Unidos, Alemania y España. Habrá que seguir los progresos del cooperativismo de plataforma con mucha atención.

Economía colaborativa procomún

Desde 2015, el grupo de trabajo BarCola (Barcelona Colaborativa) ha venido trabajando en la definición y el desarrollo de una economía colaborativa procomún. En marzo de 2016 se realizó en Barcelona el encuentro Procomuns, concentrando a más de trescientos participantes internacionales que ayudaron a finalizar la «Declaración y propuestas de nuevas políticas para la economía colaborativa procomún», un documento que sigue evolucionando.

En la Declaración se describen los rasgos identificativos de una economía colaborativa procomún. Más que de características excluyentes, o de una fórmula única, esquemáticamente se puede resumir que los proyectos de la economía colaborativa procomún presentan normalmente una combinación significativa de los siguientes elementos (respecto al proceso productivo, las relaciones que se establecen y el recurso resultante):

1. Producción colaborativa: Proceso participativo, abierto e inclusivo. Plataformas o herramientas digitales que implican algún tipo de cocreación interactiva entre personas para la generación y el funcionamiento de nuevos servicios o productos de valor, permitiendo la contribución, el intercambio o la producción entre iguales, de manera libre y voluntaria (en los mejores casos, protegiendo la privacidad o incluso el anonimato de las personas).
2. Relaciones P2P o entre iguales: Fomentan esta cocreación interactiva en un contexto de comunidad de usuarios y usuarias, desde relaciones no solo basadas en factores contractuales, mercantiles o jerárquicos, sino fomentando también las cinco relaciones igualitarias, el empoderamiento, la participación autónoma y/o descentralizada:
 - a) En términos de motivación, esto se traduce en que fomentan la motivación individual, que puede incluir la dineraria (o en torno a un recurso, compensación en especies o contraprestación), pero también la colectiva respecto a unos valores compartidos, la relación con otras personas o la contribución a bienes comunes.
 - b) En términos de gobernanza de la comunidad, esto se traduce en habilitar mecanismos participativos de toma de decisiones, ya sean centralizados o distribuidos, por lo que permiten fórmulas de colaboración en la dirección y liderazgo del proyecto o sus fines. En este punto hay una gran coincidencia con el cooperativismo de plataforma.
3. Recursos comunes: En un grado u otro, el proceso genera colectivamente bienes que, en vez de ser de acceso restrictivo o privativo, se pueden disfrutar, adaptar o incluso replicar de forma abierta. En el caso de lo digital, a menudo con licencias que determinan el grado de apertura y derechos para hacer obras derivadas, así como para acceder abiertamente también a los datos en torno al recurso:
 - a) Acceso: Se basan en el acceso libre de los usuarios y las usuarias al servicio y a la información que se genera, ya sea para el uso, intercambio, consumo o producción entre ellos.
 - b) Apropiación: Ofrecen o generan recursos compartidos con licencias claras de reutilización, ya sea para permitir obras derivadas, o incluso una reutilización que genere nuevas oportunidades económicas y capital social (sin dañar el bien compartido).
 - c) Datos: Fruto de su actividad y evolución, los datos que generan los proyectos en base a la actividad de los participantes son de libre disposición, y en vez de usos no éticos o extractivos (explotación, venta, etc.) están disponibles como un bien común más, fomentando la transparencia.

4. Valor añadido: Los resultados de los proyectos de economía colaborativa procomún pueden combinar el valor monetario o económico (incluyendo fórmulas de comercialización y compensación) con el hecho de suponer un impacto social positivo, y, en adición a los criterios anteriores, basarse en modelos de gobernanza y gestión compartida del valor (como cooperativas, asociaciones, fundaciones, etc.).

Los rasgos que permiten considerar de qué manera los diferentes proyectos se enmarcan o se pueden adaptar en este sector también muestran el camino a nuevas iniciativas que se quieran mirar en este espejo, y así promover y reforzar el procomún en beneficio de la sociedad.

Aunque en cierto sentido muchos exponentes de la economía colaborativa, que los autores del manifiesto denominan «extractiva» (como Uber o Airbnb), se puede considerar que cumplen con las dos primeras dimensiones de producción colaborativa, y en cierta medida con las relaciones P2P, al referirnos a la economía colaborativa procomún (en casos como *Guifi.net*, *Wikipedia*, *Goteo*, etc.) normalmente se llega más allá en estas dos primeras dimensiones, con lógicas de procomún en términos del recurso resultante y del sistema de gobernanza del valor.

La «Declaración y propuestas de nuevas políticas para la economía colaborativa procomún» se ha utilizado en el Ayuntamiento de Barcelona para añadir propuestas concretas en el Plan de Acción Municipal (PAM) y también se ha presentado en varios eventos a escala europea, tanto en Bruselas como en Ámsterdam.

Además de este encuentro en Barcelona, hay que destacar el Encuentro Comunes, que tuvo lugar en Buenos Aires y donde se trabajó en torno a líneas de pensamiento muy afines a las propuestas de BarCola.

Conclusiones

La economía colaborativa nos dibuja un futuro (de hecho un presente ya) que nos ofrece una manera más eficiente de organizar los recursos con potenciales beneficios en el ámbito de lo económico, lo social y lo medioambiental difíciles de negar.

En todo caso, hay que ir más allá de hacer que el capitalismo simplemente sea más eficiente (*capitalismo de plataforma*, como término popularizado por varios autores).

Antes que nada, hay que reconocer:

- La complejidad del ecosistema de actores de la economía colaborativa y sus diversos propósitos (*startups* con ánimo de lucro, cooperativas/empresas sociales, organizaciones sin ánimo de lucro, la administración).
- Que estamos en un intervalo de reajuste de la revolución que representa la economía colaborativa. En estos períodos se deben tomar decisiones sociopolíticas para orientar el mejor uso de la tecnología en pro del beneficio común.

Al reconocer estos dos elementos, se están proponiendo herramientas y aproximaciones diversas que nos permitirán añadir el adjetivo *responsable* a la expresión *economía colaborativa*. En este artículo se han presentado algunos casos de ello, como el *Sharing Business Model Compass*, las plataformas cooperativas y la economía colaborativa procomún. No existe un modelo perfecto, pero sí múltiples inspiraciones a tener en cuenta.

En el estudio, diseño e implementación de políticas públicas para los diversos actores de la economía colaborativa no se debe rehuir esta complejidad inherente a esta nueva manera de organizar la actividad económica. El deber de los gestores públicos será zambullirse en esta complejidad para explorar qué aproximación de la economía colaborativa nos acerca más a la «época de bonanza» que nos promete la venezolana Carlota Pérez tras cada revolución de base tecnológica.

Nadie tiene la respuesta ideal, pero todos tenemos el deber de buscarla en pro del bien común. Este artículo quiere ser mi pequeño grano de arena a esta labor.

Referencias bibliográficas

- BOTSMAN, R. (2013). «The sharing economy lacks a shared definition». Disponible en línea: <<http://www.fastcoexist.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>>.
- CAÑIGÜERAL, A. (2014). «La hora (y la era) del ciudadano creador». *OuiShare Magazine*. Disponible en línea: <<http://magazine.ouishare.net/es/2014/09/la-hora-y-la-era-del-ciudadano-creador/>>.
- COHEN, B.; MUÑOZ, P. (2016). «What's a 'Responsible Sharing Economy Startup'?» Disponible en línea: <<http://www.shareable.net/blog/whats-a-%E2%80%9Cresponsible-sharing-economy-startup%E2%80%9D>>.
- CREUS, J. (2014). «Pentagrowth». Disponible en línea: <<http://pentagrowth.com/>>.
- DEMAILLY, D.; NOVEL, A. S. (2014). «Économie du partage: enjeux et opportunités pour la transition écologique». Disponible en línea: <http://www.iddri.org/Evenements/Interventions/ST0314_DD%20ASN_eco%20partage.pdf>.
- ESADE (2016). *Nosotros compartimos. ¿Quién gana?* Disponible en línea: <<http://www.slideshare.net/acanyi/antena-de-innovacin-social-nosotros-compartimos-quin-gana-controversias-sobre-la-economia-colaborativa>>.
- GORENFLO, N. (2015). «How platform coops can beat death stars like Uber to create a real sharing economy». Disponible en línea: <<http://www.shareable.net/blog/how-platform-coops-can-beat-death-stars-like-uber-to-create-a-real-sharing-economy>>.
- HEIMANS, J. (2014). «What new power looks like». TEDSalon Berlín 2014. Disponible en línea: <https://www.ted.com/talks/jeremy_heimans_what_new_power_looks_like?language=en>.
- HELMS, B.; PALACIOS, A. (2016). «The sharing economy can transform economic development». Disponible en línea: <<http://www.fomin.org/en-us/Home/FOMINblog/Blogs/DetailsBlog/ArtMID/13858/ArticleID/5966/La-Economia-Colaborativa-y-su-capacidad-para-transformar-el-desarrollo-en-América-Latina.aspx>>.
- JOHNSON, C. (2016). «11 platform cooperatives creating a real sharing economy». Disponible en línea: <<http://www.shareable.net/blog/11-platform-cooperatives-creating-a-real-sharing-economy>>.
- KELLY, K. (2009). «Better than owning». *The Technium*. Disponible en línea: <<http://kk.org/thetechnium/better-than-own/>>.
- LIBERT, B.; WIND, Y.; BECK, M. (2014). «What Airbnb, Uber, and Alibaba have in common». *Harvard Business Review*. Disponible en línea: <<https://hbr.org/2014/11/what-airbnb-uber-and-alibaba-have-in-common>>.
- ONE EARTH (2015). *Local governments and the sharing economy*. Disponible en línea: <http://www.localgovsharingecon.com/uploads/2/1/3/3/21333498/localgovsharingecon_report_full_oct2015.pdf>.
- PAUL, S.; VAN ALSTYNE, M.; PARKER, G. (2015). *Platform Revolution: How networked markets are transforming the economy, and how to make them work for you*. Nueva York: W. W. Norton & Company, Inc.
- PÉREZ, C. (2002). *Technological revolutions and financial capital*. Londres: Elgar. Más información en: <<http://www.carlotaperez.org/pubs>>.
- PwC RESEARCH (2014). «How did we develop our sharing economy revenue projections? A detailed methodology». Disponible en línea: <<http://www.pwc.co.uk/issues/megatrends/collisions/sharingeconomy/the-sharing-economy-sizing-the-revenue-opportunity.html>>.
- RODRÍGUEZ, F. (2016). «¿Cuánto ahorra la segunda mano al medio ambiente?». *Consumo Colaborativo*. Disponible en línea: <<http://www.consumocolaborativo.com/2016/04/21/el-mercado-de-segunda-mano-ahorro-700-000-toneladas-de-co2-al-medio-ambiente-en-2015/>>.
- SCHOLZ, T. (2016). «Cooperativismo de plataforma. Desafiando la economía colaborativa corporativa». Disponible en línea: <http://dimmons.net/wp-content/uploads/2016/05/maq_Trebor-Scholz_COOP_PreF_DP.pdf>.



Albert Cañigueral

albert@ouishare.net

Connector OuiShare para España y América Latina

Connector OuiShare para España y América Latina. Fundó el blog *Consumo Colaborativo* en 2011 y desde entonces ha sido considerado como uno de los referentes de la economía colaborativa en español. Trabaja como divulgador y consultor en la adaptación de las organizaciones a la economía colaborativa. Es el autor de *Vivir mejor con menos* (2015).

Los textos publicados en esta revista están sujetas –salvo que se indique el contrario– a una licencia de Reconocimiento 3.0 España de Creative Commons. Podéis copiarlos, distribuirlos, comunicarlos públicamente y hacer obras derivadas siempre que reconozcáis los créditos de las obras (autoría, nombre de la revista, institución editora) de la manera especificada por los autores o por la revista. La licencia completa se puede consultar en <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/es/deed.ca>.



Dossier «Economía social y solidaria: experiencias y retos»

ANÁLISIS DE LOS EFECTOS

La revolución de las finanzas éticas y solidarias

Joan Ramon Sanchis

Catedrático de Organización de Empresas. Universitat de València.

RESUMEN La exclusión financiera, a la vez que produce mayor exclusión social y pobreza, está contribuyendo a la aparición de nuevas formas organizativas en finanzas, bancarias y no bancarias, basadas en la ética y la solidaridad, que favorecen la inclusión entre los colectivos más marginados. La banca ética y los bancos de proximidad, entre los que se incluyen las cooperativas de crédito, ofrecen una alternativa a la banca convencional y cada vez tienen mayor acogida. Por otra parte, la propia sociedad civil está liderando un movimiento que ha propuesto nuevas iniciativas de finanzas éticas y solidarias no bancarias, como las cooperativas de servicios financieros, las cooperativas integrales, las finanzas colaborativas, las comunidades autofinanciadas, los bancos de tiempo, las monedas sociales y los bancos comunitarios de desarrollo, entre otras. El presente trabajo analiza los principales aspectos derivados de estos procesos de cambio a nivel mundial y destaca los posibles riesgos que puede tener el uso de estos instrumentos de financiación por parte de las grandes corporaciones financieras y no financieras a través de las nuevas aplicaciones informáticas en las finanzas, o *fintech*. Las finanzas éticas y solidarias se han convertido en un instrumento apropiado para la inclusión, pero no dejan de existir ciertos riesgos que habrá que tener en cuenta.

PALABRAS CLAVE finanzas éticas; exclusión financiera; banca ética; banca cooperativa; *fin-tech*; finanzas colaborativas

The revolution of ethical and solidarity finance

ABSTRACT Financial exclusion, while producing greater social exclusion and poverty, is contributing to the emergence of new types of organization in finance, banking and non-banking. Based on ethics and solidarity, such organizations favour the inclusion of the most marginalized groups. Ethical banking and community banking (including credit unions) offer an alternative to conventional banking and are increasingly being accepted. Moreover, civil society itself is leading a movement through which new non-banking ethical and solidarity finance initiatives are also emerging. Examples include financial services cooperatives, integrated cooperatives, collaborative finance, self-financed communities, time banks, social currencies and community development banks, among others. This paper analyses the main aspects arising globally from these processes of change, and highlights potential risks where these initiatives are used by large financial and non-financial corporations through new finance technologies (FinTech). Ethical and solidarity finance

have become an appropriate instrument for inclusion, but certain risks remain that must be taken into account.

KEYWORDS *ethical finance; financial exclusion; ethical banking; cooperative banking; FinTech; collaborative finance*

Introducción

Con la actual crisis económica, las tasas de exclusión social y de pobreza se están disparando también en el mundo occidental, como consecuencia, en gran medida, del incremento de las desigualdades económicas, pero también debido al aumento de la exclusión financiera. Esta última está alcanzando niveles preocupantes por las medidas que los gobiernos europeos están tomando en relación con las reformas de sus sistemas financieros, al acometer estrictos procesos de concentración bancaria que se traducen en intensos procesos de reestructuración, que incluyen, entre otras medidas, el cierre de oficinas bancarias, sobre todo en aquellos municipios de menor dimensión que no son suficientemente rentables para los bancos. La obsesión por la rentabilidad y la eficiencia, como objetivos prioritarios de los bancos, junto a las medidas legales tomadas por las principales instituciones de la Unión Europea (Banco Central Europeo, Comisión Europea) respecto a los niveles de capitalización y de solvencia, está provocando un incremento de la exclusión financiera, que afecta especialmente a los colectivos con menores recursos y en situación de marginación (Sanchis, 2013).

En el año 2008, la Comisión Europea definió la exclusión financiera como «el proceso mediante el cual las personas se encuentran con dificultades en el acceso y/o uso de los servicios y productos financieros adecuados a sus necesidades y que les permita llevar una vida social normal en la sociedad a la que pertenecen». Según el tipo de sociedad en el que vivimos, carecer de productos y servicios financieros básicos, como disponer de una cuenta bancaria o poder realizar transferencias y hacer reintegros, tiene unas consecuencias u otras. España, por ejemplo, es un país muy «bancarizado», y resulta realmente complicado vivir sin disponer de una cuenta bancaria. Sin embargo, en el mundo hay millones de personas que viven sin bancos, por diferentes razones. Unos lo hacen por obligación, por su situación de marginalidad (inmigrantes ilegales y personas sin techo, por ejemplo), porque viven en municipios rurales pobres (donde no llegan los bancos) o porque no pueden acceder a los bancos por las restricciones y condiciones que estos les imponen (por las exigencias de rentabilidad de los bancos). Los motivos de la exclusión financiera son muy diversos (Comisión Europea, 2008). La exclusión financiera ha sido un hecho reconocido y ampliamente extendido en el mundo en desarrollo, pero después del estallido de la crisis de principios del siglo XXI, esta se ha extendido también al mundo occidental, en la medida en que los bancos convencionales han ido ampliando su poder de mercado debido a la concentración. La disminución en el número de entidades bancarias y sus procesos de racionalización y reestructuración¹ están provocando un marcado aumento de la exclusión financiera, especialmente en las zonas rurales y en los municipios de menor población, lo que a su vez produce un incremento en la exclusión social. En la actualidad, la exclusión financiera se da no solamente cuando las personas no pueden acceder a productos y servicios financieros básicos, sino también cuando resulta muy complejo y difícil acceder al crédito, lo que se extiende no solo a las personas, sino también al emprendimiento, al trabajo autónomo y a las empresas de reducida dimensión (microempresas y pequeñas y medianas empresas) (Sanchis, 2015).

Frente al fenómeno de la exclusión financiera tenemos la otra cara de la moneda, la inclusión financiera. La OCDE la define como «el proceso de promoción del acceso asequible, oportuno y adecuado a un rango de productos y servicios financieros regulados y a la ampliación de su uso». La inclusión financiera se consigue a través de mecanismos que favorecen el acceso (como, por ejemplo, las infraestructuras financieras mediante

1. Eufemismos que se utilizan para referirse al aumento de la productividad y de la eficiencia bancaria mediante el cierre de oficinas y el despido de trabajadores.

las tecnologías a través de Internet), facilitando el uso con la creación de productos y servicios financieros accesibles (frente a la complejidad derivada de la ingeniería financiera que crea productos como las participaciones preferentes, los *warrant*, las hipotecas multidivisa, etc.), mediante la mejora de la cultura y la educación financieras (conocimiento y uso responsable de los productos y servicios financieros) y garantizando la protección del consumidor financiero (AFI, 2013). La mayoría de estos elementos están fallando actualmente, y por eso se está incrementando la exclusión financiera. Pero existen bancos, como los bancos éticos y los cooperativos, además de otras formas de financiación no bancaria, que están contribuyendo a mejorar la inclusión financiera. Cuando las administraciones públicas dejan de cumplir con sus obligaciones con la ciudadanía y olvidan las medidas que favorecen el acceso a los productos y servicios financieros básicos, ha sido la propia sociedad civil la que se ha movilizado creando nuevos instrumentos que posibiliten la inclusión financiera.

Precisamente, el objetivo del presente trabajo es el de analizar las diferentes opciones financieras que están surgiendo desde los movimientos sociales como respuesta a las consecuencias de la crisis financiera y económica, y que tienen como finalidad favorecer la inclusión financiera para así mejorar la inclusión social y reducir la pobreza. Se analizarán tanto los bancos que desde una perspectiva más social y humana –bancos éticos y bancos cooperativos– se están consolidando como alternativa a la banca convencional, como todas aquellas otras iniciativas que, desde las microfinanzas, están surgiendo de la propia sociedad civil, aprovechando las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. Para ello, el trabajo se ha estructurado en dos apartados, además de la introducción y las conclusiones finales. En el primer apartado se analiza el papel que desempeñan en la actualidad la banca ética y la banca cooperativa y las características que las unen y, a la vez, las diferencian de los bancos convencionales. En el segundo apartado se estudian las alternativas más conocidas dentro del mundo de las finanzas éticas y solidarias, englobadas dentro de lo que se denomina microfinanzas, así como las finanzas colaborativas y el papel de las *fintech* en el proceso de evolución de las finanzas éticas y solidarias.

1. La banca ética y cooperativa como alternativa a la banca convencional

La banca ética nace en Estados Unidos en los años sesenta del siglo xx como una herramienta al servicio de las personas excluidas del sistema financiero, con el fin de proporcionarles financiación para emprender proyectos o negocios de impacto social. Así, los primeros bancos éticos van dirigidos a grupos de personas marginados o en exclusión social, como las mujeres y las personas de raza negra. Posteriormente, los bancos éticos se van extendiendo, tanto geográfica como socialmente, y a finales de los sesenta y comienzos de los setenta empiezan a constituirse los primeros bancos éticos en Europa. Hoy en día, la banca ética es una realidad contrastada y consolidada y, lo más importante, ha demostrado que la banca puede ser viable manteniendo criterios éticos y sociales. No es necesario especular con el dinero de los clientes para ser rentable y se puede ser rentable desde el punto de vista financiero y social a la vez. Bajo este argumento, cualquier banco podría adoptar criterios éticos en su funcionamiento sin poner en peligro su viabilidad económica; conviene señalar, pues, que el objetivo debería ser que toda la banca fuera ética y no tener que diferenciar entre una banca que es ética y otra que no lo es.

Los bancos éticos se basan en los principios de la economía solidaria, que son los siguientes:

1. Igualdad: sistemas de retribución con pocas diferencias salariales.
2. Empleo: empleo estable y de calidad y acceso al empleo de los colectivos con mayor riesgo de exclusión.
3. Sostenibilidad: protección del medio ambiente y uso adecuado de los recursos naturales.
4. Cooperación: colaboración tanto dentro de la organización (entre las personas) como fuera (con otras organizaciones).
5. Responsabilidad social: compromiso con el entorno.
6. Ánimo de lucro limitado: reinvertir parte de los beneficios económicos en la sociedad.

Mediante estos seis principios básicos, los bancos éticos establecen unos códigos de conducta que están basados en dos características principales: la transparencia y la inversión socialmente responsable. Son bancos que utilizan el dinero de los depositantes para invertir en proyectos sociales y medioambientales y en ningún caso financian actividades fraudulentas, ilegítimas o no éticas, como la fabricación de armamento, el blanqueo de dinero negro, la especulación o el abuso laboral. Además, todas sus inversiones son públicas, de manera que cualquier ciudadano puede acceder a dicha información y comprobar a qué están destinando su dinero este tipo de bancos.

En Europa existen dos modelos diferentes de banca ética: el modelo centroeuropeo, representado por Triodos Bank, y el modelo del sur de Europa, representado por Banca Popolare Ética. Ambos se basan en los seis principios y las dos características señalados anteriormente, y la diferencia está en la forma jurídica que adoptan cada uno de ellos: Triodos Bank es una sociedad anónima, mientras que la Banca Popolare Ética es una cooperativa de crédito. Esta diferente forma jurídica se traduce en que cuando un banco ético es a la vez una cooperativa de crédito, su modelo de gestión es un modelo democrático y participativo, en el que los clientes del banco pueden a la vez ser socios del mismo, participando directamente en sus decisiones. Esto nos lleva a introducir el concepto de banco cooperativo² como un tipo de entidad distinta a la convencional, dado que aunque los bancos cooperativos no son bancos éticos por regla general (algunos de ellos sí lo son, como hemos comentado en el caso de la Banca Popolare Ética), sí son bancos sociales arraigados en el territorio y vinculados directamente a las necesidades de financiación de la economía real. En España, la banca ética no ha tenido ningún tipo de implantación, seguramente por la fuerte presencia de las cajas de ahorros y de las cooperativas de crédito, que de alguna manera, a través de su negocio de banca minorista y de su obra social, han cubierto el segmento de mercado que en otros países europeos cubría la banca ética. En la actualidad, en España operan los dos modelos de banca ética, el de Triodos Bank desde principios de la década del 2000 y el de la Banca Popolare Ética a través de Fiare Banca Ética desde el año 2014. Como se puede observar, son de muy reciente implantación, por lo que, aunque están teniendo un crecimiento espectacular, sobre todo desde el estallido de la crisis financiera, siguen teniendo una escasa visibilidad a causa del desconocimiento por parte de la sociedad.

La Unión Europea ha introducido recientemente el concepto de *community banking*, o banca de proximidad, como un tipo de bancos locales dedicados a financiar la economía productiva local, entre los cuales se encuentran las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito o bancos cooperativos. Los bancos cooperativos surgieron en la segunda mitad del siglo XIX, en plena revolución industrial, para hacer frente a las necesidades de financiación de los artesanos (bancos profesionales y populares) y de los pequeños agricultores (cajas rurales). Se trata, por tanto, de bancos de más de cien años de antigüedad, de mayor implantación que los bancos éticos (Sanchis, 2013). Han estado muy unidos a las empresas locales, especialmente a las cooperativas y empresas de la economía social (Campos y Sanchis, 2014). Algunos de estos bancos cooperativos son bancos democráticos, en los que más del 90% de sus trabajadores son socios del banco, como es el caso de Laboral Kutxa y Caixa Popular (Campos y Sanchis, 2015). En Europa, los bancos cooperativos surgieron en Alemania y posteriormente se fueron extendiendo a lo largo del continente. En la actualidad, los bancos cooperativos representan una cuota de mercado de entre el 20% y el 30% en países como Alemania, Países Bajos, Austria o Francia. En España, la cuota de mercado es bastante menor (del 5-6%), aunque tienen un peso cualitativo muy importante y han jugado un papel clave en la financiación del cooperativismo de trabajo asociado y del cooperativismo agrario. No obstante, en España las cooperativas de crédito están seriamente amenazadas por los procesos de fusiones bancarias y por la concentración del sector, por lo que de no haber un cambio político considerable, podrían desaparecer en un breve espacio de tiempo.

2. Esta es la denominación habitual que toman en Europa, aunque en España son más conocidos con la denominación de cooperativas de crédito y cajas rurales.

2. Alternativas financieras éticas y solidarias surgidas de la sociedad civil

Además de los bancos éticos y cooperativos, durante estos años de crisis han proliferado toda una serie de iniciativas nacidas desde abajo hacia arriba, dirigidas a favorecer la inclusión financiera y contrarrestar los efectos negativos de la crisis financiera y económica, y de las medidas adoptadas por los gobiernos europeos. Todas estas alternativas tienen en común el hecho de que surgen de los movimientos sociales y de protesta nacidos al calor de la crisis. Tienen sus orígenes en los grupos de consumo y en el concepto de prosumidor o *prosumer* (productor y consumidor en una misma persona) y su finalidad es la de eliminar los intermediarios financieros (principalmente los bancos), creando canales directos o canales cortos para el acceso a la financiación (tanto para el consumo como para la inversión). Como veremos en el siguiente apartado, el uso de las redes sociales y de la tecnología también han sido clave en este proceso.

Es importante tener en cuenta la diferencia entre los diferentes instrumentos financieros que la sociedad civil ha implementado para facilitar la inclusión y los nuevos sistemas de intermediación financiera que también se están constituyendo fuera de la intervención y la supervisión pública, y que se incluyen bajo la denominación de banca en la sombra o *Shadow banking*. En el año 2011, el Consejo de Estabilidad Financiera definía la banca en la sombra como un «sistema de intermediación crediticia conformado por entidades y actividades que están fuera del sistema bancario tradicional». Se trata, por tanto, de actividades financieras que están fuera del control y la supervisión, sin garantía pública, lo que puede suponer un elevado riesgo. Porque, además, estas actividades, a diferencia de las derivadas de las iniciativas surgidas de la sociedad civil, se dedican a la especulación financiera a través de diferentes mecanismos, como son los fondos de inversión (monetarios, inmobiliarios, de cobertura, etc.).

Las alternativas financieras éticas y solidarias toman la forma de cooperativas (estructuras formales) o de grupos de personas que establecen relaciones de cariz cooperativista entre ellas (estructuras no formales). Entre las primeras destacan las cooperativas de servicios financieros (como Coop57 en España y Oikocredit en Países Bajos) y las cooperativas integrales. Ambos tipos ofrecen servicios financieros a sus socios, proporcionándoles la financiación necesaria en condiciones adecuadas. Las cooperativas integrales ofrecen servicios múltiples, no solo financieros. Entre las estructuras no formales se incluyen una gran diversidad de opciones, como las redes de trueque, las comunidades autofinanciadas, los fondos sociales rotatorios, los bancos de tiempo o las monedas sociales, entre otras. Todas ellas se caracterizan por evitar la especulación del dinero y por gestionarse con criterios, además de éticos y solidarios, participativos y autogestionarios. Los usuarios de los créditos son a la vez los ahorradores o depositantes de los fondos a través de los cuales se presta. La mayoría de estas iniciativas surgen en los países latinoamericanos en otras épocas de crisis, que han sido importadas y adaptadas al mundo occidental.

Todas estas iniciativas descritas se pueden englobar dentro de lo que se denomina las *microfinanzas*, que incluyen todo tipo de productos y servicios financieros (de ahorro, de inversión y de crédito) para personas en situación de pobreza, microempresas o clientes de bajos ingresos. El producto estrella de las microfinanzas son los microcréditos, que corresponden a préstamos o créditos de importes reducidos concedidos a personas en riesgo de exclusión y que no cuentan con garantías reales. Estos tienen su origen en el Grameen Bank –banco de los pobres– de Bangladesh. Aunque las iniciativas apuntadas contribuyen a la inserción financiera y pueden ser instrumentos positivos, también tienen un lado oscuro que conviene no olvidar. Algunos grandes bancos se han dado cuenta de que algunas de estas iniciativas representan nichos de mercado con una elevada rentabilidad, por lo que están actuando también en estos ámbitos. Sin embargo, cuando son los bancos convencionales los que ofrecen este tipo de productos financieros, se desvirtúan y dejan de cumplir la función social para la que se crearon. Un ejemplo muy evidente es el de los microcréditos, donde están participando ya bancos de gran tamaño con un enorme éxito.

El uso de las redes sociales y de las TIC ha facilitado también el surgimiento de la denominada economía colaborativa, que afecta también a las finanzas. *Crowlending* y *Crowdfunding* son las formas de finanzas colaborativas más conocidas y obedecen a un planteamiento más extenso conocido como micromecenazgo. Se

trata de compartir la financiación de un proyecto a través de las redes sociales y puede tomar diferentes formas: recompensa, donación, inversión y préstamos. La forma más habitual es la de la recompensa, que consiste en realizar una preventa o lo que es lo mismo, la aportación que se realiza al proyecto posteriormente es compensada con la entrega del producto o servicio que se ha financiado. En principio, las finanzas colaborativas suponen la eliminación de los intermediarios financieros, por lo que son también una manera de facilitar la inclusión financiera, sobre todo cuando se trata de financiar proyectos de carácter social. Sin embargo, una parte importante de estas está siendo controlada por grandes plataformas virtuales que dependen de grandes empresas, y es ahí donde aparece el riesgo, pues pueden convertirse en un negocio financiero más dominado por las grandes corporaciones.

El riesgo es aún mayor si nos referimos a las *fintech*, una propuesta de finanzas alternativas a través del uso de las tecnologías, como es el caso del bitcoin o las monedas electrónicas encriptadas y, en general, los diferentes medios de pago directos a través de las nuevas tecnologías. En la actualidad se está hablando mucho de la desaparición del dinero efectivo por el pago a través de los móviles y otras aplicaciones; de hecho, en algunos países como Dinamarca ya se ha puesto en práctica. La cuestión es si estas nuevas formas de operaciones financieras son positivas para los ciudadanos o si, por el contrario, nos pueden esclavizar aún más. Conviene tener presente que la desaparición del dinero en efectivo va a producir una mayor dependencia de las redes tecnológicas, y si estas redes están dominadas por grandes compañías, el resultado es claramente negativo para los ciudadanos. Se ha de pensar que los grandes bancos ya han descubierto este nicho de mercado y se están preparando para entrar a competir en él, bien directamente creando sus propios canales de pago o bien comprando las empresas, con lo que las finanzas colaborativas pueden acabar convirtiéndose en un área de negocio más de los grandes bancos especuladores.

Conclusiones

A lo largo del trabajo hemos visto que con la crisis financiera han ido surgiendo nuevas opciones de financiación alternativas a la banca convencional, controladas por la propia sociedad civil, cuyo propósito es favorecer la inclusión financiera, especialmente entre los colectivos más desprotegidos. Los bancos éticos y la banca cooperativa, por un lado, y las microfinanzas solidarias y el micromecenazgo, por otro, son opciones cada vez más valoradas por los ciudadanos. Sin embargo, el atractivo económico que suponen algunas de estas ideas para la iniciativa privada representa un riesgo elevado, pues pueden acabar en manos de la gran banca y de grandes grupos empresariales a través del control de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación.

Para mantener el carácter social de las finanzas éticas y solidarias es fundamental que la sociedad civil siga controlando las estructuras organizativas que han creado, conservando los principios de igualdad, cooperación, sostenibilidad, responsabilidad social, participación asamblearia y autogestión.

Referencias bibliográficas

- AFI (2013). «Putting financial inclusion on the global map». En: *The 2013 Maya Declaration Progress Report*. Bangkok: Alianza para la Inclusión Financiera – AFI.
- CAMPOS CLIMENT, V.; SANCHIS PALACIO, J. R. (2014). *El modelo Consum: una cooperativa responsable y sostenible*. Valencia: Víncl Editorial.
- CAMPOS CLIMENT, V.; SANCHIS PALACIO, J. R. (2015). *Caixa Popular: un modelo de banca cooperativa social y diferente*. Valencia: Víncl Editorial.
- COMISIÓN EUROPEA (2008). *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*. Bruxelles: Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities Inclusion, Social Policy Aspects of Migration, Streamlining of Social Policies.

SANCHIS PALACIO, J. R. (2013). *La banca que necesitamos. De la crisis bancaria a la banca ética: una alternativa socialmente responsable*. Valencia: Publicaciones de la Universidad de Valencia.

SANCHIS PALACIO, J. R. (2015). *¿Es posible un mundo sin bancos? La revolución de las finanzas éticas y solidarias*. Barcelona: El Viejo Topo.



Joan Ramon Sanchis

joan.r.sanchis@uv.es

Catedrático de Organización de Empresas. Universitat de València

Catedrático de la Universitat de València y doctor en Economía de la Empresa (Premio Extraordinario de Doctorado). Director del máster universitario en Economía Social (Cooperativas y Entidades no lucrativas) de la Universitat de València. Es autor de numerosos artículos científicos sobre economía social, cooperativismo y banca y de libros como *¿Es posible un mundo sin bancos? La revolución de las finanzas éticas y solidarias* (2015) y *La banca que necesitamos. De la crisis financiera a la banca ética: una alternativa socialmente responsable* (2013), y coautor de obras como *Caixa Popular: un modelo de banca cooperativa social y alternativa* (2015) y *El modelo Consum: una cooperativa responsable y sostenible* (2014).

Los textos publicados en esta revista están sujetas –salvo que se indique el contrario– a una licencia de Reconocimiento 3.0 España de Creative Commons. Podéis copiarlos, distribuirlos, comunicarlos públicamente y hacer obras derivadas siempre que reconozcáis los créditos de las obras (autoría, nombre de la revista, institución editora) de la manera especificada por los autores o por la revista. La licencia completa se puede consultar en <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/es/deed.ca>.



Dossier «Economía social y solidaria: experiencias y retos»

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS DIFERENTES MODELOS

Monedas sociales y complementarias (MSC)

Yasuyuki Hirota

Investigador de la Universitat de València

RESUMEN En las últimas décadas han surgido experiencias de monedas sociales y complementarias (MSC), medios de intercambio distintos del dinero de curso legal, con el fin de impulsar transacciones dentro del mercado. Su uso se justifica desde el punto de vista de la propia definición del dinero como acuerdo o ley dentro de una comunidad. Las MSC se clasifican en seis categorías distintas: las respaldadas con monedas oficiales (que optimizan la circulación de la moneda oficial al retenerla); las respaldadas con otros bienes y/o servicios (que inyectan liquidez en la comunidad); las emitidas por la autoridad pública (que circulan ampliamente por ser válidas en el pago de impuestos); las de confianza mutua (cuyos socios tienen saldos positivos o negativos, como derecho a pedir el valor equivalente de bienes o servicios, o como obligación a ofrecerlo); las emitidas como crédito bancario (que tienen efectos contracíclicos y permiten actividades económicas estables), y las FIAT (que nacen sin ningún respaldo y necesitan ser gestionadas cautelosamente para evitar acumulaciones que lleven a la hiperinflación). Es necesario estudiar las ventajas y desventajas de cada modelo antes de elegir el más apropiado.

PALABRAS CLAVE LETS; bancos del tiempo; monedas locales; monedas sociales; monedas complementarias

Social and Complementary Currencies and timebanks

ABSTRACT *In recent decades, different manifestations of Social and Complementary Currencies (SCCs) have emerged. SCCs are exchange mechanisms that offer an alternative to legal tender, aiming to stimulate trade within a circle. Their use is justified by the very definition of money as an agreement or law made by the community. Such currencies can be divided into six categories: currencies backed by official currencies to optimize the circulation of the legal tender by retaining it; currencies backed by other goods and/or services to inject liquidity into the community; currencies issued by the public authority that are circulated extensively because of their usefulness for paying taxes; mutual credit systems where members' positive or negative balances equate to the right to ask for the equivalent value of goods and/or services or the duty to provide them, respectively; SCCs issued as bank credit, with counter-cyclical effects to stabilize economic activities; and Fiat SCCs, which come into being without collateral, and need to be carefully managed to avoid accumulations in some businesses or overissue leading to hyperinflation. Each model's advantages and disadvantages must be studied carefully to decide which is most appropriate.*

KEYWORDS *LETS; timebank; local currencies; social and complementary currencies*

Introducción

Las monedas sociales y complementarias (MSC) son herramientas para facilitar transacciones dentro de un determinado colectivo sin usar monedas de curso legal (euro, dólar estadounidense, libra esterlina, etc.). Se han desarrollado varios modelos, por ejemplo, los LETS y los bancos de tiempo, que funcionan en distintos países: Chiemgauer en Baviera (Alemania), Bristol Pound en Bristol (Reino Unido), Eusko en el País Vasco francés, La Turuta en Vilanova i La Geltrú (Barcelona), Puma en Sevilla, Banco Palmas en Brasil, clubes de trueque en Argentina, etc. Satisfacen diferentes necesidades socioeconómicas que no están cubiertas por el sistema monetario convencional.

En este artículo se presentan algunos de los fallos estructurales que impiden una operación sostenible del sistema monetario, algunos de los cuales son causados por la propia creación monetaria como crédito bancario que exige tasas de interés compuesto. A continuación se trata el concepto de MSC y se dan pinceladas sobre diferentes experiencias categorizadas en función del respaldo para su emisión. Por último, se comparan los diferentes modelos con el fin de mostrar sus propias características.

1. Cinco fallos estructurales del sistema monetario

Lietaer y otros (2012) mencionan los cinco aspectos siguientes acerca del sistema monetario actual, que funcionan en contra de la construcción de una sociedad sostenible:

1. Tendencia procíclica de creación y flujo monetarios. La banca privada es el mayor emisor de dinero como consecuencia de la creación crediticia. Se crea el dinero cuando esta concede créditos a los prestatarios (Douthwaite, 1999). Pero esta concesión depende de la coyuntura económica: suele inyectarse demasiada masa monetaria durante la bonanza, para calentar aún más la economía, mientras que las instituciones financieras rechazan ofrecer créditos una vez que comienza el retroceso económico, agravando aún más la economía.
2. Cortoplacismo. Debido a las tasas de interés compuesto se descuentan los valores actuales de las riquezas que se formarán en el futuro. Así, por ejemplo, al suponer que las tasas son del 5% al año, un depósito actual de 1.000 € serán unos 1.629 € ($1.000 \times 1,05^{10}$) dentro de 10 años. Por esta misma lógica, los activos que valdrán 1.000 € en 10 años valen actualmente solo unos 614 € ($1.000 / 1,05^{10}$). Por tanto los proyectos a largo plazo son poco atractivos para los inversores, mientras que les entusiasman otros proyectos que rinden a corto plazo.
3. Presión al crecimiento permanente. Otro efecto dañino de las tasas de interés en el desarrollo sostenible es la exigencia de un crecimiento cada vez más acelerado, puesto que la tasa de interés de los años anteriores también se convierte en principal. Esta presión obliga a que los actores económicos que toman préstamos prioricen su devolución, muy a menudo en detrimento del medio ambiente y/o de los trabajadores.
4. Concentración, sin misericordia, de la riqueza. Las tasas de interés funcionan para redistribuir la riqueza a favor de los pocos ricos, que tienen diversas formas de obtener rentas, mientras que la mayoría de la población paga más que recibe. Incluso aquellos sin deuda tienen que pagar esta tasa de interés como parte del precio de cada producto y/o servicio que consumen.
5. Devaluación del capital social (cohesión social). La competencia, promovida por el sistema monetario vigente, debilita las relaciones humanas.

Es muy relevante destacar que los fallos 1, 2 y 3 están vinculados con el hecho de que la mayoría de la masa monetaria está creada por la banca privada cuando concede créditos a los prestatarios para fines comerciales, exigiéndoles no solo devolver el principal, sino también las tasas de interés. Por tanto, «la masa monetaria de la economía real depende totalmente de la decisión del sector bancario sobre sus préstamos» (Dyson y otros,

2011), mientras que la economía necesita cada vez más liquidez para poder pagar sus deudas. Este esquema funciona bastante bien cuando crece la economía y la banca ve más rentabilidad en este negocio, pero comienza a demostrar sus defectos estructurales tan pronto como se inicia el retroceso económico.

2. Definición de MSC

Uno de los hechos más curiosos es que, en comparación con los diferentes usos del dinero, se sabe muy poco sobre la naturaleza del mismo. Lietaer (2001) lo define como «un acuerdo dentro de una comunidad de usar algo como medio de intercambio», una definición similar a la de Aristóteles: «No existe por naturaleza sino por ley» (*Ética nicomáquea*). Pero allí se añade el concepto de «comunidad» para destacar que cada moneda es propia de cada colectivo, que tiene la libertad de crear y usar su propio medio de intercambio siempre y cuando le sea apropiado. Un ejemplo serían las millas de las aerolíneas, aunque estos programas fueron creados por las propias aerolíneas como una herramienta de marketing.

El término MSC es la combinación de dos expresiones: *monedas sociales* y *monedas complementarias*. La primera fue creada por Primavera (1999) para destacar los «efectos de inclusión social» que se observaban en las prácticas de los clubes de trueque en Argentina, aunque la expresión se difundió luego por otros países en contextos socioeconómicos distintos al país rioplatense. La segunda fue acuñada por Bernard Lietaer en 1998 en un informe entregado a la Comisión Europea, en el que destacaba el papel de estas monedas a la hora de fomentar la cohesión social, mientras que la moneda convencional sirve para fortalecer el capital financiero y el físico (infraestructura) (Rizzo, 2003).

3. Clasificación de las MSC

Existen miles de MSC que pueden clasificarse en las seis categorías ya mencionadas: MSC respaldadas con dinero oficial, MSC respaldadas con otros bienes y/o servicios, MSC emitidas por entidades públicas, MSC basadas en la confianza mutua, MSC emitidas como crédito y MSC FIAT (Wild, 2011). Veamos, a continuación, cómo funciona cada modalidad en la práctica.

3.1. MSC respaldadas con moneda oficial

Chiemgauer (Alemania), Bristol Pound (Reino Unido), Berkshares (Estados Unidos), SOL-Violette y Eusko (Francia), entre otras divisas, pertenecen a esta categoría. Esta tipología de MSC se emite y circula en base al depósito de moneda oficial. Ciertos usuarios de este medio de intercambio pueden reembolsarla con el fin de pagar a sus proveedores externos, impuestos, etc., aunque en muchos casos se cobran comisiones por dicha operación con el fin de frenar la reconversión. Aunque es el modelo más cercano a la moneda convencional, está diseñado para retener la liquidez dentro de la zona por más tiempo, optimizando su efecto multiplicador.

Chiemgauer es la iniciativa más exitosa, no solo por su larga trayectoria histórica, sino también por su diseño sofisticado. Los consumidores eligen un proyecto social al darse de alta, al que donan un 3% cada vez que se realiza un cambio de euro a esa moneda. Los comercios que la aceptan pueden convertirla a euro tras pagar el 5% de comisión, o bien lo pueden gastar en otros comercios socios, escapándose de la comisión. En ocasiones se implementa la oxidación (Gesell, 1916), es decir, se cobra el 3% de oxidación semestralmente (2% trimestralmente hasta 2015) para desalentar el atesoramiento del dinero y estimular la circulación sin freno de los medios de intercambio.

3.2. MSC respaldadas con otros bienes y/o servicios

El Banco de Horas Comunitario en Capilla del Monte, Córdoba (Argentina), y Gota Verde en Yoro (Honduras) corresponden a esta categoría. Así mismo, Terra, una propuesta de un *comercial barter* o permuta comercial a nivel planetario, también funcionaría de este modo una vez que fuera implementada.

La iniciativa argentina fue fundada en 1999 en la Cooperativa Escolar Olga Cossetini para permitir que los padres de los niños que estudiaban allí pudieran pagar parte de las mensualidades en esta MSC, que se emitía cuando cada uno depositaba productos o compromisos para ofrecer servicios. Ello hizo que las familias con orientaciones alternativas y con ingresos limitados en moneda oficial pudiesen matricular a sus hijos en el programa educativo que deseaban. Posteriormente participaron otras familias ajenas a la escuela que mostraron interés en usar este medio de intercambio (Caldano, 2007).

Gota Verde fue una experiencia iniciada gracias al apoyo de la fundación holandesa STRO, que impulsó un proyecto de producción de biodiésel para sustituir la importación de petróleo. Se emitía una MSC que era canjeable por aceite de *jatropha* (Puente Rodríguez, 2010; De Jongh y Nielsen, 2011).

Terra es una propuesta de Lietaer (2004) que se convertirá en una «moneda complementaria», de «emisión privada», que será «referenciada en comercio», «oxidable» y «resistente a la inflación», con el fin de superar los problemas en el comercio internacional de «falta de un estándar internacional de valor», «ampliación de los altibajos coyunturales», «punto muerto institucional» e «inacción política». Esta moneda será emitida como una iniciativa privada cuando las grandes corporaciones depositen materias primas de aceptación universal, tales como petróleo y trigo. Será reembolsable en estos depósitos, y se cobrará un 2% de oxidación anual en moneda oficial para mantener el sistema.

3.3. MSC emitidas por entidades públicas

Estas monedas suelen ser aceptadas por todos los actores económicos dado que, por su definición, tienen la ventaja de ser usadas como medio de pago de impuestos. Diferentes provincias argentinas, y hasta el propio Estado argentino, emitieron sus propios bonos y los pusieron en circulación durante la crisis de 2001-2002, conocidos como *Patacón* (Provincia de Buenos Aires) y *Lecop* (Estado argentino). Ello permitía complementar la falta de la masa del peso argentino, restringida por la convertibilidad (el Banco Central de la República Argentina necesitaba tener reserva en dólares para poder emitir este dinero de curso legal, es decir, el régimen monetario que existía era como patrón dólar en vez de patrón oro). Ello tenía como ventajas la reactivación de las economías provinciales en el período de aguda crisis y restricción, la estabilidad de precios y el freno a la fuga de capitales de los circuitos de acumulación y de la corrida del dólar (Sbatella, 2011). Soddy (1933) propone la emisión monetaria por parte del propio estado, con la obligación de reserva 100% a la banca privada, para que se elimine el proceso de creación crediticia y que la autoridad monetaria gubernamental pueda inyectar una cantidad suficiente de liquidez en la economía nacional.

En los últimos años esta propuesta, conocida como «Chicago Plan», está siendo promovida por el movimiento social británico Positive Money y sus sucursales en diferentes países, además de contar con diferentes apoyos (Zarlenga, 2002; Stiglitz, 2003; Benes y Kumhof, 2013; Yamaguchi, 2013; Dyson, Jackson y Hodgson, 2014; Sigurjonsson, 2015).

3.4. MSC basadas en la confianza mutua

Los LETS y los bancos del tiempo, las dos corrientes más importantes de monedas sociales, pertenecen a esta corriente de MSC. Se trata de que todos los socios tienen una cuenta interna donde se registra cada transacción (uno aumenta su saldo mientras que otro lo reduce). Debido a esta estructura, es necesario que al menos alguien tenga el saldo negativo para que otro(s) socio(s) tenga(n) un saldo positivo, si bien existe una diferencia fundamental entre la deuda en moneda oficial y el saldo negativo en estos sistemas de confianza mutua: no se cobran tasas de interés a los saldos negativos, impidiéndoles crecer exponencialmente. Los saldos positivos y negativos son «expectativas de la energía laboral» y «energía laboral disponible para cumplir obligaciones no hechas», respectivamente (Jackson, 1997).

En algunos países los LETS están relacionados con la recuperación de los lazos tradicionales, tales como *pumasi* en Corea del Sur y *Kaláka* (ayuda mutua en el trabajo) en Hungría. En el país asiático algunas experiencias usan esta palabra autóctona para señalar la similitud entre esta moneda y una costumbre antigua que se practicaba sobre todo en el campo, mientras que en el centro de Europa se hace hincapié en la recuperación de tales relaciones humanas explícitas en la expresión (Hirota, 2012; North, 2004).

Della Peruta y Torre (2015) señalan que los LETS sirven para mantener la capacidad de los desempleados, mientras que Williams (1998), Gran (1998) e Ingleby (1998) hacen hincapié en el perfil particular de sus usuarios: verdes y/o izquierdistas y personas activas en la comunidad, con un alto nivel educativo y con ausencia de la clase obrera. Aldridge y otros (2003) cuestionan su utilidad de cara a la clase marginalizada. En España existen decenas de LETS que han nacido a partir de 2010, entre ellos: el Eco de la Cooperativa Integral Catalana, de las Ecoxarxes Catalanes y de la Xarxa 24 (Comunidad Valenciana), así como el Puma (Sevilla).

El Banco del Tiempo «beneficia a los socialmente excluidos por involucrarlos en el voluntariado mutuo y la participación comunitaria» (Seyfang, 2002), así como por crear una red de ayuda mutua sin involucrar el intercambio de bienes. Muchas iniciativas cuentan con el apoyo financiero del sector público y/o de fundaciones (por ejemplo, l'Accorderie en Québec y Francia) para cubrir los gastos necesarios para la operación. En España esta experiencia fue introducida por la asociación Salut i Família y el Ayuntamiento de Barcelona, y luego se expandió a diferentes partes y dio lugar a centenares de iniciativas. Tal es el caso de Galicia, que cuenta con una ley que promueve bancos municipales (artículos 43 a 46 de la Ley Gallega 2/2007, de 28 de marzo, del trabajo en igualdad de las mujeres).

3.5. MSC emitida como crédito bancario

El Banco WIR, que funciona en Suiza desde 1934, es una cooperativa bancaria que concede crédito en su propia moneda (WIR) a tasas de interés más favorables para los prestatarios, reteniendo el poder adquisitivo dentro de la red de las empresas socias (pymes nacionales) y aumentando las transacciones entre ellas. El motivo de aceptar esta moneda es que los prestatarios necesitan devolverla. Stodder (2005) describe diferentes efectos anticíclicos de esta moneda, que contribuyen a la estabilidad económica del país.

3.6. MSC FIAT

Pertencen a esta categoría aquellas MSC emitidas a todos los socios sin ningún tipo de respaldo. Su funcionamiento se basa en la confianza de los usuarios en la moneda. Tal es el caso de Ithaca Hours, en el condado de Tompkins (Nueva York, EE. UU.), Calgary Dollars en Canadá y diferentes créditos usados en los clubes de trueque en Argentina hasta 2002. La experiencia estadounidense se enfrentó al problema de la acumulación de esta divisa en ciertos comercios, que no podían dispensarla (Papavasilou, 2008). Por otro lado, la experiencia sudamericana, que en su apogeo ayudó a millones de personas a sobrevivir, acabó perdiendo la confianza de los usuarios debido a la falta de control sobre la emisión, lo que inyectó demasiada masa monetaria, causando hiperinflación (Louge, 2005). La conclusión es que se necesita planificar muy bien cualquier proyecto de este tipo para facilitar la circulación continua y sin freno de la moneda, además de para controlar la masa monetaria evitando la subida de precios.

4. Comparación de distintos modelos

La soberanía monetaria y la aceptación tienen, en general, una relación opuesta. Las MSC de confianza mutua y las FIAT tienen el mayor grado de soberanía, y, en contrapartida, la aceptación de este medio de intercambio es muy limitada, puesto que lo aceptan solo los socios. En cuanto al grado de soberanía, a continuación se encuentran las respaldadas con bienes y/o servicios (donde hay que tener algo que depositar: este depósito aumenta la posibilidad de que sea aceptado), seguidas de las concedidas como crédito bancario y, por último, las respaldadas con dinero de curso legal (puesto que dependen totalmente de la moneda oficial).

Normalmente los precios expresados en MSC son estables, aunque en el caso de las FIAT es necesario controlar la masa monetaria, ya que se corre el riesgo de generar hiperinflaciones. Todas las MSC, a excepción de las respaldadas con dinero de curso legal, son contracíclicas. Desde el punto de vista de la inclusión social, las monedas emitidas por las entidades públicas tendrán mayor potencial, dado que es posible destinarlas a la mejora de la calidad de vida de la clase más marginalizada, aunque emplearlas para otros fines es completamente posible. Esta misma potencialidad la presentan las monedas basadas en la confianza mutua y las FIAT. En cuanto a la fidelización de clientes, las basadas en la confianza mutua, las respaldadas en moneda oficial y las respaldadas con otros bienes y/o servicios suelen ser restringidas al uso local, aumentando la posibilidad de atraer clientes.

Conclusiones

Las monedas oficiales tienen diferentes fallos estructurales, tales como la tendencia procíclica de creación y flujo monetarios, el cortoplacismo, la presión al crecimiento permanente, la concentración inmisericorde de la riqueza y la devaluación del capital social (cohesión social). Todos ellos funcionan en contra de la sostenibilidad de nuestra sociedad. Es destacable el hecho de que los primeros tres fallos son fruto de la propia creación monetaria como crédito bancario, con tasas de interés compuesto a pagar. La propia inyección del medio de intercambio depende de la rentabilidad de la banca.

El dinero es simplemente una ley o un acuerdo dentro de una comunidad, de manera que se puede crear cualquier otro medio de intercambio siempre y cuando exista un consenso entre sus usuarios. Cada MSC funciona de un modo particular, según su respaldo. Las respaldadas con moneda oficial optimizan la circulación de la propia moneda oficial, mientras que las respaldadas con otros bienes y/o servicios aumentan la liquidez a base de riqueza en la comunidad, las emitidas por entidades públicas circulan dentro de la economía nacional, las basadas en la confianza mutua generan transacciones en ciertos grupos, las emitidas como crédito bancario estabilizan la economía por sus efectos contracíclicos y, finalmente, las FIAT necesitan una gestión apropiada. Cada modelo tiene sus propias ventajas y desventajas, dependiendo del punto de vista. Por todo ello, es importante elegir siempre el más adecuado.

Bibliografía

- ALDRIDGE, T. J.; PATTERSON, A.; TOOKE, J. (2003). «Trading Places: geography and the role of Local Exchange Trading Schemes in local sustainable development». En: Buckingham, S.; Theobald, K. (eds.). *Local environmental sustainability*. Cambridge: Woodhead.
- BENES, J.; KUMHOF, M. (2013). *The Chicago Plan Revisited*. Washington, D.C.: International Monetary Fund. Disponible en línea: <<http://www.lse.ac.uk/economics/newsEventsSeminars/files/MichaelKumhofpaper.pdf>>.
- CALDANO, M. (2007). «La experiencia de la Cooperativa Escolar y Banco de Horas Comunitario “Olga Cossettini”». En: Plasencia A.; Orzi, R. (comps.). *Moneda social y mercados solidarios – Potencial emancipador y pedagógico de los sistemas monetarios alternativos* (págs. 89-96). Buenos Aires: Ciccus.
- DE JONGH, J.; NIELSEN, F. (2011). *Lessons Learned: Jatropha for local development*. Liverpool: FACT. Disponible en línea: <http://www.jatropha.pro/PDF%20bestanden/2011-12_Jatropha_Lessons_Learned_final.pdf>.
- DELLA PERUTA, M.; TORRE, D. (2015). «Virtual Social Currencies for Unemployed People: Social Networks and Job Market Access». *International Journal of Community Currency Research*. Vol. 19, sección D, págs. 31-41.
- DOUTHWAITE, R. (1999). *The Ecology of Money*. Totnes, UK: Greenbooks.
- DYSON, B. y otros (2011). *Towards a twenty-first century banking and monetary system submission to the independent commission on banking*. Londres: Positive Money. Disponible en línea: <<http://www.positivemoney.org/wp-content/uploads/2010/11/NEF-Southampton-Positive-Money-ICB-Submission.pdf>>.

- DYSON, B.; JACKSON, A.; HODGSON, G. (2014). *Creating a Sovereign Monetary System*. Londres: Positive Money. Disponible en línea: <http://positivemoney.org/wp-content/uploads/2014/07/Creating_a_Sovereign_Monetary_System_Web20130615.pdf>.
- GESELL, S. (1916). *Die natürliche Wirtschaftsordnung durch Freiland und Freigeld*. Les Hauts Geneveys, Suiza: Selbstverlag.
- GRAN, E. (1998). «Green Domination In Norwegian Letsystems: Catalyst For Growth Or Constraint On Development?». *International Journal of Community Currency Research*. Vol. 2.
- HIROTA, Y. (2012). *Monedas sociales y complementarias (MSCs): Experiencias, su papel en la economía social, estrategias, marketing y políticas públicas*. Valencia: Universidad de Valencia. Disponible en línea: <<http://www.slideshare.net/mig76/monedas-sociales-y-complementarias-ms-cs-experiencias-su-papel-en-la-economia-social-estrategias-marketing-y-politicas-pblicas>>.
- INGLEBY, J. (1998). «Local Economic Trading Systems: Potentials for New Communities of Meaning: a brief exploration of eight LETSystems, with a focus on decision making». *International Journal of Community Currency Research*. Vol. 2.
- JACKSON, M. (1997). «The Problem of Over-Accumulation: Examining and Theorising The Structural Form of LETS». *International Journal of Community Currency Research*. Vol. 1.
- LIETAER, B. (2001). *The Future of Money - Creating new wealth, work and a wiser world*. Londres: Century.
- LIETAER, B. y otros (2012). *Money and Sustainability - The Missing Link*. Devon, UK: Triarchy Press.
- LOUGE, C. (2005). «Historia del trueque en Latinoamérica y la Argentina». En: Lietaer, B. *El Futuro del Dinero*. Buenos Aires: Longseller.
- NORTH, P. (2004). «Kaláka and Kör: Green money and mutual aid in Hungary». *International Journal of Community Currency Research*. Vol. 8, págs. 24-28.
- PAPAVASILOU, F. (2008). *The Political Economy of Local Currency: Alternative Money, Alternative Development and Collective Action in the Age of Globalization*. Atlanta: Emory University. Disponible en línea: <https://etd.library.emory.edu/file/view/pid/emory:15tfn/papavasiliou_dissertation.pdf>.
- PRIMAVERA, H. (1999). «La moneda social de la Red Global de Trueque en Argentina: ¿Barajar y dar de nuevo en el juego social?». I Seminario Internacional «Globalisation of Financial Markets and its Effects on the Emerging Countries», Santiago de Chile, 29-31 de marzo 1999. Disponible en línea: <http://base.socioeco.org/docs/doc-7262_es.pdf>.
- PUENTE RODRÍGUEZ, D. (2010). *Redesigning Genomics – Reconstructing Societies: Local Sustainable Biotechnological Developments*. Ámsterdam: Vrije Universiteit. Disponible en línea: <<http://dare.uvu.vu.nl/handle/1871/15887>>.
- RIZZO, P. (2003). *L'économie sociale et solidaire face aux expérimentations monétaires – Monnaies sociales et Monnaies multilatérales*. París: L'Hermattan.
- SEYFANG, G. (2002). «Tackling social exclusion with community currencies: learning from LETS to Time Banks». *International Journal of Community Currency Research*. Vol. 6.
- SIGURJONSSON, F. (2015). *Monetary Reform: a better monetary system for Iceland*. Reykjavik. Disponible en línea: <<http://www.forsaetisraduneyti.is/media/Skyrslur/monetary-reform.pdf>>.
- SODDY, F. (1933/1961). *Wealth, Virtual Wealth and Debt*. Londres: Omni Publications.
- STIGLITZ, J. (2003). *Deflation, Globalization and The New Paradigm of Monetary Economics*. Disponible en línea: <http://www.mof.go.jp/english/about_mof/councils/customs_foreign_exchange/gaic20030416.htm>.
- STODDER, J. (2005). «Reciprocal Exchange Networks: Implications for Macroeconomic Stability». Disponible en línea: <http://www.lietaer.com/images/Stodder_Reciprocal_Exchange.pdf>.
- WILD, L. (2011). *El Dinero o la vida – Una guía práctica para la alquimia monetaria*. Quito: Mayor Books.
- WILLIAMS, C. C. (1997). «Local Exchange And Trading Systems (LETS) In Australia: A New Tool For Community Development?». *International Journal of Community Currency Research*. Vol. 1.
- YAMAGUCHI, K. (2013). *Money and Macroeconomic Dynamics – Accounting System Dynamics Approach*. Osaka: Japan Futures Research Center.
- ZARLENGA, S. (2002). *The lost science of money – The Mythology of Money – They Story of Power*. Valatie, Nueva York: American Monetary Institute.



Yasuyuki Hirota

miguel@ineval.org

Investigador de la Universitat de València

Doctorando japonés de Economía Social en el Instituto Universitario de Investigación en Economía Social, Cooperativismo y Emprendimiento (IUDESCOOP) de la Universitat de València. A nivel personal sigue investigando y promoviendo prácticas de monedas sociales desde 1999 desde el punto de vista del marketing. Ha publicado tres libros en japonés sobre monedas y un cuarto libro sobre economía social y solidaria, que está por publicarse, además de ser cofundador del Instituto de la Moneda Social (<http://www.monedasocial.org/>) y escribir posts sobre el tema en el blog de *El País* (Lista de posts: <http://www.monedasocial.org/?p=70>) desde 2013.

Los textos publicados en esta revista están sujetas –salvo que se indique el contrario– a una licencia de Reconocimiento 3.0 España de Creative Commons. Podéis copiarlos, distribuirlos, comunicarlos públicamente y hacer obras derivadas siempre que reconozcáis los créditos de las obras (autoría, nombre de la revista, institución editora) de la manera especificada por los autores o por la revista. La licencia completa se puede consultar en <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/es/deed.ca>.



Dossier «Economía social y solidaria: experiencias y retos»

FÓRMULAS ALTERNATIVAS

Panarquía monetaria

August Corrons

Profesor de los Estudios de Economía y Empresa (UOC)

RESUMEN En este artículo se analiza la sostenibilidad y el desarrollo del sistema monetario bajo el enfoque sistémico del pensamiento complejo, un pensamiento alejado de lo simple y lo convencional, que tiene en consideración no únicamente los distintos actores que intervienen en un sistema, sino también las relaciones e interacciones entre ellos. Este pensamiento considera los sistemas no como unos estados estáticos y permanentes, sino como equilibrios dinámicos asociados a la adaptación y el cambio. El sistema monetario, como sistema socioecológico, está sometido al comportamiento dinámico de un ciclo adaptativo, el cual, a su vez, forma parte de una panarquía de sistemas emplazados en distintas escalas espaciales y temporales. Únicamente si se tiene en consideración esta red anidada de sistemas interconectados entre sí, se puede garantizar la viabilidad de cada uno de ellos en particular y del grupo en su conjunto. Tal y como se argumenta durante el artículo, el actual monopolio de dinero en forma de deuda bancaria ha llegado a un punto tal de rigidez y centralización que se ha convertido en insostenible. Muestra de ello es la crisis sistémica que estamos viviendo en la actualidad. Bajo el enfoque sistémico del pensamiento complejo, en este artículo se analiza cómo la introducción de monedas complementarias al sistema monetario ayuda a fomentar precisamente la evolución del mismo, contribuyendo también con ello a la evolución del propio sistema planetario, tanto a nivel social como económico y ambiental.

PALABRAS CLAVE pensamiento complejo; sostenibilidad; desarrollo sostenible; sistema monetario; monedas complementarias; panarquía; ciclo adaptativo

Monetary panarchy

ABSTRACT *This article analyses the sustainability of the monetary system, with a systemic focus based in complex thinking. This thinking is far removed from the simple and the conventional, considering not only the distinct actors involved in the system but also the relationships and interactions between them. It is a way of thinking that views systems not as static or permanent, but as dynamic equilibriums linked to adaptation and change.*

Being a socio-ecological system, the monetary system is subject to the dynamic behaviour of an adaptive cycle, which in turn is part of a panarchy of systems drawn to different scales across space and time. It is only when one considers this nested network of interconnected systems that it is possible to ensure the sustainability of each system individually and of the group as a whole.

The current monopoly of money in the form of bank debt has reached a point where it is so rigid and centralized it has become unsustainable. Proof of this can be seen in the systemic crisis we are currently living in. From a systemic focus based in complex thinking, this article analyses how the

introduction of complementary currencies into the monetary system is one way in which its sustainability can be improved, also contributing to the sustainability of the planetary system as a whole, both economically and environmentally.

KEYWORDS *complex thinking; sustainability; sustainable development; monetary system; complementary currencies; panarchy; adaptive cycle*

Introducción

La supremacía actual de un conocimiento fragmentado y dividido en disciplinas impide a menudo operar el vínculo entre las partes y las totalidades a fin de comprender los fenómenos complejos cotidianos. Ello da lugar a una pérdida de visión acerca de las consecuencias a largo plazo de nuestras acciones.

Como afirma Calvante (2007), la visión actual del mundo como una máquina ya no puede seguir vigente en nuestros modelos mentales de aprendizaje. Los enormes cambios a escala planetaria que se promueven día a día requieren de modelos modernos de pensamiento que interpreten el mundo en su conjunto como un ser vivo. El pensamiento complejo, basado en la no-linealidad, la organicidad y la multidimensionalidad, es la visión más actualizada para dar un cambio de enfoque al pensamiento mecanicista cartesiano que nos rodea.

Es precisamente este pensamiento complejo el que será empleado a continuación en este artículo, aplicándolo al caso particular del sistema monetario y las monedas complementarias. Si bien no es el objetivo de este artículo, a nivel introductorio y para poner en contexto al lector que no esté habituado al concepto de monedas complementarias, podemos definir las como sistemas monetarios que se crean al margen de las monedas oficiales del país y que en ningún caso pretenden reemplazarlas sino, como su propio nombre dice, complementarlas. Tienen como función fundamental la promoción de proyectos económicos, sociales y ambientales de carácter regional, al mismo tiempo que ponen en valor activos y recursos locales que no se encuentran dentro de los circuitos ordinarios de intercambio debido a la escasez de la moneda oficial (Lietaer, 2005). A modo de ejemplo, y según la clasificación de Seyfang y Longhurst (2012), existen cuatro grandes grupos de monedas complementarias: los créditos de servicios o bancos de tiempo, los créditos mutuos o redes de intercambio multilateral, las monedas locales o comunitarias, y los mercados de trueque o redes de intercambio bilateral.

1. Teoría de los sistemas complejos

De la evolución de la teoría general de los sistemas (TGS), el enfoque sistémico y el pensamiento complejo surge el concepto de sistema complejo. La teoría de los sistemas complejos los define como los sistemas que no se pueden descomponer, aquellos cuyas partes no pueden ser aisladas ni modificadas independientemente unas de otras. Un sistema complejo está caracterizado por una densa red de interrelaciones y flujos de energía entre los elementos que lo conforman.

Cuanto más complejo sea un sistema, mayor número de relaciones y mecanismos de *feedback* o retroalimentación existirán entre sus elementos (García, 2006). En un sistema complejo, las posibilidades de regulación son siempre mayores que en uno simple y, en consecuencia, la estabilidad frente a las fluctuaciones de los factores externos es también mayor. Todos los sistemas complejos cuentan con propiedades intrínsecas reguladoras o emergentes, que actúan para alcanzar un estado de equilibrio relativo en el sistema.

Los sistemas complejos, ya sean ecosistemas naturales, organismos vivos o economías, se entienden como materia-energía y sistemas de flujo de información. Décadas de estudio de los ecosistemas han llevado a una comprensión matemática acerca de cómo una estructura en red afecta a la viabilidad a largo plazo de un ecosistema (Ulanowicz y otros, 2008), en función de la eficiencia (habilidad del sistema de procesar cantidades de materia relevante, flujos de energía o información) y la resiliencia (habilidad del sistema para recobrase de distur-

Figura 2. Ciclo adaptativo



Fuente: Elaboración propia, adaptado de Gunderson y Holling (2001).

En particular, los ecosistemas fluyen a través de ciclos irregulares con las siguientes cuatro etapas (Holling, 2001):

- Etapa de explotación (r): Se incrementa el potencial del sistema y su vulnerabilidad a las inestabilidades como consecuencia del aumento del control interno y la rigidez de conexiones entre componentes.
- Etapa de conservación (K): La acumulación de potencial crea un aumento de riqueza disponible para aquellas estructuras con la capacidad de adquirirla, almacenarla y utilizarla. El incremento en complejidad se traduce en un crecimiento en estructura, control interno y vulnerabilidad.
- Etapa de liberación (Ω): La incertidumbre es muy grande y el control es débil y confuso. Las acciones tradicionales son inefectivas, creándose un espacio perfecto para la reorganización y la incorporación de nuevos modelos.
- Etapa de reorganización (α): Representa el terreno ideal para la incorporación de la novedad, preparando el ambiente para una nueva etapa de crecimiento.

Estas cuatro etapas están ordenadas en un eje tridimensional que representa las tres propiedades emergentes básicas de un sistema complejo (Holling, 2001):

- Potencial: Entendido como el abanico de opciones a futuro del sistema (conjunto de recursos y activos disponibles). El beneficio fundamental de estos recursos no es tanto su tenencia como las opciones futuras de mejora en el bienestar que ofrecen.
- Control interno: Se refiere al grado de conexión entre las variables internas y los procesos del sistema, así como a la fuerza de unión entre ellos. Representa el grado en el que un sistema puede controlar su propio destino, siendo un indicador de la cohesión interna.
- Resiliencia (R): Es una medida de la vulnerabilidad del sistema a choques inesperados e impredecibles. Cuanto más resiliente sea un sistema, menos vulnerable será a las turbulencias y factores que lo amenacen. Un aspecto clave de esta propiedad es la capacidad adaptativa del sistema.

Las cuatro etapas que conforman el ciclo adaptativo se organizan en dos fases principales (Holling y otros, 2001; Walker y Salt, 2006):

- La fase r - K (bucle frontal) conforma un período generalmente largo, de desarrollo paulatino y con un comportamiento relativamente predecible, donde el control interno y la estabilidad del sistema aumentan, al igual que el potencial, que pasa a estar disponible para su uso en caso de transformación. Hay un refuerzo de la especialización y la rigidez, lo que hace que el sistema sea más eficiente, pero también más vulnerable a las perturbaciones.

Estas relaciones interescales o conexiones entre ciclos adaptativos anidados se pueden producir de distintas formas, según la fase alcanzada en cada uno de ellos. Situaciones particulares aparecen cuando un ciclo en fase K coincide con ciclos en fase α u Ω en otros niveles (Gunderson y Holling, 2001):

- La primera es la conexión revuelta, en la cual un cambio crítico en un ciclo repercute en ciclos vulnerables en escalas superiores: un desplome local en etapa Ω puede propagarse rápidamente si encuentra, en niveles superiores, un sistema vulnerable en etapa K.
- La segunda es la conexión de memoria, que facilita el proceso de reorganización posliberación, a partir de la recuperación de elementos contenidos en el potencial acumulado de ciclos en escalas superiores. Se caracteriza mediante una situación local de reorganización y renovación (etapa α), que aprovecha el potencial acumulado por un sistema en etapa K en niveles superiores.

De acuerdo con el modelo de la panarquía, la novedad y la creación aparecen en el bucle dorsal del ciclo adaptativo, con la posibilidad de impactar en escalas superiores a través de la revuelta, mientras que la permanencia y la conservación son alentadas por la memoria que actúa de los niveles de mayor escala hacia los de menor escala.

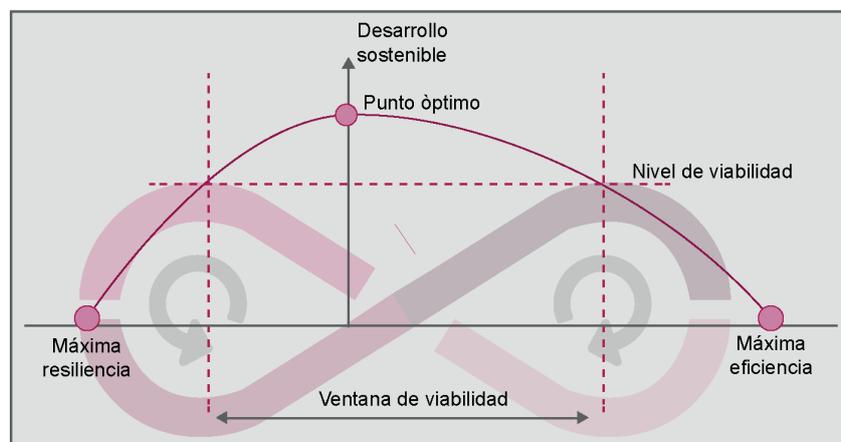
4. Sistema monetario: sostenibilidad y desarrollo

Bajo el enfoque sistémico del pensamiento complejo, el sistema monetario puede ser considerado un sistema complejo adaptativo. Consecuentemente, su comportamiento estará sometido al esquema funcional de la teoría de los ciclos adaptativos y la panarquía. A continuación vamos a analizar la sostenibilidad y el desarrollo del sistema monetario bajo este enfoque. Para ello partiremos del análisis del desarrollo sostenible en redes de flujo complejo de Lietaer y otros (2008 y 2012), incorporándole la adaptabilidad, el aprendizaje y la innovación propios de los CAS, así como las relaciones interescales propias de la panarquía (Corrons, 2015).

4.1. Monedas complementarias y ciclo adaptativo

Empezaremos este análisis mediante la detección de los puntos de coincidencia entre los marcos conceptuales de los sistemas complejos (redes de flujo complejo) y los ciclos adaptativos (figura 4).

Figura 4. Superposición de la curva de las redes de flujo complejo con el ciclo adaptativo



Fuente: Elaboración propia.

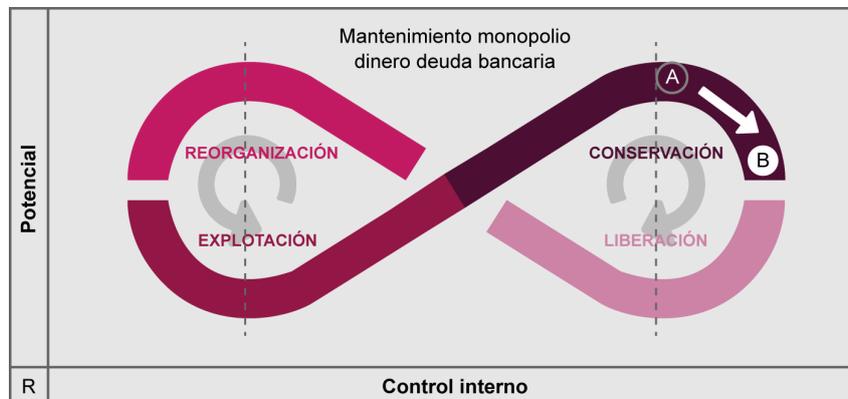
El punto de resiliencia máxima de la curva de viabilidad de las redes de flujo complejo se corresponde con la zona de transición entre las fases de reorganización y explotación del ciclo adaptativo. Por otro lado, la eficiencia máxima se alcanza en el tramo final de la fase de conservación, justo antes de la fase de liberación (Corrons, 2015).

Se puede deducir y justificar que en un ciclo adaptativo la sostenibilidad y el desarrollo serán alcanzados cuando este se encuentre dentro de la ventana de viabilidad, ya sea a través del bucle frontal o del bucle dorsal (Corrons, 2015), o bien a través de una sucesión de ambos.

Hecha esta introducción conceptual, a continuación analizaremos la situación del sistema monetario actual en el ciclo adaptativo (punto A, figura 5). Se trata de un punto situado en la fase de conservación, con un potencial y un control interno muy elevados, pero con resiliencia cercana a sus valores mínimos (Corrons, 2015). Es una zona fácilmente vulnerable e incapaz de reaccionar ante fluctuaciones externas, situándose relativamente cerca de la zona de liberación o colapso. El sistema monetario actual está caracterizado por unos niveles muy elevados de eficiencia, que lo sitúan lejos de la zona ideal de viabilidad. Se trata de un sistema capaz de manejar elevados volúmenes de información y mercancías. Diariamente se realizan intercambios monetarios equivalentes a unos cuatro trillones de dólares sobre un PIB de setenta y ocho trillones de dólares. Sin embargo, este exceso de eficiencia, bajo el esquema conceptual de una economía integrada en un ecosistema de recursos finitos, resulta perjudicial e insostenible.

Mantener el monopolio del sistema monetario actual provoca que el sistema se acerque cada vez más a la zona de liberación o colapso (Corrons, 2015). Ello pasa por un incremento todavía superior de los niveles de potencial y control interno, con una resiliencia situada al borde de su límite inferior. El monopolio monetario aleja el sistema de su zona de viabilidad, volviéndolo cada vez más eficiente y menos resiliente (punto B, figura 5).

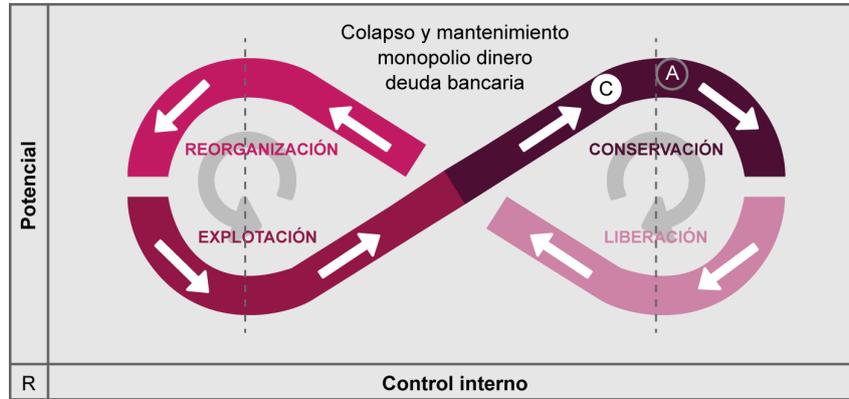
Figura 5. Efecto del monopolio del dinero como deuda bancaria



Fuente: Elaboración propia.

En caso de colapso del sistema monetario, se desencadena un rápido movimiento del sistema a través de las fases de liberación y reorganización, alcanzando el extremo opuesto al existente antes del colapso (Corrons, 2015). En dicho punto, con una resiliencia máxima y una eficiencia mínima, continuar con la existencia del monopolio del dinero como deuda bancaria provoca que el sistema arranque unas nuevas fases de explotación y conservación que rápidamente lo acercan de nuevo al punto previo a la crisis (punto C, figura 6).

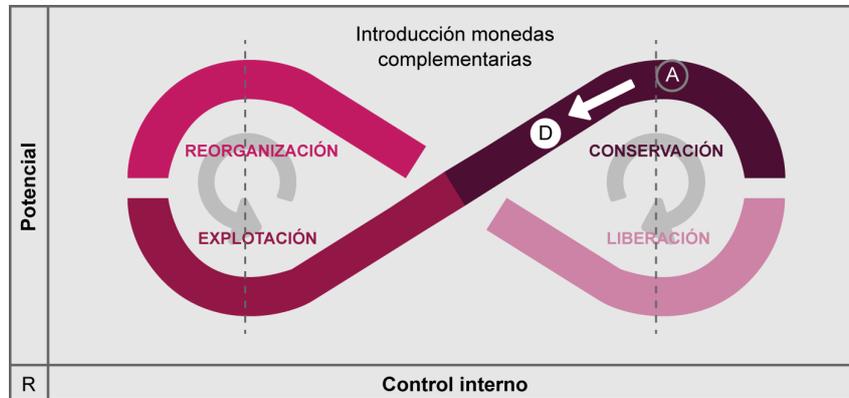
Figura 6. Recuperación habitual del sistema monetario tras un colapso



Fuente: *Elaboración propia.*

La introducción de monedas complementarias en el sistema monetario actual le aporta resiliencia, haciendo que él mismo se desplace a lo largo de la fase de conservación pero en sentido opuesto al del ciclo adaptativo, acercándose cada vez más a la ventana de viabilidad (Corrons, 2015). Aunque esto reduce el potencial y el control interno del sistema, es decir, su eficiencia, la aportación de resiliencia que genera es clave para su sostenibilidad y desarrollo (punto D, figura 7).

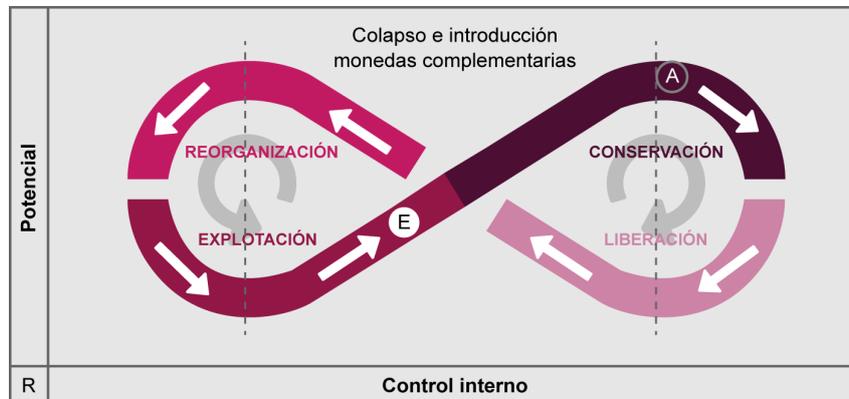
Figura 7. Efecto de las monedas complementarias



Fuente: *Elaboración propia.*

En caso de colapso del sistema monetario, la introducción de monedas complementarias permite la aplicación del aprendizaje y la innovación adquiridos en la fase previa de reorganización, lo cual genera un avance progresivo a lo largo de la fase de explotación, acercándose cada vez más al punto óptimo y, en cualquier caso, manteniéndose siempre dentro de la ventana de viabilidad (punto E, figura 8).

Figura 8. Recuperación del sistema monetario tras un colapso con monedas complementarias

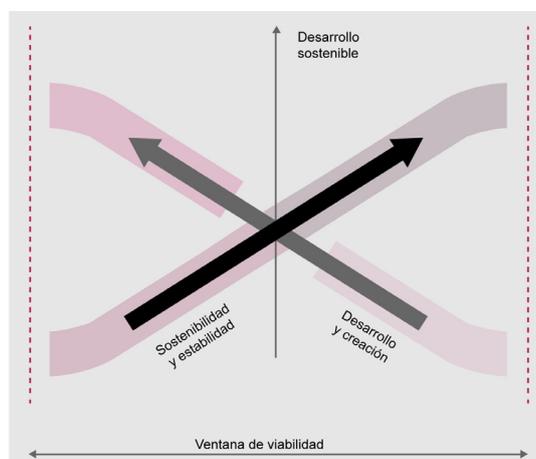


Fuente: *Elaboración propia.*

4.2. Monedas complementarias y panarquía

Como se ha mencionado anteriormente, la sostenibilidad y el desarrollo de un ciclo adaptativo se alcanzan con una sucesión de bucles frontal y dorsal. Al introducir la ventana de viabilidad, dicha evolución tendrá lugar mediante una sucesión de bucles dentro de esta zona, sin salirse de ella (figura 9). Considerar únicamente el bucle frontal puede guiar al sistema monetario hacia un estado de rigidez, lo cual lo vuelve frágil y lo expone a sufrir transformaciones turbulentas. El hecho de incorporar el bucle dorsal al estudio de las dinámicas sistémicas provee una visión más completa de su comportamiento, al contemplar elementos como la capacidad de organización, la innovación y la resiliencia, donde el aprendizaje, la recuperación y la flexibilidad abren las puertas a la novedad y a las oportunidades. La combinación de largos períodos de agregación y transformación de los recursos, con períodos más breves en los que se crean las oportunidades para innovar, es fundamental para la sostenibilidad y el desarrollo del sistema monetario (Corrons, 2015).

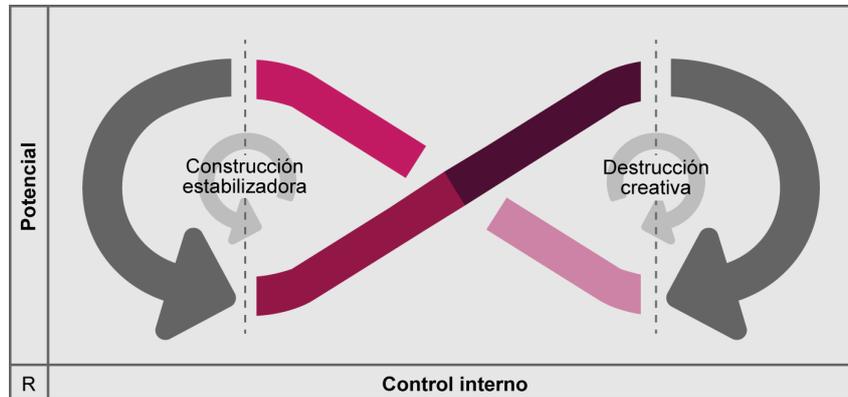
Figura 9. Sucesión de fuerzas estabilizadoras y de cambio para la sostenibilidad y el desarrollo



Fuente: *Elaboración propia.*

Consecuentemente, para garantizar la evolución del sistema será necesario crear dos tipos de transiciones que eviten salirse de la zona de viabilidad (figura 10). Se trata de la destrucción creativa, para pasar del bucle frontal al dorsal, y la construcción estabilizadora, para pasar del bucle dorsal al frontal (Corrons, 2015).

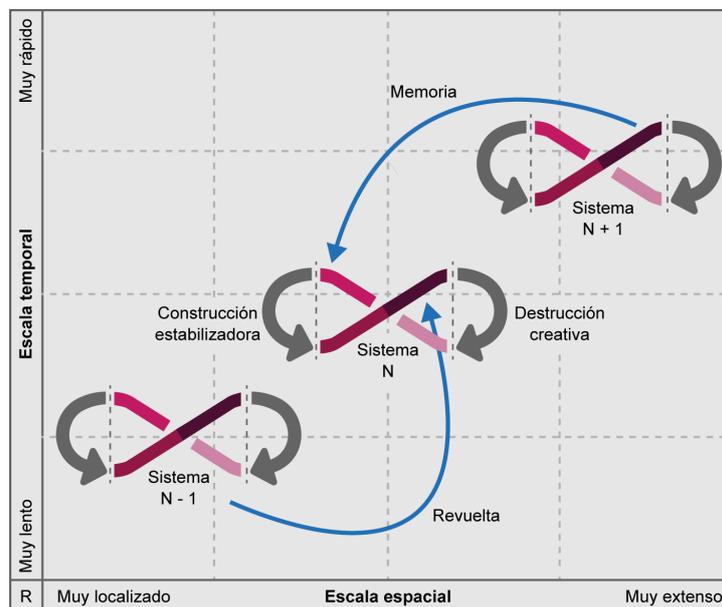
Figura 10. Transiciones para la sostenibilidad y el desarrollo



Fuente: Elaboración propia.

La configuración panárquica de los sistemas es precisamente la que facilita que estas transiciones tengan lugar. Para analizarlo, definiremos una configuración panárquica compuesta por tres sistemas emplazados en zonas distintas a nivel temporal y espacial (figura 11):

- Sistema $N + 1$, compuesto únicamente por dinero como deuda bancaria. Se trata de un sistema que abarca grandes áreas geográficas, ya sea a nivel nacional o internacional, con una escala temporal muy lenta, puesto que la interacción entre los distintos actores no es nada ágil, es totalmente rígida y sometida a una serie de normas.
- Sistema N , compuesto por dinero como deuda bancaria y por monedas complementarias actuando simultáneamente.
- Sistema $N - 1$, compuesto únicamente por monedas sociales, alternativas, locales, comunitarias... Se trata de un sistema cuyo ámbito de actuación geográfico es muy reducido, a nivel local. Su escala temporal es muy rápida, puesto que la interacción entre los distintos actores es muy ágil y cercana.

Figura 11. Revuelta y destrucción creativa, memoria y construcción estabilizadora

Fuente: *Elaboración propia.*

Bajo esta estructura de ciclos anidados interconectados, veamos cómo el sistema N se nutre de los sistemas $N + 1$ y $N - 1$, emplazados en otras escalas, para generar las transiciones y fomentar tanto su propia sostenibilidad y desarrollo como las del conjunto de la panarquía (Corrons, 2015):

- El sistema N recibe información del $N - 1$ a través de la revuelta, nutriéndose de la resiliencia necesaria para que tenga lugar la destrucción creativa dentro del ciclo (figura 11). Esta revuelta tiene lugar cuando el sistema $N - 1$ transita por su fase de liberación, aportando al N el aprendizaje, la organización, las oportunidades, la diversidad, las conexiones... que este necesita para arrancar un nuevo bucle dorsal de liberación y reorganización.
- El sistema N recibe información del $N + 1$ a través de la memoria, nutriéndose de la eficiencia necesaria para que tenga lugar la construcción estabilizadora dentro del ciclo (figura 11). Esta memoria tiene lugar cuando el sistema $N + 1$ transita por su fase de conservación, aportando al N la capacidad productiva, el crecimiento, el mantenimiento... que este necesita para arrancar un nuevo bucle frontal de explotación y conservación.

Conclusiones

A modo de conclusiones, veamos a continuación los resultados más relevantes del análisis de la sostenibilidad y el desarrollo del sistema monetario y el efecto de las monedas complementarias (Corrons, 2015), todo ello bajo el enfoque sistémico del pensamiento complejo:

- El monopolio del dinero como deuda bancaria fomenta un sistema monetario excesivamente eficiente y con escasa resiliencia, lo que lo convierte en insostenible y extremadamente vulnerable a perturbaciones externas.
- La introducción de monedas sociales, alternativas, locales, comunitarias... en el actual sistema monetario fomenta la resiliencia del mismo, es decir, una mayor capacidad de sobreponerse a perturbaciones externas y, por tanto, una mayor predisposición a la sostenibilidad y el desarrollo.

- Si bien el monopolio del dinero como deuda bancaria aporta estabilidad y eficiencia al sistema monetario, el efecto de las monedas complementarias es fundamental, puesto que introducen innovación y creatividad, ambas necesarias para que el sistema no únicamente se mantenga y sea eficiente, sino que además mejore y optimice su funcionamiento con el tiempo, tanto a nivel social como económico y ambiental.
- Las monedas complementarias, sin ser la panacea, aportan un importantísimo granito de arena de cara a fomentar la evolución del sistema monetario y de la vida en el planeta Tierra. En definitiva, fomentan un desarrollo mucho más sostenible que el actual.

Referencias bibliográficas

- CALVANTE, A. M. (2007). *Ciclo de renovación adaptativa*. Argentina: Universidad Abierta Interamericana, Centro de Altos Estudios Globales.
- CORRONS, A. (2015). *Monedas complementarias en pro de la sostenibilidad y el desarrollo: enfoque panárquico*. Trabajo de investigación del Máster Interuniversitario en Cooperación al Desarrollo de la Universidad Jaume I.
- GARCÍA, R. (2006). *Sistemas Complejos. Conceptos, método y fundamentación*. México: Gedisa.
- GUNDERSON, L.; HOLLING, C. S. (2001). *Panarchy: understanding transformations in human and natural systems*. Washington: Island Press, Center for Resource Economics.
- HOLLING, C. S. (2001). «Understanding the complexity of economic, ecological and social systems». *Ecosystems*. Vol. 4, n.º 5, págs. 390-405.
- LIETAER, B. y otros (2012). *Money & Sustainability: The Missing Link*. Reino Unido: Triarchy Press.
- LIETAER, B. y otros (2008). *Opciones para gestionar la crisis sistémica de la banca*. Documento para la Academia Mundial de Artes y Ciencias (WAAS).
- LIETAER, B. (2005). *El futuro del dinero: cómo crear nueva riqueza, trabajo y un mundo más sensato*. Argentina: Errepar-Longseller.
- SEYFANG, G.; LONGHURST, N. (2012). *Money, Money, Money? A scoping study of Grassroots Complementary currencies for Sustainability*. 3S Working Paper 2012-02. University of East Anglia.
- ULANOWICZ, R. y otros (2008). «Quantifying sustainability: efficiency, resilience and the return of information theory». *Journal of Ecological Complexity Forthcoming*.
- WALKER, B.; SALT, D. (2006). *Resilience thinking: sustaining ecosystems and people in a changing world*. Washington, D.C.: Island Press.



August Corrons

acorrons@uoc.edu

www.augustcorrons.com

Profesor de los Estudios de Economía y Empresa (UOC)

Profesor y consultor de los Estudios de Economía y Empresa de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC) desde 2003. Doctorando del programa de Desarrollo Local y Cooperación Internacional de la Universidad Jaume I (UJI). Máster interuniversitario en Cooperación al Desarrollo por la Universidad Jaume I (UJI), la Universitat de València (UV) y el Instituto Interuniversitario de Desarrollo Local (IIDL). Máster en Gestión y Dirección de Empresas por el Instituto de Directivos de Empresa (IDE). Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos, e ingeniero técnico de Obras Públicas, por la Universidad Politécnica de Cataluña (UPC). Ámbito docente: responsabilidad social corporativa, organización de empresas y prevención de riesgos laborales. Ámbito de investigación: monedas sociales y complementarias, economía solidaria y colaborativa, desarrollo local y psicología social.

Los textos publicados en esta revista están sujetas –salvo que se indique el contrario– a una licencia de Reconocimiento 3.0 España de Creative Commons. Podéis copiarlos, distribuirlos, comunicarlos públicamente y hacer obras derivadas siempre que reconozcáis los créditos de las obras (autoría, nombre de la revista, institución editora) de la manera especificada por los autores o por la revista. La licencia completa se puede consultar en <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/es/deed.ca>.



Dossier «Economía social y solidaria: experiencias y retos»

ALTERNATIVAS

La economía del futuro debe ser social y solidaria

Jordi Garcia Jané

Socio de la cooperativa L'Apòstrof

RESUMEN Desde la década de 1980 proliferan alrededor del mundo las iniciativas socioeconómicas regidas por lógicas distintas a la acumulación, el máximo beneficio y el consumismo, propias de la economía capitalista. Estas nuevas iniciativas aparecen en todo el ciclo económico: la gestión de los recursos, la producción, la comercialización, el consumo, el sistema financiero, la distribución del excedente y la circulación monetaria. Una de las formas más extendidas para denominarlas es economía social y solidaria, y en el futuro pueden devenir una alternativa a la economía dominante.

PALABRAS CLAVE economía social y solidaria; cooperativismo; comunes; trabajo cooperativo; comercialización justa; consumo responsable; finanzas éticas; monedas comunitarias; distribución solidaria del excedente; necesidades; democracia; mercado social

The economy of the future must be social and solidary

ABSTRACT *Since the 1980s, worldwide there have been numerous socioeconomic initiatives driven by ideas that differ from capitalist concepts such as accumulation of wealth, maximizing of profits and consumerism. These new initiatives appear all around the economic cycle: resources management, production, marketing, consumption, the financial system, the distribution of surplus and the circulation of currencies. One of the names most commonly associated with such initiatives is social and solidarity economy. In the future these initiatives may provide an alternative to the current dominant system.*

KEYWORDS *social and solidarity economy; cooperativism; shared; cooperative work; fair trade; responsible consumption; ethical finance; community currencies; solidary distribution of surplus; needs; democracy; social market*

1. Una economía tan antigua como la humanidad

El ser humano, como mamífero vulnerable que es, ha tenido que cooperar con sus congéneres para sobrevivir y progresar. La caza, la agricultura o el poblado son fruto de la cooperación humana. Las trazas de la cooperación para resolver necesidades con recursos escasos –la cooperación económica– se encuentran en todas las sociedades precapitalistas: la propiedad comunal y la explotación comunitaria de la tierra de los babilonios, los esclavos o los americanos; las sociedades funerarias y de seguros de los romanos, o los gremios catalanes de lana de la Edad Media que compraban el producto de manera conjunta. Más adelante, en el siglo XIX, ya en plena hegemonía capitalista, la primera clase obrera y el campesinado pobre, para emanciparse, crearon sus cooperativas de consumo, de producción, agrarias y de crédito, además de las mutualidades y los sindicatos y partidos obreros, inspirándose siempre en los valores de libertad, igualdad y fraternidad que las clases populares habían ido extendiendo desde la revolución inglesa de 1640 y que inspiraría después las revoluciones americana y francesa e innumerables revueltas sociales. Con la colonización europea, las formas cooperativa y mutualista se esparcieron por los cinco continentes y conocieron un período de esplendor entre 1880 y 1939.

En los años 1970, la primera gran crisis económica de la posguerra y el auge de los movimientos contestatarios crearon el contexto para que muchos colectivos obreros ocupasen sus fábricas, se hicieran fuertes y las gestionaran por su cuenta mientras el mercado y la policía se lo permitieron, y para que florecieran miles de asociaciones educativas, asistenciales, productivas, culturales, etc., impulsadas por una nueva generación joven con el objetivo de transformar la vida cotidiana aplicando criterios de autogestión e igualdad. Estas iniciativas recibieron el nombre de nueva economía social, para diferenciarla de las cooperativas y las mutualidades tradicionales, que consideraban envejecidas y anquilosadas.

En la década siguiente, la de los años ochenta, las políticas neoliberales aplicadas por las dictaduras militares sobre las poblaciones latinoamericanas provocaron el surgimiento de una economía popular de supervivencia, que en Chile, concretamente en los barrios populares de Santiago en el año 1985, recibió el nombre de economía de la solidaridad o economía solidaria. Mientras tanto, en Europa y América del Norte, grupos de personas solidarias con la gente que sufría la exclusión social por razones diversas, y que la administración tenía abandonadas, promovieron iniciativas sociales para atenderlas, dando lugar a empresas de inserción y fundaciones y asociaciones de intervención social. Al mismo tiempo, algunas plantillas de trabajadores griegos, italianos, catalanes, españoles y portugueses transformaban en cooperativas sus empresas para salvarlas del cierre a causa de la mala gestión o de la reconversión industrial.

Los primeros años del nuevo siglo, estas distintas corrientes coincidieron en los foros sociales mundiales, forjaron una identidad colectiva amparada bajo el nombre de economía social y solidaria (ESS), y se constituyeron en una red intercontinental de promoción de la economía social y solidaria (RIPESS).

La crisis de 2008 propició un notable crecimiento de estas iniciativas y surgieron nuevos tipos, como el procomún y la llamada economía colaborativa. Ambas, la primera claramente y la segunda en su versión no mercantil, se aproximan a la economía social y solidaria.

Podríamos afirmar que, en estos últimos años, la ESS ha conseguido, incluso, cierto reconocimiento institucional, como demuestra su inclusión en las nuevas constituciones venezolana y ecuatoriana, la creación de secretarías ministeriales para promocionarla por parte de los gobiernos brasileño y francés, o en Cataluña las políticas públicas de ESS que empiezan a desplegarse en ayuntamientos vinculados al llamado «nuevo municipalismo».

2. Una economía completa

Pero ¿de qué hablamos cuando decimos economía social y solidaria? Pues de una amplísima constelación de prácticas socioeconómicas alternativas a las capitalistas, que abarcan todas las fases del ciclo económico: la gestión de los recursos, la producción, la comercialización, el consumo, el crédito, la distribución del excedente y la circulación monetaria, las cuales comparten unas mismas características.

En el ámbito de los recursos, estamos pensando en la creación y gestión de bienes comunes. Un común es un bien utilizado por toda la sociedad o por un colectivo determinado de acuerdo con unas reglas de gestión formuladas de modo democrático por esa misma sociedad o colectivo, las cuales permiten que el bien satisfaga con eficacia las necesidades de sus usuarios presentes y también de los futuros. Los comunes se clasifican en dos tipos: los comunes naturales (agua, bosques, zonas de pesca, sistemas de riego, molinos comunitarios...) y los artificiales, que creamos los humanos (las lenguas, la información colaborativa, el software libre...), que también recibe el nombre de procomún. Como ejemplo mencionamos los pastos comunales que todavía existen en algunas partes del Pirineo o del norte peninsular, la Wikipedia, las licencias *Creative Commons* o los llamados bienes comunes urbanos, como los que se están generando de forma pionera en la ciudad de Bolonia.

En la comercialización, se manifiesta como el comercio justo, entendido como una práctica de intercambio basada en sistemas justos de distribución del trabajo y el excedente de productores, comercializadores y consumidores, unos sistemas que, además, son respetuosos con el medio ambiente. El comercio justo se lleva a cabo mediante los grupos de consumo responsable existentes en muchos barrios o pueblos del país, las tiendas de comercio justo, las agrotiendas de las cooperativas agrarias, las cooperativas de consumo, las ferias campesinas y de economía solidaria, etc.

En el consumo, se plasma en prácticas de consumo responsable realizadas por individuos, entidades, empresas y, últimamente, por algunas administraciones públicas. Por consumo responsable –también llamado crítico, transformador, ético o consciente–, entendemos el consumo de bienes y servicios efectuado de forma consciente con la intención de producir el máximo número de impactos positivos, a la vez que se reducen al mínimo los impactos negativos. El consumo responsable adopta las formas de consumo cooperativo, consumo colaborativo, consumo ecológico, consumo solidario y de reducción voluntaria del consumo.

En el crédito, toma la forma de finanzas éticas, es decir, de entidades y otras herramientas financieras gestionadas democráticamente y que financian proyectos que tienen un impacto social positivo. Estas iniciativas combaten la alineación del ahorrador, producida por su pérdida de control sobre el destino de los ahorros que ingresa en una entidad financiera convencional, y promueven el uso social de la inversión, que es orientada hacia proyectos medioambientales, culturales, de lucha contra la pobreza y la exclusión social, y a favor del desarrollo de la ESS. En Cataluña, cuando hablamos de finanzas éticas nos referimos a Coop57, Fiare, Oikocredit, Acció Solidària contra l'Atur (ASCA) y las comunidades autofinanciadas (CAF), entre otras.

En el reparto del excedente económico, contamos también con experiencias de distribución democrática equitativa y solidaria del excedente. A escala empresarial, nos referimos a las escalas salariales reducidas o incluso inexistentes que se aplican en la mayoría de empresas de la ESS, o al apoyo económico de la empresa hacia actividades sociales y comunitarias. A escala interempresarial, mencionamos los fondos de solidaridad entre empresas, como el existente dentro del grupo cooperativo Mondragón. A escala territorial, lo ilustran los presupuestos municipales participativos practicados por más de doscientos cincuenta ayuntamientos alrededor del mundo.

Florecen también las alternativas al sistema monetario, eso que se conoce por monedas complementarias, sociales o comunitarias. Podríamos definir la moneda comunitaria como una red de intercambio de productos y servicios entre personas y/o empresas, utilizando una moneda (física o virtual) diferente de la oficial, regida por unas normas y unas entidades de naturaleza democrática. Entre las monedas comunitarias, deberíamos diferenciar las monedas locales, es decir, monedas no oficiales utilizadas voluntariamente por los habitantes de una comunidad territorial (por ejemplo, el SOL-Violette en Toulouse, el Bristol Pound en Bristol, el Txantxi en Oñati o La Turuta en Vilanova i la Geltrú), y las monedas sociales, es decir, monedas no oficiales utilizadas voluntariamente por una comunidad profesional o ideológica (por ejemplo, el wir entre las pymes suizas, el sardex entre las empresas de Cerdeña, el puma dentro de la Red de Moneda Social Puma de Sevilla o el boniato en el Mercado Social de Madrid).

3. Una economía de productos y servicios

Hemos dejado para el final del repaso de las iniciativas socioeconómicas alternativas según la fase del ciclo económico en que tienen lugar, la expresión de la ESS en la producción, que podemos llamar producción cooperativa o trabajo cooperativo. La producción constituye probablemente la rama fundamental, la clave de toda la economía; se trata de la creación, a partir de los recursos naturales y del trabajo humano, de productos y servicios útiles para la sociedad.

La producción cooperativa o el trabajo cooperativo es la libre asociación de productores y productoras, que ostentan la propiedad colectiva de la empresa y la gestionan democráticamente bajo el principio de «una persona, un voto».

El trabajo cooperativo se puede llevar a cabo, bien como productor asociado dentro de una cooperativa de trabajo, una sociedad laboral, una asociación o similares, bien como un productor autónomo, pero que colabora con otros dentro de una red de productores o bien dentro de una cooperativa agraria o de servicios.

En estos momentos, existen miles de cooperativas de trabajo y otras empresas de los trabajadores y los productores en todos los sectores de la economía, desde el sector primario hasta los servicios, pasando por la industria. Centrándonos en la forma cooperativa, se estima que hay en el mundo 223 millones de personas que son productores autónomos, sobre todo agricultores, dentro del ámbito de una cooperativa, a las que debemos sumar 26 millones más, que son empleados o socios de cooperativas de trabajo. En algunas regiones del mundo la cooperativización alcanza cifras muy significativas: el 23% de los puestos de trabajo de la provincia de Ganwon, en Corea del Sur, el 15% en la región de Emilia-Romaña, en Italia, el 9% en la provincia de Santa Fe, en Argentina, etc.

Algunas características de la producción cooperativa son la alta seguridad y perdurabilidad de los puestos de trabajo que crea; su capacidad de resiliencia ante las crisis; la mayor presencia y poder de las mujeres (desgraciadamente sin llegar todavía a la paridad); la gestión centrada en las personas; la remuneración similar o superior respecto de otras empresas del mismo sector de actividad, a lo que hay que añadir compensaciones adicionales, sean materiales o no: las escalas salariales más equitativas; la integración laboral de personas desfavorecidas socialmente; la acumulación de reservas financieras más elevada que la media de las empresas, y las innovaciones de producto o servicio para que refleje valores como la sostenibilidad, la participación y la solidaridad.

En cuanto a los retos de la producción cooperativa, cabe mencionar la necesidad de desarrollar más habilidades de gestión y que estén alineadas con los valores y principios de la ESS; el acceso a la financiación; la ausencia de entornos normativos adecuados; la intensificación de la intercooperación empresarial; la profundización en la democracia interna; la participación de los usuarios y clientes, y la acentuación de su compromiso social.

4. Una economía democrática y responsable

Constatamos, pues, que la ESS abarca un conjunto de iniciativas socioeconómicas muy heterogéneas. A grandes rasgos, podríamos dividir la ESS en dos subsectores: la ESS socioempresarial (cooperativas, mutualidades, sociedades laborales, asociaciones y fundaciones de carácter social y cultural, empresas de inserción...) y la ESS sociocomunitaria (bancos de tiempo, monedas comunitarias, redes y ferias de intercambio...).

La heterogeneidad del sector se manifiesta en la actividad, la dimensión, el origen, el tipo y la motivación de sus actores, o también en la configuración organizativa que adoptan. Muchas se basan en el trabajo remunerado, algunas en el voluntario, y también están las que los hibridan. Por ahora, la mayoría produce para el mercado capitalista, pero también están las que se orientan hacia la autoproducción, el trueque y el mutualismo. Unas son prácticas esporádicas (por ejemplo, la colaboración desinteresada en un proyecto de software libre para la red), en cambio otras cristalizan en organizaciones informales como las redes de intercambio o las microeconomías comunitarias propias de grupos neorrurales, y muchas otras se configuran como organizaciones formales de carácter empresarial, tipo cooperativa o sociedad laboral, lo que aporta eficacia y continuidad a la actividad, a cambio de arriesgarse a perder frescor y horizontalidad.

Terminada la descripción, ensayemos una definición. Tenemos dos vías para definir qué es y qué no es la ESS. Una es basarnos en las formas jurídicas, la otra en las prácticas.

La economía social y solidaria catalana está pendiente de que el Parlamento catalán cumpla su compromiso de aprobar una ley de economía solidaria. Hasta ese momento, el marco legal que la acoge es la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de economía social, promulgada por las Cortes Generales. Esta norma utiliza el término *economía social*, pero en buena medida se trata de la misma realidad que otros denominan *economía social y solidaria*. Pues bien, el artículo 5 de dicha ley establece:

«Forman parte de la economía social las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones que lleven a cabo actividad económica, las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de trabajo, las cofradías de pescadores, las sociedades agrarias de transformación y las entidades singulares creadas por normas específicas que se rigen por los principios que establece el artículo anterior».

Añadimos que los tipos que integran la economía social y la economía social y solidaria enumerados por esta ley coinciden con los establecidos por las leyes de otros países.

De acuerdo con esto, para decidir si una iniciativa es o no ESS deberemos saber qué fórmula jurídica tiene. Conocer la importancia cuantitativa de la ESS con este criterio también es muy fácil; es suficiente consultar los registros de sociedades. De este modo, por ejemplo, podemos afirmar que en Cataluña existen unas 16.000 entidades de ESS, desglosadas en unas 4.200 cooperativas, 5.000 sociedades laborales, 6.800 asociaciones y fundaciones del campo social, 36 mutualidades de previsión social, 60 empresas de inserción y 210 centros especiales de trabajo. Estas sociedades dan trabajo a casi 190.000 personas, además de otro millón y medio que son socias de consumo o de servicios de estas entidades.

Ahora bien, todos conocemos de primera mano una cooperativa, una sociedad laboral, una fundación o una asociación donde quien trabaja lo hace en pésimas condiciones, que es gestionada de un modo poco democrático y nada participativo, y que no manifiesta ninguna sensibilidad social especial, es decir, que en la práctica funciona como una empresa mercantil privada más.

La constatación de esta realidad nos empuja a intentar acotar la ESS, no desde la voluntad proclamada (la forma jurídica, las declaraciones de misión y valores de la empresa), sino desde la realidad practicada.

Paradójicamente, este otro enfoque encuentra apoyo también en esa misma Ley de economía social, que en su artículo 2 define la economía social como:

«El conjunto de actividades económicas y empresariales que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de acuerdo con los principios recogidos en el artículo 4, persiguen, bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o los dos a la vez».

Ahora nos preguntaremos: ¿y cuáles son los principios que recoge el artículo 4? Pues:

- a) Primacía de las personas y de la finalidad social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa.
- b) Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por los socios o por sus miembros y, si es el caso, a la finalidad social objeto de la entidad.
- c) Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad.
- d) Independencia respecto a los poderes públicos».

Si nos aproximamos a la ESS desde las prácticas, entonces tendremos que descartar todas esas cooperativas, asociaciones, fundaciones, sociedades laborales y otras entidades que, en el día a día, no cumplen con dichos principios. No obstante, por la misma lógica, si lo que importa es la realidad y no la fórmula jurídica, entonces probablemente deberemos considerar que son economía social y solidaria algunas sociedades mercantiles (pequeñas sociedades limitadas, sociedades civiles privadas...) que en la práctica cumplen esos principios, igual que muchos productores autónomos individuales (por ejemplo, una campesina que sigue los principios de la

agroecología y vende a los grupos de consumo responsables), y también añadir un montón de prácticas económicas comunitarias que igualmente los cumplen, como son los bancos de tiempo, las monedas comunitarias, las redes y ferias de intercambio o los grupos de crianza compartida, aunque no tengan una cobertura legal. ¿Por qué razón, sino, las deberíamos excluir?

De modo que de utilizar una aproximación u otra, resulta un perímetro parcialmente distinto. En mi opinión, lo más útil es definir la ESS sobre todo desde las prácticas, pero concediendo un tipo de moratoria para que aquellas iniciativas de ESS que hoy «suspenderían» si alguien evaluara su actuación tengan tiempo para mejorar y para que el uso de instrumentos que sirvan para medir la aplicación de principios de la ESS (el balance social, el mapa colaborativo de Cataluña denominado Pam a Pam, etc.) se generalicen.

Desde las prácticas, podemos ensayar una definición sintética de la economía social y solidaria: el conjunto de iniciativas socioeconómicas de todo tipo, formales o informales, individuales o colectivas, que prioricen la satisfacción de las necesidades de sus miembros y/o de otras personas por encima del lucro; que sean de propiedad colectiva, naturalmente cuando son colectivas, y no iniciativas individuales; que se gestionen de forma democrática; que sean independientes respecto a los poderes públicos, y actúen orientadas por valores como la equidad, la solidaridad, la sostenibilidad, la participación, la inclusión y el compromiso con la comunidad.

Aclaremos un par de aspectos de esta definición. Nos referimos a iniciativas, como podríamos hablar de prácticas, pero no de entidades, ya que restringiría la ESS a sus manifestaciones formalizadas y estables, cuando, en cambio, consideramos que cualquier persona, física o jurídica –un individuo, cualquier tipo de empresa o asociación, una administración–, puede realizar acciones de ESS; por ejemplo, de consumo responsable, que pueden practicar todos los individuos y organizaciones incluida la administración pública (compra pública responsable).

Segunda aclaración: estas iniciativas las caracterizamos de «socioeconómicas», porque consideramos que economía y sociedad deberían estar siempre entrelazadas y que, obviamente, la economía que denominamos «social y solidaria» lo está.

5. Una economía de presente y de futuro

La ESS constituye un fenómeno extendido alrededor del mundo, minoritario pero de ningún modo insignificante. Sus iniciativas mejoran las condiciones de vida de la población, proporcionan alimentos a bajo precio, generan puestos de trabajo de calidad, aumentan las rentas agrarias y preservan el mundo rural, otorgan créditos a los sectores populares, facilitan viviendas asequibles, permiten que pequeñas tiendas sobrevivan a la competencia de las grandes cadenas comerciales, fortalece la economía local, etc. Además, fomentan los valores democráticos, solidarios, proactivos y críticos de las personas, que devienen ciudadanos activos y sujetos transformadores. Pero eso no es todo.

Hoy en día, la ESS constituye en la práctica un gran y variado laboratorio de innovación social que ensaya nuevas formas de trabajar, gestionar, consumir y financiarse, y un escaparate que muestra a los ojos de todo el mundo que quiera ver que es posible hacer economía de una manera eficaz y, a la vez, democrática, solidaria, justa y sostenible. Por eso no nos tiene que sorprender tampoco que muchos investigadores sociales (entre ellos los economistas) busquen en la ESS una fuente de inspiración. Desde la crisis de 2008, la ESS inspira tanto a los que aspiran a civilizar el capitalismo como a los que buscan modelos económicos alternativos.

Así mismo, la ESS solo puede convertirse en una parte de una alternativa al capitalismo si gana densidad, dimensión y complejidad, y pasa de la escala micro (las iniciativas y empresas individuales) a la escala meso (los ecosistemas territoriales y sectoriales de iniciativas de ESS). Para eso necesita crecer y vertebrarse; profundizar en un modelo de gestión basado en los valores alternativos que representa y no en el *management* capitalista; penetrar en mercados de importancia estratégica, como los vinculados a la economía verde; orientarse hacia el desarrollo autocentrado del sector, o en otras palabras, hacia la creación de mercados sociales alternativos; presionar para que las políticas públicas le sean favorables, lo que exige que sean coproducidas entre la administración y el propio sector, y tomar conciencia de sí mismo, profundizando en su identidad y erigiéndose en un actor

económico y político influyente, aliado con otros movimientos sociales transformadores y con otras economías críticas como la feminista y la ecologista.

Conclusiones

La economía social y solidaria está resolviendo las necesidades de millones de personas en el mundo y lo hace tanto democratizando la sociedad como inspirando nuevos sistemas económicos más justos y sostenibles. La gran fortaleza de la ESS es que no se trata de ninguna elucubración teórica, tampoco de ningún ideal abstracto, sino de una realidad palpable. No obstante, todavía debe desarrollarse mucho y superar difíciles retos para convertirse en una alternativa real a la economía capitalista.

Referencias bibliográficas

- CONILL, J. y otros (2012). *Otra vida es posible*. Barcelona: UOC.
- CORAGGIO, J. L. (2004). *La gente o el capital*. Buenos Aires: Espacio Editorial.
- CORAGGIO, J. L. y otros (2013). *Diccionario de la otra economía*. Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- DIVERSOS AUTORES (2010). «Economía solidaria, potencialidades y desafíos». *Revista Papeles*. N.º 110. Barcelona: Icaria.
- GARCIA, J. y otros (2001). *La dimensió cooperativa*. Barcelona: Icaria.
- GARCIA, J.; LAVILLE, J. L. (2009). *Crisis capitalista y economía solidaria*. Barcelona: Icaria.
- GUERRA, P. A. (2002). *Socioeconomía de la solidaridad*. Montevideo: Nordan.
- LAVAL, C.; DARDOT, P. (2015). *Común*. Barcelona: Gedisa.
- LAVILLE, J. L. (2004). *Economía social y solidaria, una visión europea*. Buenos Aires: Fundación OSDE.



Jordi Garcia Jané

jordi@apostrof.coop

Socio de la cooperativa L'Apòstrof

Docente, escritor y conferenciante habitual sobre temas de cooperativismo, economía social y solidaria, democracia participativa, innovación social, y alternativas sociales en general. Además de numerosos artículos para revistas como *Illacrua*, *Actualitat i Alternatives*, *Cooperatives de Treball*, *Cooperació Catalana*, *Nexe Quaderns d'Autogestió Cooperativa* o el semanario *Directa*, es autor o coautor de libros como *La dimensió cooperativa* (2001, 2006), *Economía solidaria y crisis capitalista* (2010), *Democracia económica* (2011), *Adéu capitalisme. 15M-2031* (2012) y *Economía solidària per a una Catalunya lliure* (2014).

Trabaja en la cooperativa L'Apòstrof y participa activamente en otras cooperativas y entidades de economía social y solidaria, como la Xarxa d'Economia Solidària (XES).

Los textos publicados en esta revista están sujetas –salvo que se indique el contrario– a una licencia de Reconocimiento 3.0 España de Creative Commons. Podéis copiarlos, distribuirlos, comunicarlos públicamente y hacer obras derivadas siempre que reconozcáis los créditos de las obras (autoría, nombre de la revista, institución editora) de la manera especificada por los autores o por la revista. La licencia completa se puede consultar en <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/es/deed.ca>.



Dossier «Economía social y solidaria: experiencias y retos»

RESPUESTAS PARA REALIDADES DIVERSAS

La financiación del emprendimiento social, ¿modelos nuevos para problemas viejos?

Elisabet Bach

Profesora colaboradora de los Estudios de Economía y Empresa (UOC)

Laura Lamolla

Profesora de los Estudios de Economía y Empresa (UOC)

Agradecimientos por su colaboración a:

Valentí Acconcia, de Vanacco, y Amadeo Ibarz y Montse Tarridas, de Think Great

RESUMEN En la medida en que siempre han habido problemas sociales a los que dar respuesta y soluciones, ha existido emprendimiento social. En los últimos años se han desarrollado nuevas formas empresariales que ofrecen una respuesta a retos sociales y medioambientales que combinan aspectos de las entidades no lucrativas con otros de las empresas lucrativas. Por un lado, en este artículo definimos el emprendimiento social, en el sentido de que tiene unas características y unas necesidades específicas y diferenciadas del emprendimiento convencional. Ello ha permitido el desarrollo de un mercado de financiación específico que intenta dar una respuesta adecuada a las distintas tipologías de entidades que operan en este campo. Y por el otro, presentamos los modelos de financiación para iniciativas sociales y en qué casos y situaciones son más adecuados unos que otros.

PALABRAS CLAVE emprendimiento social; entidades no lucrativas; modelos de financiación

*The financing of social entrepreneurship.
New models for old problems?*

ABSTRACT *Social entrepreneurship has existed for as long as there have been social problems needing responses and solutions. In recent years, new forms of business have been developed that respond to social and environmental challenges, and which combine aspects of non-profit organizations with others of for-profit companies.*

In this article we start by defining social entrepreneurship, which has specific characteristics and needs that are distinct from those of conventional entrepreneurship. This difference has enabled the development of a financing market specific to this field, which attempts to provide suitable responses to the different types of organizations operating therein.

We then go on to look at the financing models available to social initiatives and the cases and situations that make some more appropriate than others.

KEYWORDS *social entrepreneurship; non-profit organizations; financing models*

Introducción

El emprendimiento social ha existido siempre y en todo el mundo, y actualmente representa el 3,2% del total de empresas en su fase inicial (Bosma y otros, 2016). Dado que ni los estados ni el mercado satisfacen plenamente las necesidades sociales de las personas, a lo largo de la historia han surgido emprendedores con la intención de dar respuesta a diversas necesidades, generalmente básicas, como el acceso a la salud y a la educación, pero también otras como el acceso a las nuevas tecnologías o el ocio infantil.

En primer lugar, está ampliamente aceptado que los estados han fallado y fallan a la hora de distribuir los recursos, especialmente entre la población más pobre, que tiene dificultades de acceso e inferior calidad en los servicios, entre otras cuestiones. En segundo lugar, y en relación con el mercado, muchos consumidores, especialmente de países en vías de desarrollo, no pueden pagar los productos y los servicios que podrían satisfacer sus necesidades. De hecho, las empresas han tenido pocos incentivos a la hora de dirigirse a estos mercados con muy bajo poder adquisitivo y de capacidad de consumo, aunque en la última década han aparecido nuevos modelos de negocio, como los llamados «de la base de la pirámide» (BdP) –modelos que desarrollan, gracias a la innovación, productos y servicios dirigidos a los millones de personas que se encuentran en las capas más pobres de la sociedad, es decir, que se encuentran «en la base de la pirámide»–, en los que precisamente este segmento de mercado forma parte de la cadena de valor de la empresa, ya sea como cliente, proveedor, etc.

La forma tradicional de abordar los problemas sociales se ha basado en el modelo de las subvenciones por parte de la Administración y de donaciones altruistas que han financiado las actividades y a las entidades de índole social. Esta situación genera dependencia de terceros e inestabilidad en los ingresos de las entidades sociales. No obstante, en los últimos años se han desarrollado modelos de negocio que combinan características de los sectores lucrativo y no lucrativo. Son las llamadas «empresas híbridas», es decir, que combinan un interés social (modelo de entidades no lucrativas) con la financiación a partir del beneficio generado por la propia organización y con recursos ajenos, que también reciben una remuneración por esta financiación (modelo lucrativo). Estos nuevos modelos permiten afrontar problemas sociales con respuestas viables y sostenibles económicamente. A su vez, en el ámbito de la financiación también han surgido nuevos modelos que permiten dar respuesta tanto a las necesidades financieras de estas empresas híbridas, como a las de las entidades y personas que las financian.

En este artículo analizamos las diversas alternativas de financiación que actualmente tienen las empresas sociales, con especial atención a las de nueva creación. Antes haremos un análisis de lo que significa el emprendimiento social para consensuar posiciones.

1. Una aproximación al emprendimiento social

Como en el convencional, el emprendimiento social detecta las necesidades y actúa allí donde el mercado y las instituciones públicas no llegan. Es decir, detecta oportunidades para mejorar productos y servicios, crear soluciones y nuevas aproximaciones en el ámbito social.

De todas maneras, todavía no existe un consenso absoluto para definir el emprendimiento social, pese a haber pasado ya muchos años desde que Bornstein (2004) escribió *How to Change the World. Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas*, uno de las principales obras de referencia en este ámbito, en la que hacía una recopilación de casos de emprendimiento social, identificando las características de los protagonistas y las actividades que llevaban a cabo.

Por un lado, el emprendimiento social tiene puntos de encuentro con diversas disciplinas de las ciencias sociales (economía, ciencias políticas, management, sociología, etc.) que tienen diversos enfoques sobre el mismo fenómeno. Y por otro, la investigación se ha centrado en una o diversas dimensiones del fenómeno, como son los individuos (características sociodemográficas, valores, actitudes, etc.), las actividades en que se focaliza (reducción de la pobreza, acceso a la salud y a la educación, conservación de ecosistemas, etc.), los procesos que la caracterizan, los recursos que moviliza y la misión. De hecho, algunos autores, como Dacin y otros (2011),

consideran que lo que realmente distingue el emprendimiento social de otras iniciativas emprendedoras es precisamente la misión.

El emprendimiento social contempla en su misión (la razón de ser de la entidad) la creación de valor social y, aunque algunos autores ignoran en su definición los resultados económicos que de ello se derivan, otros consideran que son una parte fundamental de la misma. No obstante, unos la consideran en un nivel secundario (Mair y Martí, 2006; Seelos y Mair, 2005) y otros (Dacin y otros, 2011) en el mismo nivel. Como indican estos últimos, el valor económico es imprescindible para la sostenibilidad de las iniciativas sociales. Si no fuera así, no se trataría de emprendimiento social, sino de otras iniciativas de carácter social, como la filantropía o incluso la actividad de la Administración pública. Bosma y otros (2016) utilizan en su definición ambas aproximaciones. En un sentido amplio, definen el emprendimiento social como cualquier actividad, organización o iniciativa que tiene un objetivo concreto relacionado con aspectos sociales y/o medioambientales. Y de un modo más acotado, la misión y el valor generado deben tener claramente un objetivo social o medioambiental.

Tabla 1. Principales diferencias entre emprendimiento social (ES) y convencional (EC)

	ES	EC
Misión	Necesidad social no atendida	Detección de una oportunidad de mercado que permite captar valor económico (para la empresa)
Valor	Valor social como finalidad principal	Valor económico como finalidad principal

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar en la tabla anterior, el tipo de valor para ambas tipologías de emprendimientos no es excluyente, a pesar de que la finalidad principal sea una u otra. De hecho, esta doble vertiente permite definir un universo amplio de entidades y empresas que participan del ámbito social, pero desde distintos focos y perspectivas.

Figura 1. Clasificación del emprendimiento social en función del impacto social y la orientación al mercado



Fuente: Elaboración propia.

Como podemos observar en el gráfico anterior, las ONG y los ámbitos de actuación de la Administración pública se sitúan donde el impacto social es más elevado y la orientación al mercado es baja.

A continuación, con un impacto social elevado y con cierta orientación al mercado, se encuentran esas entidades y empresas cuya actividad comercial es subsidiaria de su misión. En este apartado podemos encontrar, por ejemplo, centros de trabajo para colectivos con discapacidades físicas o psíquicas o entidades que ayudan a personas de colectivos desfavorecidos a montar su propia microempresa, entre otros.

Seguidamente, con una mayor orientación al mercado pero también manteniendo un impacto social, se sitúa el sector del cooperativismo, donde la gestión de las entidades es participativa por parte de los trabajadores. Este elemento aporta un aspecto social esencial a esta tipología de entidades, más allá de que su misión sea de finalidad social o comercial.

Entrando ya en las empresas con una clara orientación al mercado pero que mantienen una vocación social elevada, se sitúan las empresas de impacto social o empresas híbridas. Dentro de este colectivo se incluyen las *startups* de impacto, es decir, aquellas empresas de nueva creación con un elevado potencial de crecimiento, alto rendimiento económico y una elevada incidencia social.

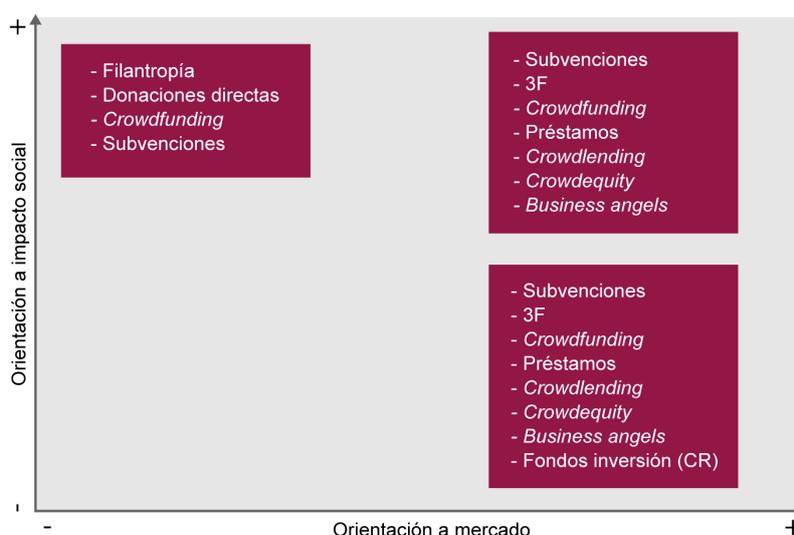
Finalmente, con una clara vocación hacia el mercado se sitúan las empresas comerciales. En este caso, el impacto social, más allá del propio de cualquier empresa, dependerá también de cómo ejercite su responsabilidad corporativa. Hay empresas que son muy activas en este aspecto y generan una incidencia social elevada y otras que no.

Así pues, teniendo en consideración esta clasificación, y en base a la definición de emprendimiento social más restrictiva, que contempla tanto la orientación al mercado como el impacto social, se puede afirmar que las ONG, la Administración pública y el emprendimiento convencional –a pesar de realizar acciones a través de la responsabilidad social corporativa–, quedan excluidos del emprendimiento social.

2. Financiación de iniciativas de emprendimiento social

En los últimos años han surgido nuevos modelos que, para que el proyecto sea viable y autosostenible, combinan la misión social con la rentabilidad económica. Este nuevo modelo amplía las tradicionales formas de financiación basadas en las donaciones altruistas y las subvenciones de los organismos públicos hacia fórmulas relacionadas con el modelo de empresa convencional.

Figura 2. Clasificación de las formas de financiación según el grado de impacto social y orientación al mercado de la iniciativa financiada



Fuente: Elaboración propia.

En este análisis nos centraremos en las formas de financiación orientadas a lo que hemos definido como emprendimiento social en el apartado anterior. Como se puede observar en la figura anterior, las herramientas de financiación son similares a las que acceden las empresas convencionales. En relación con las entidades que ceden los fondos, en algunos casos también pueden coincidir con las que operan en el ámbito de las empresas comerciales, pero en otros hay iniciativas especializadas en emprendimiento social, ya sea por su idiosincracia o por las formas jurídicas que financian (fundaciones, centros especiales de trabajo, cooperativas, sociedades anónimas laborales, etc.). No pretendemos hacer una relación exhaustiva, sino explicar la tipología de cada forma de financiación y poner ejemplos de referencia:

Las aportaciones propias de los promotores del proyecto y de su entorno inmediato: Este tipo de financiación hace referencia a las aportaciones que los mismos promotores o bien su círculo familiar, de amigos y conocidos hacen en las primeras etapas del proyecto para que se puede realizar un estudio/investigación de mercado, desarrollar el producto y cubrir los gastos iniciales.

Las donaciones y aportaciones a fondo perdido: en este caso, el proyecto recibe recursos –no necesariamente económicos– de terceros, pero sin la obligación de devolverlos al donante. En este grupo hay entidades/instituciones que tradicionalmente han participado en la financiación de empresas y proyectos, como la Administración pública. A modo de ejemplo, se pueden mencionar SME Instruments –dirigida a empresas con potencial de dar respuesta a problemas europeos, también en el ámbito social, económico y medioambiental–, y las subvenciones del Departamento de Empresa y Ocupación para la contratación de avales para la constitución de cooperativas y sociedades anónimas laborales. Las fundaciones también han realizado tradicionalmente donaciones en este ámbito, aunque en la actualidad las hay con la finalidad específica de promover y apoyar el emprendimiento social, como la Fundación Repsol para proyectos de mejora del impacto medioambiental.

Hay otras fórmulas más recientes y que constituyen por sí mismas modelos de negocio innovadores, como el *crowdfunding*, una forma de financiación colectiva organizada a través de plataformas que operan en línea. Hay tres tipos de *crowdfunding* a fondo perdido:

- *Crowdfunding* de donación: Es una fórmula muy habitual en ONG y muy poco en empresas, pero es posible aplicarla cuando una ONG pide los fondos con el fin de que el colectivo al que se dirige pueda desarrollar proyectos de emprendimiento. También se puede utilizar si una empresa, en este caso social, quiere llevar a cabo un proyecto de tipo altruista.
- *Crowdfunding* de recompensa, que queda fijada previamente y depende de la cantidad aportada. Este tipo de *crowdfunding*, por ejemplo Goteo, también aporta información a los promotores-donantes sobre su producto, su aceptación y la tipología de sus clientes. Aparte de obtener financiación, es una forma de validar el proyecto.
- *Crowdfunding* mixto de donación y recompensa: Es una fórmula en que la recompensa no la da la entidad que recibe los fondos, sino otra entidad de renombre, cuyo producto puede ser interesante para las personas que aportan los fondos. Como en el caso del *crowdfunding* de donación, es poco habitual en el ámbito de proyectos empresariales.

Las aportaciones de capital y préstamos participativos son un tipo de financiación en el que las personas/entidades que aportan los fondos reciben a cambio participaciones de la sociedad receptora. Respecto a las aportaciones de capital hay de diversos tipos:

- En el *crowdequity*, o *crowdfunding* de capital, los fondos provienen, como en los casos del *crowdfunding* de donación y de recompensa, de diferentes personas que actúan mediante plataformas en línea, como por ejemplo La Bolsa Social.
- Los *business angels* especializados en proyectos de impacto social: Igual que el resto de *business angels*, son inversores privados organizados habitualmente en torno a redes o aceleradoras y que invierten directamente en los proyectos. Aparte de la aportación económica, y a diferencia del *crowdequity*, también contribuyen al éxito del proyecto con su experiencia y red de contactos. Hay múltiples redes, como Creas Coinversión (red de *business angels* dirigida a *startups* de impacto social) o Ship2b (aceleradora especializada en proyectos con impacto social).

- El emprendimiento social también tiene acceso al capital riesgo, que comprende aquellas entidades que aportan fondos a las empresas en forma de capital por un tiempo determinado. Los fondos que aportan pueden estar por encima de los trescientos mil euros. Normalmente, estos fondos se especializan por sector/actividad de las empresas financiadas o por su etapa de desarrollo. Por ejemplo, Creas Inicia se dirige a *startups* en fase semilla, Creas Desarrolla a *startups* de impacto social en fase de expansión y la Fundación Isis está especialmente dirigida a la inclusión social y a centros de trabajo.

Finalmente, los préstamos participativos son una fórmula mixta entre las aportaciones de capital y los créditos, ya que son aportaciones que deben devolverse en un plazo acordado y generan un interés, aunque con un tramo que es variable en función del resultado de la empresa. Se debe puntualizar que este tipo de financiación se considera un recurso propio dentro del balance de la sociedad. La Administración pública (Enisa, Institut Català de Finances) dispone de modalidades de préstamos participativos, muchas veces complementarios a las inversiones de inversores privados, como los *business angels*. Algunas entidades sin ánimo de lucro tienen como finalidad la financiación de proyectos de economía social. Este es el caso de Coop57, cooperativa de servicios financieros que facilita préstamos participativos a las cooperativas adheridas.

Los préstamos son un tipo de financiación en la que la entidad que aporta los fondos y la que los recibe acuerdan un plazo para devolverlos y una remuneración (interés). Como en las tipologías anteriores, están los agentes tradicionales que han concedido préstamos pero se han especializado en el sector social y otras que han innovado en el modelo de negocio, como es el caso del *crowdlending*.

El *crowdlending* es la modalidad de préstamo del *crowdfunding*, es decir, los fondos provienen de personas privadas que los ceden a través de una plataforma en línea, que selecciona los proyectos y gestiona el buen fin de la operación hasta la devolución total del nominal y de los intereses. En el caso del emprendimiento social, el interés que se acuerda puede ser un interés de mercado o ser nulo, de modo que la devolución para el aportante sea el impacto social. A diferencia del emprendimiento comercial, en el que los préstamos se conceden a empresas que ya llevan tiempo en el mercado para poder contrastar su solvencia, en el caso del emprendimiento social el *crowdlending* también se utiliza para financiar proyectos nuevos, como son los casos de Ecrowd para proyectos de impacto medioambiental o Realfunding.

Hay algunas entidades financieras, tanto del sector de la banca ética (Fiare Banca Ética) como de la banca comercial tradicional (Microcréditos de Microbank), que tienen líneas de préstamo dirigidas exclusivamente a financiar proyectos de emprendimiento social.

Finalmente, algunas entidades no lucrativas (por ejemplo, ASCA facilita microcréditos sin interés dirigidos a personas en el paro) tienen líneas de microcréditos dirigidas a personas de colectivos con riesgo de exclusión para que puedan financiar sus proyectos. Las instituciones públicas –por ejemplo, el Institut Català de Finances– cuentan también con líneas de préstamo para iniciativas sociales.

Pese a toda esta diversidad de tipos de financiación, en Europa occidental las principales fuentes de financiación que utilizan los emprendedores sociales en etapas iniciales son, por orden de importancia, los programas gubernamentales y donaciones (43%), la familia (38%), bancos, otras instituciones financieras (25%) e inversores privados y capital riesgo (25%), jefes y compañeros de trabajo (18%), amigos (14%) y en último lugar el *crowdfunding* (9%) (Bosma y otros, 2016). Esta situación parece reflejar que a pesar de que en los últimos años han surgido nuevos instrumentos de financiación, el emprendimiento social sigue financiándose principalmente a través de programas gubernamentales y de la familia y conocidos (las 3 F).

Conclusiones

En la medida en que siempre han habido problemas sociales a los que dar respuesta y soluciones, ha existido emprendimiento social.

En los últimos años se ha intentado definir el emprendimiento social desde el ámbito académico. Existe un cierto consenso que se basa en dos elementos esenciales: la misión social y la captura de valor económico, este

último necesario para la viabilidad y la sostenibilidad de la iniciativa. Es decir, necesario para dar respuesta a la necesidad social y/o medioambiental planteada en la misión de forma regular y sostenible en el tiempo.

Esta nueva forma de dar respuesta a retos sociales y medioambientales ha desarrollado nuevas formas empresariales que combinan aspectos de las entidades no lucrativas con otros de las empresas lucrativas. Es lo que llamamos «empresas híbridas».

Paralelamente, se está desarrollando un mercado de financiación que intenta dar respuesta a las distintas tipologías de entidades que operan en el campo del emprendimiento social.

Hay distintas tipologías de financiación según el retorno que se espera conseguir: a fondo perdido (si no se espera retorno), de participación en capital (si se espera un retorno variable y con un riesgo acorde con la evolución de la empresa) y de préstamo (si se espera una remuneración económica acordada).

También hay diferentes tipos de entidades que ofrecen la financiación: entidades sin ánimo de lucro, instituciones públicas y de iniciativa privada (personas físicas y personas jurídicas).

Otra diferencia es que cada entidad se dirige a una parte del universo que llamamos emprendimiento social: aquellas que se dirigen a las empresas híbridas y, muchas veces, concretamente a las *startups* de impacto; las que se han especializado en las empresas de tipo cooperativo, y las que dirigen sus fondos a aquellas empresas en las que la actividad comercial es subsidiaria de la misión social.

El emprendimiento social tiene una presencia muy dispar en los diferentes países del mundo; en el caso de España, posee una ratio que la sitúa en la zona baja (0,9% según Bosma y otros, 2016). Es de esperar que, de acuerdo con lo que sucede en otras economías próximas, este sea un sector en crecimiento, tanto a nivel de proyectos como a nivel de formas, fuentes y volumen de fondos de financiación.

Referencias bibliográficas

- BOSMA, N.; SCHOTT, T.; TERJESEN, S.; KEW, P. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor 2015 to 2016: Special Report on Social Entrepreneurship*. Global Entrepreneurship Research Association (www.gemconsortium.org).
- BORNSTEIN, D. (2004). *How to Change the World. Social Entrepreneurs and the Power of new Ideas*. Oxford: Oxford University Press.
- CARTER, E.; SHAW S. (2007). «Social Entrepreneurship». *Social and small business and enterprise development*. Vol. 14, n.º 3, págs. 418-434.
- COMISSIÓ EUROPEA. «The SME Instrument». Horizon 2020. Programa Marc per a la innovació i la recerca [artículo en línea: <<https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/sme-instrument>>]. [Fecha de consulta: 9 de octubre 2016].
- DACIN, M. T.; DACIN, P.; TRACEY, P. (2011). «Social entrepreneurship: a critique and future directions». *Organizations science*. Vol. 22, n.º 5, págs. 1203-1213.
- FERNÁNDEZ-LAVIADA; PEÑA, I.; GUERRERO, M. I.; GONZÁLEZ-PERNÍA, J. L. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2014*. Santander: Editorial de la Universidad de Cantabria.
- GENERALITAT DE CATALUNYA. «Emprenedoria Social. Recull de recursos per a l'emprenedoria social» [en línea: <<http://www.emprenedoriasocial.cat/recull/index.php/recursos/llistar/economics/589>>]. [Fecha de consulta: 16 de octubre 2016].
- MAIR, J.; MARTÍ, I. (2006). «Social entrepreneurship research: a source of explanation, prediction and delight». *Journal of World Business*. Nº. 41, págs. 36-44.
- RUIZ DE MUNAIN, J. L.; MARTÍN, J. (2012). *Mapa de las inversiones de impacto en España*. Madrid: Fundación Compromiso y Transparencia.
- SEELOS, C.; MAIR, J. (2005). «Social entrepreneurship: creating new business models to serve the poor». *Business Horizons*. Nº. 48, págs. 241-246.
- XARXANET.ORG. Entitats i voluntariat per un món millor: <<http://xarxanet.org>>.



Elisabet Bach Oller

ebach@uoc.edu

Profesora colaboradora de los Estudios de Economía y Empresa (UOC)

Consultora económica y financiera de emprendedores en el proceso de creación y desarrollo del proyecto y de empresarios en la consolidación de la empresa y viabilidad de proyectos. Colegiada en el Colegio de Economistas de Cataluña y miembro del grupo de Trabajo de Creación de empresas y emprendimiento. Realiza charlas y cursos de formación sobre creación de empresas, finanzas y financiación de la empresa. Licenciada y máster en Administración y Dirección de Empresas por ESADE Business School. Colabora con la UOC como profesora colaboradora de la asignatura *Iniciativa Emprendedora* de los estudios de Economía y Empresa.



Laura Lamolla

llamollak@uoc.edu

Profesora de los Estudios de Economía y Empresa (UOC)

Profesora en la UOC desde 2007, donde imparte asignaturas de iniciativa emprendedora, estrategia y estrategia internacional. Combina su actividad docente con la dirección académica del grado en ADE. Sus intereses de investigación están relacionados con el género, la iniciativa emprendedora y el equilibrio vida-trabajo. Ha participado en diversos proyectos europeos y nacionales sobre estos temas. Doctora en Ciencias Políticas y de la Administración por la Universidad Autónoma de Barcelona, máster en International Management por CEMS (Community of European Management Schools) y licenciada y máster en Administración y Dirección de Empresas por ESADE Business School.

Los textos publicados en esta revista están sujetas –salvo que se indique el contrario– a una licencia de Reconocimiento 3.0 España de Creative Commons. Podéis copiarlos, distribuirlos, comunicarlos públicamente y hacer obras derivadas siempre que reconozcáis los créditos de las obras (autoría, nombre de la revista, institución editora) de la manera especificada por los autores o por la revista. La licencia completa se puede consultar en <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/es/deed.ca>.



TRABAJO FINAL DE GRADO

¡Eo! (Estamos aquí): la inmobiliaria de los *pop-up stores*

Oriol Fernández Rodríguez

Alumni del Grado de ADE (UOC)

RESUMEN Proyecto final del grado en Administración y Dirección de Empresas de la Universitat Oberta de Catalunya, para el que se ha elaborado un plan de empresa siguiendo las directrices de la asignatura.

¡Eo! (Estamos aquí) es un *marketplace* inmobiliario que pone en contacto a emprendedores y empresarios con inquilinos de locales comerciales para testear una idea de negocio o exhibir un producto durante un tiempo determinado en un espacio físico. Este puede variar desde pocas horas para la presentación de una marca o de un producto hasta unos meses o incluso un año, dependiendo de la estrategia de la empresa. Este proyecto nace con la idea de atender las necesidades de empresarios y emprendedores, que quieren exhibir sus productos innovadores y no tienen dinero para disponer de un espacio o un local comercial. Para atender estas necesidades, la empresa ofrece tarifas más ajustadas que su competencia mediante la productividad que se gana gracias a su plataforma en línea y externalizando todos los procesos que no son el *core business* de la empresa. De esta manera, se pueden dedicar a proporcionar un servicio innovador y de calidad que pone al cliente en el centro del negocio. Es también muy importante el servicio de asesoramiento que la empresa proporcionará en diversas áreas, y que servirá para apoyar en todo momento a emprendedores que quieren sacar adelante una idea de negocio pero que no tienen demasiado claro cómo hacerlo.

PALABRAS CLAVE *pop-up stores*; locales comerciales; inmobiliaria; comercio local; emprendimiento; *marketplace*.

¡Eo! (Estamos aquí): *a real estate agency for pop up stores*

ABSTRACT *This article explains my final project for a Bachelor's Degree in Business Administration and Management from the Universitat Oberta de Catalunya (UOC). It consists of a business plan and has been carried out in accordance with the course plan.*

Ei! (Estem aquí) is a real estate marketplace where entrepreneurs and landlords share commercial estate to test a business idea or exhibit a product during a short period of time. The period can vary, from just a few hours for a brand or a product presentation, to months or even a year, depending on the company's strategy. This project goes to market to meet the business community's needs. It is for entrepreneurs who want to exhibit new products or promote a new business idea, but don't have enough funds to acquire or rent a retail space for an indeterminate length of time.

To attend to these needs, the company offers competitive prices compared to its competitors, helped by the improved productivity achieved with its online platform and the outsourcing of all

processes that are not core business. The company can provide an innovative and high quality service that puts the client at the centre of the business. Also of much importance is the consultancy service that provides legal, administrative, marketing and IT advice to entrepreneurs who want to develop a business but don't know how to get started.

KEYWORDS *Pop-up stores; commercial estate; local business; entrepreneur; marketplace; start-up*

Introducción

Este artículo es un resumen de la memoria¹ de mi trabajo final del grado en Administración y Dirección de Empresas de la Universitat Oberta de Catalunya. El trabajo se elaboró siguiendo las guías que proporcionaron los profesores de la asignatura.

La idea del proyecto surge de la curiosidad personal y profesional sobre la vía emprendedora: antes de comenzar este proyecto no sabía lo difícil que es la planificación de una empresa, desde su idea inicial hasta la puesta en marcha del proyecto, encontrar gente adecuada que pueda hacerse cargo de algunas de las áreas del proyecto en las que el autor no tiene suficiente experiencia, análisis estratégico, planificación de marketing, gestión de recursos y planificación financiera.

¡Eo! (Estamos aquí), el proyecto que se presenta a continuación, es una empresa de servicios que tiene el objetivo de ayudar a emprendedores y empresarios a validar su idea de negocio gracias a la creación de *pop-up stores* en la ciudad de Barcelona y su asesoramiento. Una persona con una idea de negocio no siempre tiene claro cómo llevarla a cabo y si funcionará. El objetivo de la empresa es crear tejido empresarial y tejido laboral a la vez que se busca el éxito profesional de los emprendedores.

1. Modelo de negocio

La misión de ¡Eo! (Estamos aquí) es poner en contacto un empresario, emprendedor, fundación, asociación o cualquiera que tenga la necesidad de alquilar un local comercial a corto plazo (podrían ser desde unas horas con el objetivo de realizar un evento hasta un año) con el propietario de un local comercial o un *corner* o espacio dentro de una tienda que ya existe.

La visión de ¡Eo! (Estamos aquí) es consolidarse como un referente del sector inmobiliario gestionando inmuebles durante un tiempo corto (tiendas *pop-up*) primero en la ciudad de Barcelona y después a nivel estatal. Se quiere dar una solución a la falta de oferta inmobiliaria en el nicho de mercado de las tiendas *pop-up* en la ciudad de Barcelona, y luego extender este modelo de negocio a las principales ciudades del país.

Se tiene en cuenta la falta de conocimientos administrativos (pasos a seguir para abrir una empresa, trámites, etc.), financieros (cómo buscar financiación para tu proyecto) y de marketing (marca, web, redes sociales, comunicación, etc.) que tienen muchas personas cuando quieren abrir un negocio. Para minimizar el riesgo que esta falta de conocimientos puede comportar, la idea es ofrecer un servicio de asesoramiento personalizado a los emprendedores.

Además, se debe puntualizar que ¡Eo! (Estamos aquí) buscará siempre la excelencia como calidad de su servicio y por tanto la satisfacción de sus clientes.

1. Depositado en el Repositorio Institucional de la UOC (O2) <<http://hdl.handle.net/10609/56949>>, el portal que recoge, difunde y preserva las publicaciones digitales en acceso abierto de los miembros de la UOC, elaboradas en el desarrollo de sus actividades de investigación, de docencia y de gestión.

¡Eo! (Estamos aquí) llevará a cabo su actividad empresarial basándose en los siguientes valores:

- Calidad de producto y servicios.
- Innovación.
- Atención al cliente.
- Compromiso con la comunidad y responsabilidad.
- Creatividad.

2. Clientes

El público objetivo de ¡Eo! (Estamos aquí) son empresas, empresarios, emprendedores, fundaciones o asociaciones y todas aquellas personas interesadas en alquilar un local comercial o un *corner* durante un periodo de tiempo corto (desde unas horas hasta un año) en la ciudad de Barcelona, inicialmente, y después en las principales ciudades del Estado español.

Los emprendedores son un objetivo muy interesante para el proyecto de ¡Eo! (Estamos aquí), ya que su asesoramiento nos diferencia de la competencia, pero no se quiere dejar de lado una posible colaboración con empresas más grandes o proyectos consolidados.

Las variables que se utilizarán para encontrar el usuario tipo de ¡Eo! (Estamos aquí) son:

- **Geográfica:** En un primer momento la empresa operará en la ciudad de Barcelona. La idea es extender el modelo de negocio a las principales ciudades de España.
- **Demográfica:** Emprendedores, empresas, fundaciones y asociaciones comprometidas social y medioambientalmente lideradas por personas entre 20 y 50 años.
- **Psicográfica:** Personas emprendedoras activas en los diversos medios digitales.
- **Conductual:** Buscamos un cliente comprometido que busca la excelencia, establecer relaciones a largo plazo y fidelizarlos para que puedan difundir nuestra idea de negocio a otros emprendedores interesados en llevar adelante una nueva idea.

2.1. Propuesta de valor

Teniendo en cuenta estas preguntas, los rasgos característicos que definen el proyecto son:

- **Atención al usuario personalizada.**
- **Servicio de asesoramiento para emprendedores:** Apostará por los emprendedores como una pieza clave de su proyecto para hacerse un nombre entre su público objetivo, el empresariado de la ciudad de Barcelona. De esta manera se quiere fidelizar el segmento que incluye los nuevos emprendedores y nuevas empresas, y también, atraer propuestas ya consolidadas que están en línea con la filosofía del proyecto. El objetivo más importante de ¡Eo! (Estamos aquí) es crecer y consolidarse con sus usuarios. También hacer que los proyectos de los nuevos emprendedores sean sostenibles a lo largo del tiempo. Una de las claves para consolidar la plataforma es tener un «boca a boca» positivo. Esto hará que se desarrollen sinergias entre los empresarios, inquilinos y la empresa, que será necesario mantener para la consolidación y crecimiento de la plataforma a largo plazo. Los precios se explican en el apartado 6. Plan financiero.
- **Plataforma web innovadora:** La empresa quiere ofrecer una plataforma innovadora con un diseño también innovador. Además, quiere diferenciarse de sus competidores a través de unos contenidos digitales esmerados y de calidad.
- **Diseño y fotografía, innovadores y de calidad.**
- **Integración de la RSC:** La empresa quiere ser parte activa de la estructura empresarial de las zonas donde esté presente y ayudar a emprendedores y empresarios gracias a servicios como el asesoramiento, para que

estas nuevas empresas crezcan y se consoliden. Estos proyectos serán respetuosos con el tejido social y empresarial existente en la zona, a la vez que se potenciarán aquellos que sean más respetuosos con el medio ambiente.

- **Estructura reducida y flexible:** Para una pequeña empresa como ¡Eo! (Estamos aquí) es muy importante la agilidad y la rapidez.

2.2. Canales

¡Eo! (Estamos aquí) se comunicará con sus usuarios a través de los siguientes canales:

- Plataforma en línea.
- Teléfono de atención al usuario, tanto para inquilinos como para arrendatarios.
- Redes sociales: Inicialmente estaremos presentes en Facebook, Twitter, Instagram, Youtube y Pinterest, pero no se descarta añadir alguna red social más en el futuro.

Los canales de distribución que se plantean inicialmente son:

- Plataforma en línea.
- Teléfono de atención al usuario.

La estrategia publicitaria que se seguirá para fortalecer la imagen de marca y la idea de negocio se basa en los siguientes pasos:

- Desde un primer momento, y teniendo en cuenta los recursos limitados con los que contará la empresa, se apostará por una estrategia boca a boca positiva.
- Se buscará la esponsorización de un par de eventos multitudinarios que vayan con la filosofía de la empresa y que sean diferentes a los que utiliza la competencia (por ejemplo, un mercado de tiendas *pop-up* como el Palo Alto de Barcelona).
- Se desarrollarán campañas publicitarias y promociones puntuales que se basarán en una rebaja puntual del precio (Día del emprendedor, Sant Jordi, Navidad, etc.).
- Se apuesta por una comunicación fluida con los medios de comunicación a través de reuniones puntuales y del envío de notas de prensa cada vez que haya alguna novedad. También se promoverán visitas de prensa en la oficina de la empresa para tener más repercusión en los medios.
- Todas estas estrategias se recogerán y compartirán en las diferentes redes sociales de la empresa con un diseño atractivo e innovador.

2.3. Relación con los clientes

El siguiente punto determina la relación que la empresa mantendrá con sus clientes. Se puede dividir en los siguientes puntos:

- Los trabajadores de ¡Eo! (Estamos aquí) buscarán la **excelencia** en su trato con los clientes. La idea es que los usuarios de la plataforma se sientan acompañados en todo momento, mientras buscan el local perfecto para su proyecto.
- Se buscará mantener un **trato cercano y personalizado**. Esto se puede percibir, entre otras cosas, con la calidad de los contenidos y de las fotografías de los locales comerciales. También es muy importante el servicio de asesoramiento a emprendedores para fidelizarlos y obtener un boca a boca o *word-of-mouth* positivo.
- Los trabajadores de la empresa tendrán que adaptarse a un estilo empresarial marcado por los tiempos que marcan las nuevas tecnologías. Para ello, se impondrá una cultura empresarial **ágil y flexible** que hará mucho más fluidas las relaciones con los clientes.

- La empresa se compromete a llevar una política de **transparencia**. En cuanto se conozcan y sean publicables los resultados de la empresa, se expondrán en la plataforma.
- La empresa estará presente en los eventos más importantes del sector e informará a sus usuarios de las novedades más importantes mediante unas entradas muy cuidadosas en sus canales digitales (redes sociales, web y blog).

2.4. Flujo de ingresos

El principal flujo de ingresos de la empresa provendrá de la plataforma en línea. Los servicios que se ofrecerán son:

- **Alquiler:** Una parte sufragada por el arrendador (30%) y la más importante por el inquilino (70%). Los precios dependerán de varios factores, como, por ejemplo, localización, dimensiones o si se requieren otros servicios con la implicación de la empresa. Como se ha explicado con anterioridad, se harán promociones coincidiendo con fechas especiales.
- **Publicidad:** Otras marcas (preferentemente aquellas que trabajen con ¡Eo! (Estamos aquí) podrán utilizar espacios delimitados de la *homepage* o los diversos *landing pages* de la plataforma para promocionar sus productos o servicios. Estos precios estarán delimitados en un documento en formato PDF que se entregará a posibles clientes.

También habrá un flujo importante de ingresos proveniente del asesoramiento a emprendedores. Este servicio será personalizado. El método principal de pago será mediante tarjeta o transferencia bancaria, aunque también se aceptarán los principales métodos de pago digitales, como Paypal o Trustly.

Como una de las principales actividades de la empresa es el alquiler de locales comerciales para realizar eventos de promoción o de lanzamiento de productos o marcas, se calcula que será un negocio muy estacional. Habrá picos de trabajo durante las fechas que normalmente son sujeto de promoción: el mes de diciembre (fiestas de empresa), Semana Santa, el Día del Padre, el de la Madre, Sant Jordi, Diada de Cataluña, Black Friday, Día del Emprendedor, etc. También las fechas que coincidan con el cierre contable de empresas y/u organizaciones, por si quieren organizar ruedas de prensa.

2.5. Recursos clave

Por recursos clave se entiende todos aquellos que son necesarios para hacer que el negocio genere valor, pueda crecer y consolidarse en el mercado. Pueden ser físicos, intelectuales, humanos y financieros:

- **Recursos físicos:** Tres mesas en un espacio de *coworking* (similar al MOB² Barcelona) con un armario, tres *smartphones* y una línea de teléfono para tener conexión a Internet en el espacio de *coworking*. Tres ordenadores portátiles (tipo Ultrabook o Macbook) y material de oficina (bolígrafos, libretas, carpetas, archivadores, etc.).
- **Recursos intelectuales:** Los tres emprendedores que dan forma a la idea de negocio, los fotógrafos que harán fotos de los locales comerciales, los empresarios que quieren sacar adelante sus ideas de negocio y las personas que quieren alquilar sus locales.
- **Recursos humanos:** El equipo inicial formado por los tres emprendedores. Externalizará el servicio de diseño de la página web y las fotografías de los locales comerciales. También se contará con una gestoría contable y asesoramiento legal para hacer frente a las cuestiones más complicadas que tengan que ver con impuestos y leyes.
- **Recursos financieros:** En un primer momento se llevará adelante el proyecto con una aportación inicial de 15.000 euros por parte de cada uno de los emprendedores, 45.000 euros en total. La primera ronda de financiación (misma suma de 45.000 euros) llegará a través de los llamados *FFF (family, friends and fools)* y

2. Para más información podéis visitar: <<http://www.mob-barcelona.com/>>.

se abrirá cuenta en alguna plataforma de *crowdsourcing* tipo Verkami y se buscará apoyo de financiación pública mediante ayudas de organismos público como el CDTI o concursos universitarios. Para alcanzar una segunda ronda de financiación se contactará con *business angels*, como Carlos Blanco³, en eventos como la conferencia Noah⁴ en Londres. Si es necesaria una tercera ronda de financiación más cuantiosa, la empresa se pondría en contacto con fondos de capital riesgo.

Los recursos iniciales irán destinados principalmente a tres áreas de la empresa: producto (desarrollo de la plataforma), operaciones (en el área comercial: conseguir y gestionar cuentas de proveedores y clientes) y marketing (elaboración de contenido y promoción de los productos y servicios a diferentes plataformas y organismos mediante diversos tipos de creatividades).

2.6. Actividades clave

Las actividades clave para el negocio de ¡Eo! (Estamos aquí) son:

- **Alquiler de locales comerciales** para sacar adelante proyectos de *pop-up stores* o eventos de presentación de productos o de marca (corto plazo).
- **Asesoramiento de emprendedores y pequeños empresarios** que quieren sacar adelante un nuevo proyecto empresarial o un nuevo concepto de tienda o de restaurante en uno de los locales comerciales que ofrecemos.
- **Publicidad en la plataforma.** Se promocionarán, preferiblemente, los productos y servicios de los *partners* de la empresa.

2.7. Socios clave

En este apartado se deben definir los socios clave con los que hay que establecer una relación para que la empresa pueda crecer y consolidarse en el mercado, primero barcelonés, y posteriormente expandirse a otras ciudades del estado. También se explicará cómo se contactará. Hay cinco grupos principales de personas y organismos con los que se deberá contactar:

- **Organismos públicos y privados.**
- **Arrendadores.**
- **Arrendatarios.**
- **Inversores.**
- **Talento.**

Conclusiones

Una vez desarrollado el presente plan de empresa, se puede concluir que ¡Eo! (Estamos aquí) puede convertirse en un modelo de negocio **viable y rentable a lo largo del tiempo**, capaz de generar beneficios económicos. Asimismo, el modelo de negocio planteado es fácilmente **escalable** y garantiza que el mismo pueda expandirse.

La situación político-económica actual es de recuperación. El mercado inmobiliario se está recuperando de una grave crisis, lo que puede ser positivo para emprender un negocio como el nuestro. Sin embargo, la falta de competidores locales y de dimensión y el hecho de que sea un negocio eminentemente digital hace que no

3. Para más información podéis visitar: <<http://carlosblanco.com/>>.

4. Para más información podéis visitar: <<https://www.noah-conference.com/>>.

haya casi barreras de entrada, lo que facilita que las grandes empresas internacionales del sector puedan poner sus ojos en un mercado infradesarrollado como el español. De todos modos, el servicio, que se encuentra en un momento naciente del ciclo, indica que puede ser una buena oportunidad de negocio.

Dada la concentración del sector inmobiliario tradicional, el poder negociador de los clientes será básico y la clave del éxito de la empresa se basa en un aumento de la productividad que haga posible una reducción del precio de los servicios que se ofrecen.

La diferenciación del modelo de negocio de ¡Eo! (Estamos aquí) se basa en un diseño innovador y un servicio de asesoramiento personalizado para emprendedores y empresarios. Ninguno de los competidores de la empresa atiende estas necesidades, que será explotada por ¡Eo! (Estamos aquí), explotando un nuevo nicho de mercado que incorporará emprendedores que no se atrevían a emprender por falta de conocimiento o por la complejidad de la información existente para abrir una empresa.

El marketing mix que se ha propuesto está dedicado al crecimiento de los usuarios de la plataforma y la creación de una comunidad de empresarios y emprendedores que quieran sacar adelante una idea de negocio en uno de los locales de la empresa. También en el aumento del conocimiento de la marca, que se haría a través de un mix de marketing digital y tradicional y también a través de eventos y técnicas de relaciones públicas. Un punto clave del crecimiento de la empresa será a través del boca a boca positivo de las empresas que han colaborado con ¡Eo! (Estamos aquí).

El modelo presentado se basa en una inversión inicial muy baja, que se centra en un espacio –un centro de *coworking*– y equipos informáticos para realizar su actividad empresarial. A partir del segundo año, otro gasto importante será el de personal, ya que el primer año los emprendedores han pactado que no realizarán una compensación por su trabajo.

El modelo de negocio planteado no genera beneficios hasta el tercer año completo de actividad, ya que requiere una inversión que solo se puede adquirir a través de una inversión externa. Puesto que la empresa no generará suficientes ingresos como para financiar el crecimiento de la plataforma, ya que esta está pensada para convertirse en un competidor a nivel global a largo plazo, se comenzará haciéndola fuerte primero en el mercado de la ciudad de Barcelona y después en el mercado español. Es muy importante conocer el modelo de las *start-ups*, ya que estas no se plantean para generar un beneficio inmediato, sino que lo que pretenden es generar beneficio a largo plazo o ser compradas por otras empresas que pueden generar beneficio a largo plazo.

De todos modos, el modelo de negocio está pensado para que la empresa genere beneficios a partir del tercer año completo de actividad, y reportará una rentabilidad económica a sus socios ya sus inversores externos. De esta manera, la empresa se puede afianzar en el mercado y seguir creciendo a lo largo del tiempo.

Valoración

Este trabajo de fin de grado es la culminación de los estudios del grado de Administración y Dirección de Empresas, y permite poner en práctica los conocimientos adquiridos, a la vez que permite desarrollar nuevas habilidades o capacidades.

Lo más complicado ha sido escoger el tema y mantener el ritmo de trabajo. Ha sido complicado gestionar las entregas parciales, teniendo en cuenta que se ha de compaginar con la vida profesional y familiar, y mantener unos estándares en cada entrega.

Aun así, superadas estas primeras entregas, la experiencia se ha convertido en un trabajo positivo y enriquecedor, y ha pasado a ser un proyecto en el que he volcado mi energía y pasión; de hecho, podría convertirse en un proyecto profesional altamente atractivo una vez se valide su viabilidad. También se hará mención de la dificultad que ha supuesto resumir en poco más de treinta páginas el trabajo de estos últimos meses sin perder ninguna información vital y mostrando el trabajo de investigación, análisis y conclusión desarrollada.

Esta actividad ha sido enriquecedora y ha permitido cerrar el grado de una manera más que excelente, tanto desde el punto de vista académico como personal. También quiero agradecer el apoyo y *feedback* a mi consultor, el señor Eduard Olivares, que me ha apoyado durante todo el semestre, y ha supuesto una gran ayuda en

algunos momentos, ya que empecé tarde a desarrollar el proyecto y hubieron momentos de tensión, pues a falta de un mes para finalizarlo me quedé sin trabajo. También me ha ayudado a mantener la excelencia durante todo el trabajo.

También quiero dar las gracias a mi familia y amigos que me han apoyado muchísimo durante estos meses, y me han dado el *feedback* necesario para mejorar a través de una visión crítica de mi trabajo.



Oriol Fernández Rodríguez

oferandezrodr@uoc.edu

Alumni del Grado de ADE (UOC)

Es licenciado en ADE y Periodismo, y tiene un máster en Gestión Internacional de la Empresa. Ha trabajado más de cinco años de periodista y ahora compagina colaboraciones con un trabajo en Onalytica, una agencia de *influencers* de la ciudad de Londres.

Los textos publicados en esta revista están sujetas –salvo que se indique el contrario– a una licencia de Reconocimiento 3.0 España de Creative Commons. Podéis copiarlos, distribuirlos, comunicarlos públicamente y hacer obras derivadas siempre que reconozcáis los créditos de las obras (autoría, nombre de la revista, institución editora) de la manera especificada por los autores o por la revista. La licencia completa se puede consultar en <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/es/deed.ca>.

