

# Cuadernos de RSO

Publicación interdisciplinaria sobre  
Responsabilidad Social de las Organizaciones

Universidad Católica del Uruguay  
Facultad de Ciencias Empresariales  
Departamento de Ciencias de la Administración  
Programa de Investigación sobre RSE



Universidad  
Católica del  
Uruguay

Montevideo – Uruguay

- 9** **Editorial**
- 11** **Economía Solidaria y empresas híbridas en el marco de una economía plural. Génesis y desarrollo en la construcción de categorías analíticas.**  
Pablo Guerra
- 31** **Responsabilidad Social Empresaria en mercados financieros: una perspectiva desde América Latina.**  
Adrián Zicari
- 41** **Mediación comunitaria, derechos humanos y RSE**  
Fernando Rodríguez Herrera
- 53** **La Responsabilidad Social de las Universidades y su inserción en el contexto iberoamericano. Relevancia de la Carta de Río-2014.**  
Juan José Martí Noguera y Oscar Hernán Vargas
- 63** **Aprender e ajuda: motivações dos voluntários hospitalares em Portugal e suas implicações para a gestão das organizações**  
Marisa Ferreira
- 73** **Reportes de Sostenibilidad: ¿qué están comunicando las empresas en Uruguay?**  
Mariella de Aurrecoechea y Alejandro Vanrell
- 93** **El aporte de la academia a la calidad educativa para los sectores populares. El caso de la alianza estratégica entre Fé y Alegría y la Universidad Católica del Uruguay.**  
Mercedes Portas y Florencia Siena
- 107** **BOOK REVIEW**  
**La Economía del Bien Común**  
**Christian Felber.**  
Comenta: Mag. Claudio Jerusalmi
- 111** **TERCER SECTOR**  
**El caso de Reaching U**  
Fiorella Magnano y Marianne Schneeberger

# Economía Solidaria y empresas híbridas en el marco de una economía plural. Génesis y desarrollo en la construcción de categorías analíticas.

## RESUMEN

En este artículo analizaremos cómo se han generado las confluencias entre el concepto europeo de la economía social y el concepto latinoamericano de la economía solidaria.

Esta confluencia no ha sido sencilla y tiene como antecedente la búsqueda de sinergias entre cooperativas, mutuales y asociaciones en clave de un sector asociativo con identidad propia en nuestras economías. En el marco de una economía plural, mostraremos cómo las construcciones tipo ideales de empresas de la economía social y solidaria (ESS) encuentran puntos de contacto y diferencias con otras construcciones contemporáneas, caso de las empresas sociales, emprendedurismo social, corporaciones B y empresas del bien común. En este contexto, la clásica división de la economía en tres sectores (público, privado capitalista y social) parece no ser suficiente para dar cuenta de casos híbridos que concilian, por ejemplo, una finalidad social propia del sector solidario, con un modelo de gestión empresarial más propia del sector privado capitalista.

**Palabras Clave:** economía solidaria, economía social, empresas alternativas, cooperativismo, empresas sociales.

## DATOS DEL AUTOR:

**Pablo Guerra**

**Título académico:** Doctor.

**Pertenencia institucional:** Universidad de la República Oriental del Uruguay (UDELAR)

**Cargo:** Profesor Investigador.

## CONTACTO:

profecosol@yahoo.com

Recibido : 20 / 09 / 2014

Versión final aceptada: 23 / 10 / 2014

## ABSTRACT

In this article we will discuss how confluences between the European concept of the social economy and the Latin American concept of solidarity economy were generated. This confluence has not been easy and it has as background, the search for synergies between cooperatives, mutuals and associations in key of a voluntary sector with its own identity in our economies. As part of a plural economy, we will show how the construction of ideal companies in the social and solidarity economy (ESS) find points of contact and differences with other contemporary constructions, as in the social enterprises, social entrepreneurship, B corporations and companies of the Common Good. In this context, the classical division of the economy into three

sectors (public, private capitalist and social) it seems to be not enough to account for hybrid cases which reconciled, for example, its own social purpose of the solidarity sector, with a management model more typical of capitalist private sector business.



## INTRODUCCIÓN

Bajo el paraguas conceptual de la economía social y solidaria (ESS) podemos englobar a un conjunto de iniciativas económicas caracterizadas desde el punto de vista formal por su carácter asociativo y democrático así como desde el punto de vista sustantivo por perseguir la satisfacción de las necesidades de sus socios o el interés general. Sin embargo, arribar a una conclusión de este tipo no ha sido tarea sencilla aún en la relativamente corta historia de un concepto especialmente multifacético, interdisciplinario y complejo como el que ocupa la atención en este artículo.

Efectivamente, numerosos autores en las últimas décadas han recurrido a la idea de una economía social o economía solidaria para dar cuenta de un conjunto de iniciativas fundamentalmente económicas caracterizadas por vertebrarse en torno a valores como la cooperación, ayuda mutua, solidaridad o reciprocidad entre otros. En definitiva, se trataba de interpretar cómo esos valores podían canalizarse ya no simplemente en conductas más o menos habituales, sobre cuya específica existencia deberían reparar los partidarios del mal denominado *homo oeconomicus*, sino además sobre experiencias de más largo aliento, dando origen a estructuras organizacionales con una identidad propia, esto es, verdaderas empresas solidarias que comienzan a terciar en el debate frente al binomio hegemónico constituido por las empresas públicas y las empresas capitalistas.

La presencia de los clásicos valores de la cooperación en la construcción de la identidad de este tipo de iniciativas, sin embargo, no es suficiente para dar cuenta del fenómeno. Es que bajo un sinfín de denominaciones (entre las cuáles sobresalen la economía social, la economía solidaria, la economía de la solidaridad, la socio-economía solidaria, la otra economía, las economías alternativas, etc.) también se reconoce el importante dinamismo en las últimas décadas de colectivos humanos decididos a plantearse la transformación social desde las micro experiencias. En el marco de aquella sensibilidad que Schumacher popularizó como “small is beautiful” o en su variante de los pueblos originarios como “Sumak Kawsay”, es que miles de experiencias en todo el mundo intentan darle un giro a la idea que equipara desarrollo con mero crecimiento económico, minimizando o despreciando la búsqueda de mayor calidad de vida o de “otra” calidad de vida en estrecho diálogo con las vertientes del desarrollo territorial y local así como las vertientes del desarrollo sustentable. Finalmente, los denominados “nuevos movimientos sociales” también jugaron su rol en estas materias, cuestionando las formas dominantes de las grandes organizaciones o de los movimientos sociales tradicionales, reivindicando estructuras más horizontales, espacios más flexibles entre lo colectivo y lo individual así como dinámicas participativas que pongan a las personas como fines y no como medios.

Nótese entonces cómo la economía solidaria solo puede comprenderse con una mirada integral que abarque al menos tres dimensiones, a saber:

- a. La economía solidaria como movimiento de ideas
- b. La economía solidaria como sector económico
- c. La economía solidaria como paradigma científico

Como **movimiento de ideas**, la economía solidaria se ha convertido, por ejemplo, en uno de los principales movimientos sociales animadores del Foro Social Mundial, logrando traducir su lema “Otro Mundo es Posible” por el más concreto “Otra Economía es Posible”. Es así que numerosas organizaciones sociales, sindicales, eclesiales y de los sectores productivos se han sentido unidos por la necesidad de mostrar caminos alternativos a los hegemónicos. Son tiempos donde la autogestión, la recuperación de empresas, el desarrollo comunitario, las prácticas ecológicas, la soberanía alimentaria, el consumo responsable, el comercio justo o las finanzas éticas encuentran una interesante y necesaria convergencia que ha dado lugar a la creación de redes locales, nacionales, regionales y continentales para fortalecer el movimiento.

Desde este punto de vista, la economía solidaria construye su identidad como una alternativa al capitalismo, sobre todo en su variante neoliberal que exagera el comportamiento competitivo y desprecia el discurso ético en la economía. Por lo tanto aquí la economía solidaria se utiliza muchas veces como sinónimo de “economía alternativa” u “otra economía” para hacer énfasis en búsquedas diferentes a las hegemónicas.

Como **paradigma científico**, la economía solidaria reúne a un conjunto destacado de académicos que pretenden superar las nociones más divulgadas sobre la economía y el desarrollo. Aunque como ya se dijo, las definiciones conceptuales pasan por distintas expresiones, lo que une a estas diferentes denominaciones es la necesidad de crear teoría y categorías analíticas que puedan dar cuenta de las numerosas manifestaciones económicas que dudosamente podrían ser analizadas bajo los paradigmas convencionales. Ni el liberalismo ni el marxismo, por ejemplo, son suficientes para la comprensión de muchos comportamientos económicos basados en la solidaridad, la reciprocidad o el trabajo asociativo animados, no por la maximización de las ganancias, sino por la satisfacción de necesidades humanas. Es así que en los últimos años se han multiplicado las cátedras, cursos, redes universitarias o trabajos de investigación en la materia. Son varias las redes nacionales e internacionales de intelectuales y académicos que comparten sus trabajos en congresos, revistas científicas o eventos con el sector solidario.

En tercer lugar nos referimos a la economía solidaria como un **tercer sector** de nuestras economías distinto por sus alcances, instrumentos y racionalidades, al sector capitalista y al sector estatal. Esta idea de un tercer sector es quizá la más conocida, pues presenta antecedentes en Europa, con la importante institucionalización que ha logrado la denominada economía social. Desde este punto de vista, el sector solidario de la economía reúne distintas expresiones económicas basadas en la asociatividad y la cooperación.

El componente central de este sector son las empresas asociativas que compiten en el mercado produciendo bienes y servicios bajo determinadas pautas específicas (por ejemplo control democrático, distribución de beneficios de acuerdo al aporte, etc.) así como las instituciones que se constituyen para la búsqueda del bien común o que persiguen una utilidad social, en la medida que presenten también un modelo de gestión democrático (traducido, por ejemplo, en “1 persona = 1 voto”).



## SOBRE EL ORIGEN DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y LA ECONOMÍA SOLIDARIA

La literatura, sobre todo francófona, coincide en señalar que fue sobre principios del S. XIX que se origina el término “**économie sociale**”, primero para dar cuenta de una particular economía política de raíz liberal (en ese sentido debemos entender el “Nuevo Tratado de Economía

Social” de Charles Dunoyer en 1830)<sup>1</sup>, luego para dar cuenta de las diversas organizaciones constituidas por las clases trabajadoras para satisfacer de forma asociativa sus crecientes necesidades en un contexto de fuerte ascendencia del mercantilismo. Es así que en los años 70, siguiendo esta última tendencia, cooperativas, mutuales y asociaciones terminan conformando la más habitual triada del concepto, a lo que se suman luego las fundaciones<sup>2</sup>.

Según señala el Parlamento Wallón:

*«Par économie sociale, on entend les activités économiques productrices de biens ou de services, exercées par des sociétés, principalement coopératives et/ou à finalité sociale, des associations, des mutuelles ou des fondations, dont l'éthique se traduit par les principes suivants:*

1. *finalité de service à la collectivité ou aux membres, plutôt que finalité de profit ;*
2. *autonomie de gestion ;*
3. *gestion démocratique et participative ;*
4. *primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus.» (Parlement Wallon, 2008: 1)*

Si bien es ése el término de mayor divulgación en Europa, su actual consenso no ha sido tarea sencilla. Por una parte, en la tradición anglosajona la denominación “social economy” hacía más referencia a la “economía de lo social” antes que a la economía asociativa y la propiedad social, siendo por lo tanto una idea más vinculada a la idea de un “non profit sector” (de mayor arraigo en Norteamérica), en tanto en la época de la Alemania Federal se desarrolló la idea de una *Soziale Marktwirtschaft* (economía social de mercado) para hacer referencia a un modelo de política económica que combina variables sociales con las propiamente mercantiles. Más recientemente se ha instalado, sobre todo por los franceses y canadienses, el de “*économie sociale et solidaire*”. Este concepto más amplio, sin embargo, parece no tener un significado mayor al inicial de economía social:

*“Constituée des associations, coopératives, mutuelles et fondations, l'économie sociale et solidaire rassemble les structures qui se définissent, par leur statut, comme des groupements de personnes et non de capitaux. Bien implantées en région, elles participent activement au développement des territoires. De l'action sociale aux activités financières et d'assurance, celles-ci exercent le plus souvent dans le secteur tertiaire” (CRES, 2010: 1).*

Aún así, cuando en los años ochenta comienza a utilizarse la voz “economía solidaria” en Europa, se hace sobre todo para dar cuenta de aquellas relaciones económicas alejadas tanto del mercado de los intercambios como de las políticas redistribucionistas del Estado Social, trayendo a colación el tercer principio de organización económica de Polanyi, basado en la reciprocidad, o para decirlo en términos de Mauss, recordando la lógica del don, o conjunto de intercambios practicados por agentes que se sentían parte de una comunidad y que en-

<sup>1</sup> El título correcto de la obra en el francés original es: *Nouveau Traité D' Economie Sociale ou Simple Exposition des Causes sous l' influence desquelles les hommes parviennent a user de leurs forces avec le plus de Liberté, c'est – a – dire a vec le plus de Facilité et de Puissance*. Se trata de un texto de raíz liberal (liberalismo radical) que prácticamente no desarrolla ninguna de las facetas actualmente reconocidas bajo la denominación “economía social”. Algunos pasajes de su obra, por ejemplo, bien podrían definirse hoy como neoliberales en el sentido del *laissez faire* mercantilista.

<sup>2</sup> Aún así hay consenso europeo en integrar a las cooperativas y mutuales como actores de la economía social. Con respecto a las asociaciones suelen integrarse aquellas con actividades económicas. Las fundaciones mientras tanto no han recogido pleno consenso como se desprende del estudio de Roelants (Roelants, 2002: 25).

tregaban sin cálculo mercantil determinados satisfactores a sabiendas que la propia lógica del don implicaría recibir en su momento otros satisfactores por parte de los antes beneficiados. Laville, en tal sentido, se refiere al carácter *réciprocitaire de la economía* (Laville, 2007: 72), con acento en *l'économie non-marchande et non-monétaire*. Ciertamente que la economía solidaria tiene además un trasfondo más político, o al decir de Lipietz, mientras la economía social responde a la pregunta de “cómo hacer” (estatutos y reglas de funcionamiento), lo que define a la economía solidaria sería “en nombre de qué se hace” (valores, sentido de la acción, criterios de gestión) (Wautier, 2003: 110)

En América Latina los hechos se suceden de otra manera, pues la “economía solidaria” se entronca más con las experiencias económicas de los sectores populares. A partir de los ochentas una parte del movimiento cooperativo comienza a dar signos de estancamiento no sólo en lo estrictamente productivo, sino además en el mensaje alternativo que siempre le caracterizó en materia socioeconómica. A la crisis de cierto cooperativismo histórico, además, debemos sumarle la emergencia de nuevos movimientos y experiencias sociales surgidas desde los sectores populares, donde se comienza a percibir una centralidad insoslayable, tanto de cierto discurso contra hegemónico en materia socioeconómica, como de instrumentos concretos de cooperación, ayuda mutua y reciprocidad. Luis Razeto junto a su equipo de trabajo del Programa de Economía del Trabajo (PET) de Chile denomina a este fenómeno “Organizaciones Económicas Populares” (OEPs.), y son el antecedente de lo que luego él mismo denominaría experiencias de “economía de la solidaridad”.

Tenemos entonces que el concepto de Organizaciones Económicas Populares, sirvió para catapultar luego el concepto de Economía de la Solidaridad en el continente latinoamericano. No puede llamar la atención en ese sentido, que mucha literatura de la época, e incluso de los últimos años, manejara el concepto de “Economía Popular Solidaria” para referirse, al menos en parte, al fenómeno que estamos estudiando.



## **SOBRE EL ORIGEN DE LA VOZ “ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA”**

Ya hemos visto cómo la “economía social” surge como categoría de análisis en el contexto europeo, fundamentalmente francófono y pasa a utilizarse con mucha frecuencia desde fines del S. XX para dar cuenta del sector de la economía integrado por empresas cooperativas, mutuales y asociaciones. El término “economía solidaria”, por su parte, comienza a ser utilizado en el ambiente latinoamericano desde los años ochenta y luego se extiende a ciertos ámbitos intelectuales de Francia. En este apartado veremos cómo se llega a la denominación “economía social y solidaria” que han adoptado varios movimientos y redes a nivel internacional así como algunas legislaciones específicas.

En este vínculo han jugado un rol importante los ámbitos de encuentro entre movimientos, organizaciones y redes del norte y del sur del planeta. La Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social Solidaria (RIPESS) por ejemplo, reconoce en un primer encuentro realizado en Lima en 1987 la confluencia de numerosos actores, algunos más receptivos a la economía solidaria, otros más receptivos a la economía social. La propia globalización académica e intercambios entre intelectuales propiciaron el ambiente para generar puentes entre estos términos. Un paso decisivo ocurre en la emblemática región del Québec, fuertemente coope-

rativista, que sobre fines de los noventa llama a una articulación bajo la denominación “economía social y solidaria” jugando un rol decisivo en ese sentido Yvon Poirier, ex militante sindical y dirigente de una reconocida asociación de economía comunitaria (RCDEC). Similares iniciativas ocurrían en Francia, donde por ejemplo a nivel institucional se pasó de una Secretaría de Estado en Economía Solidaria (secrétaire d’État à l’économie solidaire) al actual Ministerio para la Economía Social y Solidaria (Ministère délégué à l’Économie sociale et solidaire). Finalmente, en un encuentro en Québec de 2001, que tenía como propósito continuar con el antes realizado en Lima, se constituye la RIPESS, adoptándose allí la denominación de “economía social y solidaria”. Como señala Poirier no hubo mayores debates para llegar a esta definición aunque según con quien se hable, puede llegar a haber diferencias acerca del alcance que diferentes dirigentes e intelectuales le dan a estos términos (Poirier, 2014: 11-12).



## LA ECONOMÍA PLURAL Y LOS CASOS DE EMPRESAS HÍBRIDAS

Como hemos mostrado antes, la ESS ha tenido fuentes diversas y la construcción en común, entre quienes vienen de la “economía social” y quienes lo hacen desde la “economía solidaria”, no ha estado exentas de diferencias, algo natural teniendo en cuenta que por ejemplo, la creación de la Alianza Cooperativa Internacional en 1895 también necesitó de amplias negociaciones para que pudieran confluír bajo un mismo techo cooperativas de diversa naturaleza. Si actualmente hay cierto consenso en establecer alianzas entre quienes vienen de la economía social más convencional y quienes vienen de una economía solidaria más transformadora y con una mirada que va más allá del fenómeno microeconómico, los consensos se diluyen cuando emergen nuevos movimientos económicos que apoyan formatos empresariales híbridos, es decir, formatos que no responden ni al tipo ideal capitalista ni al tipo ideal de ESS y que están dando lugar a la posibilidad de pensarse desde ya en un “cuarto sector” de la economía.

La idea de una economía plural intenta poner el acento en la multiplicidad de formas y racionalidades operando en nuestras economías. Al decir de Mauss:

*“No hay tal cosa como una sociedad exclusivamente capitalista ... Sólo hay sociedades con un régimen dominante o, mejor dicho, para complicar aún más las cosas, con sistemas institucionales más o menos arbitrariamente definidas por el predominio de uno u otro de sus elementos” (Mauss 1997 : 265; en Laville, 2013:5).*

Esto es lo que lleva a Laville a reflexionar sobre la necesidad de superar el paradigma dominante de la teoría económica, rescatando en el contexto de una economía plural,

*“la existencia de una variedad de formas de propiedad, es decir, las diferentes categorías de personas que tienen los derechos de propiedad y por tanto son capaces de dar forma a los objetivos de una empresa. Los objetivos de una empresa dependen de la configuración de los derechos de propiedad y en los que las poseen. En efecto, a diferencia de las empresas capitalistas, algunas empresas no son propiedad de los inversores, sino también por otros tipos de actores, cuyo objetivo no es acumular capital” (Laville, 2013: 6).*

En este contexto, creemos que la clasificación habitual de empresas en tres sectores de la economía, resulta insuficiente y simplista, pues en la realidad de nuestros mercados determinados

irrupen y se manifiestan múltiples racionalidades e instrumentos económicos traducidos en una pluralidad de manifestaciones empresariales.

Este recorte coincide en parte con la clasificación del tercer sector como sector no lucrativo de nuestras economías, aunque surgen aquí dudas respecto a la inclusión o no de cooperativas que actúan en el mercado compitiendo con empresas capitalistas. Si bien parte de la doctrina cooperativa insiste en tipificar a éstas como empresas no lucrativas, una buena parte de la literatura sobre el tercer sector prefiere no incluir a estas empresas en el entendido que el tercer sector sólo debe conformarse con organizaciones que persigan fines sociales antes que económicos, siendo su figura emblemática la asociación nutrida de trabajo voluntario o incluso las fundaciones. Esta visión, popularizada por la *Universidad Johns Hopkins* (Baltimore), como se puede observar presenta diferencias con la clasificación de los tres sectores analizada desde la perspectiva de la economía social y solidaria, aunque es importante señalar que tiene puntos en común. De hecho en el seno de la ISTR (*The International Society For Third Sector Research*) se han presentado numerosos trabajos en referencia al cooperativismo y las economías solidarias.

Así entonces, nos detendremos en algunos formatos híbridos en materia empresarial, donde las nociones de *non profit*, economía social y solidaria, o empresa capitalista parecen no ser suficientes para dar cuenta de sus características. Nos referimos a empresas híbridas pues en parte responden a los criterios del tipo ideal de empresa capitalista (por ejemplo, son empresas basadas en un capital aportado por socios que bajo formatos jurídicos de sociedades mercantiles y luego de contratar factores externos como trabajo, producen mercancías para vender en el mercado esperando una cierta rentabilidad económica), aunque en parte también responden a criterios de tipo ideal de empresa solidaria (por ejemplo, fuerte acento en un marco ético; fuerte presencia de objetivos sociales y ambientales en su misión). De alguna manera, se trata de formatos empresariales que ponen en tela de juicio el rol que hasta el momento ha venido cumpliendo la empresa capitalista, y que intentan superar ciertos conceptos que creo devaluados como la “responsabilidad social empresarial” (RSE), donde –al decir de Porter y Kramer– los problemas sociales no se encuentran en el centro de la acción empresarial, sino en la periferia (Porter y Kramer, 2011: 3)<sup>3</sup>. Justamente estos renombrados autores reconocen la necesidad de redefinir el objetivo de una empresa, reconduciendo sus propósitos desde la generación de utilidad a la creación de un “valor compartido” entendido como “las políticas y las prácticas operacionales que mejoran la competitividad de una empresa a la vez que ayudan a mejorar las condiciones económicas y sociales en las comunidades donde opera” (Porter y Kramer, 2011: 5).

Obviamente que en esta devaluación de la RSE han jugado un papel fundamental las experiencias de empresas inescrupulosas que, mientras manejaban un discurso políticamente correcto, cometían actos reñidos con la moral empresarial, caso del maquillaje contable de Enron<sup>4</sup>. Recordemos que esta multinacional del rubro energético que quiebra en 2001, dejando a miles de trabajadores sin empleo y sin sus ahorros (la empresa pagaba una parte del salario mediante acciones) mientras maquillaba sus balances, en su Informe 2000 sobre la responsabilidad social decía: “Queremos trabajar para promover el respeto recíproco con la comunidad y con

3 De todas maneras creemos que Porter y Kramer definen su concepto sin mayores diferencias respecto a la idea de una RSE. Dice Vives al respecto: “No se agota la capacidad de ponerle nuevos nombres a nuestra querida RSE. Cada cierto tiempo sale alguien que para llamar la atención sugiere una variante, una nueva interpretación para las prácticas responsables” (Vives, 2011).

4 Sobre una lectura de ética empresarial para el caso de Enron Cfr. Muñoz y Nevado (2007: 194 -202).

aquellos cuyos intereses se vean afectados por nuestra actividad. Tratamos a los demás como nos gustaría que nos trataran a nosotros mismos” (Zamagni, 2012: 179).

Quisiera señalar que el comportamiento empresarial inescrupuloso se observa en todos los sectores de la economía. Para el caso nacional, las irregularidades que recientemente se dieron a conocer protagonizadas por algunas cooperativas de consumo donde se evidencian manejos clientelistas, salarios elevados para cargos de confianza y directivos, así como vínculos con el narcotráfico, sin duda que también contribuyen a devaluar la imagen de cierto cooperativismo como empresa guiada por principios y valores<sup>5</sup>.



## 1. LA EMPRESA SOCIAL

En los años noventa surge en la literatura europea el concepto de *l'entreprise sociale* o *social enterprises*, para dar cuenta de nuevos formatos empresariales que comenzaban a surgir en algunos países para hacer frente al problema de la exclusión social generado por el desempleo entre población vulnerable, caso de las cooperativas sociales de Italia legisladas en 1991 y que se constituyen sin duda en el ejemplo más paradigmático de esta primera literatura o las sociedades con finalidad social de Bélgica legisladas ese mismo año. Las empresas sociales, de esta manera, comenzaban a verse como expresiones de la denominada “nueva economía social” en Europa (Defourny, Favreu y Laille, 2001) ya que primaban entre las figuras jurídicas de estas expresiones, las cooperativas y asociaciones. Por su parte, también tendía puentes con las organizaciones del non profit sector, ya que muchas de estas empresas eran creadas por ONGs como forma concreta de incidir a favor de los sectores excluidos mediante formatos de activación económica, lo que ha llevado a un cambio de sus fuentes de financiación, evolucionando de una total dependencia del sector público a la obtención parcial de recursos del mercado (Alguacil, 2012: 84).

En ese contexto la OCDE las define en una primera instancia como

*“toda actividad privada, de interés general, organizada a partir de una gestión empresarial que no tiene como razón principal la maximización de las ganancias sino la satisfacción de ciertos objetivos económicos y sociales, así como la capacidad de poner en marcha por la producción de bienes o servicios, soluciones innovadoras a los problemas de exclusión y desempleo” (OCDE, 1999: 10).*

Si bien en esta definición no se incluye la participación democrática, luego menciona entre sus palabras claves la “participación y organización democrática” (Gardin, 2004: 2). En ese mismo plano, Euronetz incluye entre sus características distintivas una estructura organizacional de tipo cooperativo con igualdad de derechos (Smallbone, 2001: 6), lo que le lleva a decir al citado autor, que el concepto de empresa social está muy cercano al de economía social (Smallbone, 2001: 15), citando casos que van desde las empresas comunitarias hasta los sistemas de intercambios tipos LETs, pasando por las cooperativas y mutuales. Incluye no obstante las “social firms”, denominadas “empresas de inserción” en otros países como España. También, distanciándose de las empresas de la economía social, menciona el caso de las organizaciones

<sup>5</sup> Sobre estos hechos que muestran un desfasaje entre ética y práctica cooperativa, Cfr. El Observador (2014a), El Observador (2014b).

que prestan servicios de intermediación laboral mediante programas específicos dirigidos a desempleados.

Digamos entonces que en el marco de esta incipiente literatura europea, la idea de una empresa social estaba muy vinculada a los nuevos formatos de la economía social, cosa que no sucedería en una segunda oleada, con mayor acento en la tradición norteamericana, donde el concepto se iría moviendo más hacia un cierto emprendurismo de base capitalista pero con fines sociales. Juega aquí un papel relevante la “iniciativa empresa social” de la Harvard Business School o luego la Social Enterprise Alliance que definió a la empresa social como “cualquier negocio de generación de ingresos o estrategia emprendida por una organización nonprofit para generar ingresos para apoyar su misión caritativa” (Defourny y Dissens, 2013:9) aunque también en los EUA el concepto tenía una segunda variante incluyendo empresas capitalistas con fines sociales. Al decir de Pérez de Mendiguren (2009), parecería haber una conexión entre la influencia de la economía social para el concepto de empresa social en el contexto europeo, en tanto en Estados Unidos la influencia viene dada por la impronta del non profit sector. Mientras que la primera pone el acento en el sujeto colectivo y la gestión democrática, la segunda pone énfasis en la no-distribución de beneficios y en el concepto del negocio.

Por lo demás, las dimensiones ideológicas de estos movimientos también generan distancias con las dimensiones ideológicas de la ESS. Como bien señala Poitier, dudosamente los partidarios de la economía solidaria puedan sostener, como expresa la Alianza de las Empresas Sociales, que “la empresa social es la herramienta más prometedora” para los cambios sociales, desconociendo las dificultades que las propias estructuras económicas le presentan a las empresas con fines altruistas para incidir en la transformación social. Dice Poitier: “La mayor parte de las organizaciones que se identifican como “empresas sociales” admiten que en nuestro mundo hay problemas, sin embargo muy pocas de ellas emiten críticas con respecto a la economía de mercado dominante” (Poitier, 2014: 16).

La segunda vertiente de la empresa social genera además una corriente de “emprendurismo social” (social entrepreneurship) asociado a la idea del “negocio inclusivo”, donde actores como Ashoka, Echoing Green, Skoll Foundation, Schwab Foundation o Avina han jugado un papel decisivo para su difusión. Más allá e las buenas intenciones, se le critica a éste enfoque que apuesta al papel de cierto liderazgo individual más propio de los valores culturales hegemónicos en EUA y Gran Bretaña, aunque esta vez reorientado al desarrollo de una visión y misión con propósitos sociales. Cuando eso ocurre, suele perder relevancia el emprendimiento colectivo más propio de los valores comunitarios que persigue la ESS, y con eso el planteo de estas organizaciones no suele llegar al corazón de los militantes de la economía solidaria que además se niegan a concebir sus proyecto colectivos como “negocios inclusivos”, término que se nutre más del discurso mercantil que del discurso social.

Con puntos de contacto de esta segunda línea se ubican, a nuestro entender, los trabajos de Yunus, conocidos especialmente luego de haber recibido el Premio Nobel de la Paz en 2006. Situado en la intersección entre los negocios tradicionales y las ONGs, las empresas sociales (o *Social Business* como prefiere denominar Yunus) son definidas como

*«un negocio auto-sostenible sin pérdidas ni dividendos que aborda un objetivo social dentro de las normas del mercado actual. La empresa social es un negocio al generar ingresos suficientes como para garantizar su funcionamiento y es un negocio social al despojarse de*

*los dividendos reinvertiendo las ganancias obtenidas en su objetivo social, ampliando su impacto positivo en la sociedad» (Yunus, 2013).*

Agrega luego: «Porque la compañía está dedicada en un 100% a la causa social, la noción del lucro personal desaparece. El inversor podrá, pasado un tiempo, recuperar su inversión inicial, pero sin obtener una ganancia superior a su inversión» (Yunus, 2013).

Este tipo de empresas, siempre según el reconocido economista de Bangladesh, se basa en los siguientes principios:

1. *El objetivo de la empresa será superar la pobreza, o uno o más problemas (como educación, salud, acceso a tecnología, medio ambiente, etc.) que amenazan a las personas y a la sociedad; no la maximización del beneficio.*
2. *Sostenibilidad financiera y económica.*
3. *Los inversores recuperan únicamente la cantidad de su inversión. No se reparten dividendos más allá del dinero invertido.*
4. *Cuando la cantidad de la inversión ha sido retornada, los beneficios de la compañía permanecen en la compañía para expansión y mejora.*
5. *Medioambientalmente consciente.*
6. *La fuerza de trabajo recibe salarios de mercado con mejores condiciones laborales.*
7. *Hacerlo con alegría (Yunus Centre, 2013).*

Nótese en estos principios algunas coincidencias y diferencias respecto a la literatura de la economía social y solidaria. La principal coincidencia es que se trata de empresas que no buscan la maximización de utilidades sino fundamentalmente objetivos sociales. De esta manera la empresa se maneja con una serie de principios. Es de destacar que Yunus en su obra *Un Mundo sin Pobreza* (Yunus, 2008) se muestra crítico al modelo de empresa socialmente responsable, un punto en el que también comparte posiciones con el movimiento de la economía solidaria, aunque llamativamente el último de sus libros, dedicado a las empresas sociales, se subtitula en español "Una nueva dimensión del capitalismo para atender las necesidades más acuciantes de la humanidad" (Yunus, 2011). Como se comprenderá, la recurrencia al capitalismo es un elemento ideológico diferenciador del discurso más comúnmente manejado entre autores de la economía solidaria (sobre todo en América Latina). En un plano más concreto, a diferencia de las definiciones más consensuadas de economía social y solidaria, aquí no se establece como principio el de la gestión democrática. Otra de las diferencias tiene que ver con el factor organizador de la empresa. Mientras que las empresas de la economía social y solidaria se constituyen a partir de un colectivo humano que se asocia originando un capital social, en la empresa social se busca una inyección original de capital que podría venir, por ejemplo, de una empresa capitalista. Ese es el caso emblemático de Grameen Danone. De alguna manera, la empresa social no solo convive con empresas capitalistas, sino que a veces depende de ellas para su existencia y sobrevivencia, lo que podría generar mecanismos de presión (coste de dependencia) o exportación de modelos gerenciales contrarios al espíritu que guía a muchas empresas de la economía solidaria. La convivencia de estos dos modelos empresariales no parece ser sencilla, como se desprende del sonado caso Grameen – Telecom.

Los puntos de contacto y las diferencias entre la idea de la empresa social y la empresa de la economía social quedan expuestos en los trabajos de la *"Emergence des Entreprises Sociales en*

Europe” (EMES Network). En efecto, EMES no presenta una definición acabada sino una serie de criterios ordenados en tres ejes:

### **Eje económico – empresarial:**

*a) Una actividad continua que produce bienes y/o vende servicios. Las empresas sociales son fundamentalmente empresas productivas o comerciales, antes que organizaciones que realizan actividades sociales. Este criterio las asemeja a las cooperativas y a otras entidades de la ESS.*

*b) Un nivel significativo de riesgo económico. Quienes fundan una empresa social asumen total o parcialmente el riesgo inherente a la iniciativa. En este punto también hay coincidencia con las empresas de la ESS, cuya viabilidad financiera depende de los esfuerzos de sus miembros y trabajadores.*

*c) Una mínima cantidad de trabajo remunerado. Esta característica tiene como propósito distinguir estas empresas de las organizaciones basadas en el trabajo voluntario. EMES señala que si bien pueden combinar recursos monetarios y no monetarios, y trabajadores voluntarios y remunerados, la actividad realizada en las empresas sociales requiere un número mínimo de trabajadores remunerados. Esta característica tampoco está reñida con la mayoría de los casos de ESS, en la medida que se refiere a “remuneración” y no “salario”, que como se comprenderá es un subtipo de remuneración más específico.*

### **Eje social**

*d) Un objetivo explícito para beneficiar a la comunidad. Uno de los principales objetivos de las empresas sociales es servir a la comunidad o a un grupo específico de personas. Aquí hay una diferencia con la mayoría de las empresas de la ESS, que se constituyen para satisfacer las necesidades de sus socios mediante las relaciones económicas de ayuda mutua y cooperación. Si bien hay un servicio a la comunidad (establecido, por ejemplo, mediante el séptimo principio cooperativo definido por la ACI), claramente se trata de organizaciones que persiguen la satisfacción de las necesidades de sus miembros. Aún así, la economía solidaria muestra casos más dirigidos al beneficio de la comunidad respecto a la economía social, como las empresas que se organizan para el desarrollo del comercio justo, las finanzas éticas, el consumo o el turismo responsable, etc. Aquí observamos cómo la cooperación puede dar lugar a organizaciones que también explícitamente están dirigidas a beneficiar a la comunidad.*

*e) Una iniciativa lanzada por un grupo de ciudadanos u organizaciones de la sociedad civil. Las empresas sociales son el resultado de dinámicas colectivas. Esta característica, que busca apartarse del mero emprendedurismo individual, es característica también de la ESS.*

*f) Una distribución de beneficios limitada. Esta característica permite incluir, desde la perspectiva de Yunus (irrepartibilidad de beneficios luego que los capitalistas amortizaron su inversión), hasta la legislación cooperativa más usual, que permite cierta distribución de excedentes entre sus socios. Por lo tanto es una nueva característica que se comparte con la ESS.*

## Eje de la gobernanza participativo

g) *Un alto grado de autonomía. Esta característica, que pretende distanciarla de proyectos gestionados desde políticas públicas, es también propio de la ESS, como se desprende, por ejemplo del cuarto principio cooperativo definido por la ACI.*

h) *Una facultad de decisión no basada en la propiedad de capital. Este criterio responde al principio históricamente defendido por el cooperativismo que se resume en “una persona, un voto” o mínimamente, que el poder de voto no está distribuido según las acciones de capital en el máximo órgano de gobierno.*

i) *Una naturaleza participativa, que involucra a diferentes partes afectadas por la actividad. La representación y participación de usuarios o clientes, la influencia de diversas partes interesadas en la toma de decisiones y la gestión participativa constituyen a menudo importantes características de las empresas sociales. En la ESS, el modelo de gestión es democrático pues está sustentado en sus socios. La inclusión de otros actores en la gobernanza es una tarea con dispares resultados entre las organizaciones tradicionales de la ESS aunque con mayor desarrollo en algunos de los nuevos actores.*

El enfoque EMES de la empresa social presenta por lo tanto muchos más puntos en común que diferencias respecto al concepto de una empresa de la economía social. Incluso, sus eventuales diferencias toman como referencia a la economía social clásica, antes que a la denominada “nueva economía social”. Así, por ejemplo, desde la óptica de EMES, Carlo Borzaga señala cuatro diferencias de las empresas sociales respecto al modelo tradicional de la economía social, a saber:

1. *Respecto al objetivo: no se trata solo de servir al socio, sino impactar positivamente en la comunidad.*
2. *Respecto a la propiedad: abierta a otros stakeholders, por ejemplo, los voluntarios.*
3. *Respecto a los sectores de actividad: no solo se buscan nichos de mercado, sino además nichos con elevado valor social.*
4. *Respecto a la distribución de las ganancias: no redistribuyen entre los socios.*

El Prof. Borzaga, por lo tanto, señala que en los últimos años es visible una tendencia a avanzar hacia organizaciones que se constituyen no solo para atender las necesidades de sus socios, sino además para atender el interés de la comunidad, y que ello resulta de un pasaje de la “economía social” a la “economía solidaria” (Borzaga, 2013). Si bien es una elaboración discutible desde los paradigmas latinoamericanos, no deja de ser interesante como una descripción de tendencias.

Sin embargo, cuando comparamos con algunas tendencias de empresa social provenientes de los Estados Unidos de América, comienzan a visualizarse mayores diferencias conceptuales, siendo que por ejemplo un proyecto que genera valor social liderado por una empresa capitalista es considerado propiamente empresa social aunque no responda al criterio de autonomía visto antes (Austin, 2004; en Defourny y Nissens: 2013: 21). Lo mismo sucede con el enfoque de la innovación social norteamericano, que reconoce a una empresa social aunque no presente límites en la distribución de los beneficios, cosa que ocurre por ejemplo entre las *Low-Profit Limited Liability Company* (L3C).



## 2. EL CASO DE LAS CORPORACIONES B Y LAS LOW-PROFIT LIMITED LIABILITY COMPANY

Las corporaciones B o corporaciones de beneficio nacen recientemente en los Estados Unidos, con el propósito de consolidar un sector corporativo que persiga al mismo tiempo un balance económico, social y ambiental. Con el convencimiento que las políticas sociales y las ONGs son importantes pero no suficientes para hacer frente a tantos problemas sociales, un grupo de empresarios fue tejiendo en 2006 la idea de crear un nuevo tipo de empresa que procure el bienestar no solo de sus accionistas sino de todos los involucrados (stakeholders). Hoy son 18 los Estados con legislaciones aprobadas en esta materia (la primera ley es de 2010 en el estado de Maryland) y más de 600 las empresas que han cambiado sus estatutos para este formato (B Corporation, 2012), siendo más de 1000 las certificadas en todo el mundo. Otro hito fue la creación de la primera corporación B fuera de los Estados Unidos (Canadá) en 2009, abriéndose de esta manera una etapa de internacionalización que le ha llevado por ejemplo, a tener presencia en algunos países latinoamericanos mediante un sistema de certificación que expide BLab, una ONG creada con ese propósito.

Es de destacar que estas corporaciones operan de la misma manera que las corporaciones tradicionales, pero elevando los estándares de su actuación socio-ambiental, rendición de cuentas y políticas de transparencia. Para constituirse en corporaciones B, las empresas deben cumplir una serie de requisitos que luego son monitoreados con el propósito de constatar su cumplimiento. Así entonces, si alguna de estas empresas no logra generar rentabilidad y compromete su capacidad de pago, le sucedería lo que al resto de las sociedades comerciales, esto es, se concursa o entran en quiebra. Ahora bien, si no generan impactos positivos en las dimensiones sociales y ambientales, deberán corregir sus prácticas so pena de perder el estatus legal (en aquellos Estados donde exista marco legal) o perder su certificación.

Veamos algunos de los indicadores aplicados a este tipo de corporaciones. Respecto a la Misión, por ejemplo, las BCorp pretenden avanzar más allá de las definiciones habituales que a lo sumo plantean la satisfacción del cliente y alientan misiones corporativas por escrito que incluyan explícitamente dimensiones sociales (por ejemplo el alivio de la pobreza) y ambientales. Respecto a los balances, las BCorp impulsan avanzar desde los meros balances contables a aquellos que incluyan los resultados ambientales y sociales. Otro de los puntos refieren a evaluaciones de desempeño que integren las dimensiones socio-ambientales, tomar medidas por ejemplo en la estructura legal de la empresa para asegurar la Misión, establecimiento de códigos éticos en la organización, auditorías y mecanismos de transparencia contable, transparencia en informes financieros, sistema de pagos y beneficios a empleados que superen los mínimos nacionales, mecanismos de participación accionaria o estructura cooperativa, etc

Una de las empresas más emblemáticas en obtener la “certificación B” en los EUA ha sido Ben & Jerry’s. Esta empresa, que ha hecho muy popular la citada marca de helados, fue creada por Ben Cohen y Jerry Greenfield en 1978 y desde entonces se ha posicionado con mucho éxito en el mercado a través de una estrategia empresarial muy audaz y cargada de valores, como el bienestar de la comunidad y la sustentabilidad del planeta. Es así que sus helados incorporan insumos saludables y han sido utilizados para diversas campañas sociales (una de las últimas consistió en el apoyo a los manifestantes frente a Wall Street), en tanto sus productos llevan el sello de comercio justo. Su Misión, por ejemplo, se centra en el papel social que pretende cumplir la empresa: “Conscientes del papel que jugamos en la sociedad, nos comprometemos

a innovar sin cesar para seguir mejorando la calidad de vida de la comunidad que nos acoge, tanto a nivel nacional como internacional” (Ben & Jerry’s, 2013).

Esta empresa, sin embargo, tuvo un giro inesperado en el 2000. La impronta “progresista” impuesta por sus particulares propietarios recibe un fuerte golpe cuando Unilever, una de las multinacionales más fuertes del mundo, decide su compra. Aunque sus fundadores se negaron, terminan aceptando por razones jurídicas: la ley de corporaciones obligaba a aceptar la mejor oferta (al fin y al cabo las empresas que cotizan en bolsa buscan maximizar las utilidades de sus accionistas). Este hecho, justamente termina impulsando entre los promotores del empresariado social, nuevas figuras jurídicas como las corporaciones B o las L3Cs. Aunque ciertas opiniones cuestionan que la ley de corporaciones en EUA haya sido determinante para esta venta (Page & Katz, 2012), lo cierto es que éste ha sido un caso emblemático acerca de los límites que tienen las sociedades anónimas para actuar de manera socialmente responsable.

Por su parte las *Low-Profit Limited Liability Company* (L3c) son una forma jurídica de empresas establecidas como sociedad de responsabilidad limitada de baja rentabilidad, pensadas justamente para dar cuenta de las empresas sociales, esto es, entidades empresariales que persiguen fines sociales. Se legisla por primera vez en Vermont en 2008. Toman como base conceptual una sociedad de responsabilidad limitada, pero específicamente dirigidas esta vez a procurar un beneficio social. Extendidas a otros Estados, aún no han generado una alta demanda, aunque una reciente reforma en la regulación de las fundaciones, que obligan a aportar 5% de sus activos por año con fines benéficos, podría impactar positivamente en este nuevo formato, pues se les reconoce como sujetos receptivos de estas donaciones (Field, 2012).

En América Latina, la figura de las corporaciones B (o empresas B) ha tenido cierto desarrollo en países del cono sur. En tal sentido, las primeras empresas en ser certificadas fueron TriCiclos y Green Libros (Chile), Ouro Verde (Brasil) y Emprendia (Argentina). Actualmente, en Argentina, por ejemplo, existen unas 20 empresas certificadas y se ha generado un incipiente movimiento empresarial con el objetivo de modificar la ley de sociedades y de esa manera legislar sobre este tipo de empresas (El Cronista, 2013: 1). En Chile, el país con mayor dinamismo en estas materias, son 49 las empresas certificadas con una lista de espera de otras 200, y también se encuentran formulando un proyecto de ley (Innovacion.cl: 2013) además de contar con un Fondo de Inversión Social dirigido al apoyo de este tipo de iniciativas<sup>6</sup>. Además de éstos, el otro país donde existen empresas certificadas es Colombia. Mientras tanto, en 2014 se realizaron los primeros seminarios sobre estas empresas en Uruguay para informar sobre su alcance e interesar a las empresas en este tipo de modelo.



### 3. EL CASO DE LA ECONOMÍA DEL BIEN COMÚN

La denominada “economía del bien común” responde a un modelo económico propuesto por el austríaco Christian Felber a partir de su obra original publicada en Viena en 2010 y titulada *Die Gemeinwohl-Ökonomie*. Surgida en un contexto de crisis económica, la obra que no descuida propuestas alternativas concretas, pasa a ser muy prontamente divulgada en todo el contexto europeo. En consonancia con la economía solidaria, la economía del bien común se basa en la misma crítica a las consecuencias generadas por la economía de mercado capitalis-

<sup>6</sup> Este Fondo se rige por los principios de las “inversiones de impacto” que cuentan con herramientas como GIIRS (Global Impact Investing Rating System). Acerca de este sistema puede verse [www.giirs.com](http://www.giirs.com)

ta, impulsando de esta manera una mirada ética de la economía, rescatando los roles que por ejemplo la cooperación y la confianza pueden jugar en el plano económico.

Pero a diferencia de la literatura sobre economía solidaria, el texto de Felber propone un modelo concreto de organización de la economía, con especial énfasis en la regulación que deberían enfrentar las empresas.

En este contexto, el objetivo de la empresa no será conseguir el mayor lucro posible sino “producir el mayor parte posible para el bienestar” (Felder, 2012: 48), siendo por lo tanto inadecuado el mero balance financiero como indicador de éxito económico. Es así que se construye una matriz con cinco valores (dignidad humana, solidaridad, sostenibilidad ecológica, justicia social, participación democrática y transparencia) y cinco grupos de referencia (proveedores; financiadores; empleados inclusive propietarios; clientes, productos, servicios, propietarios; y ámbito social) que sirve como balance más integral del éxito económico.

En lo que respecta al ámbito financiero empresarial, la propuesta implica algunas restricciones a los beneficios empresariales, como por ejemplo el no reparto de beneficios entre propietarios no trabajadores de la empresa luego de un período de tiempo o la imposibilidad de adquirir o fusionar otras empresas cuando no hay voluntad por parte de éstas.

Otras especificaciones tienen que ver con las escalas salariales (nadie debería ganar más de 10 veces el salario mínimo de la empresa) o con las políticas de reparto del voto entre accionistas, trabajadores y la comunidad.

En definitiva, creemos que el modelo de Felder forma parte del tronco común de la economía solidaria<sup>7</sup>, al basar su propuesta en un enfoque ético que parte de una crítica al desenfreno capitalista, poniendo a la persona en el centro al tiempo que se compromete por alternativas democráticas, justas y ecológicas. Podríamos decir que no es en este plano que se destaca la obra de Felder, sino en el énfasis puesto en proponer un balance más integral, con indicadores y normas específicas que deben cumplir las empresas del bien común, más allá de las normas clásicas en la economía social (por ejemplo, una persona = un voto). Es en este plano más práctico que el tipo ideal de empresa de economía del bien común, se diferencia de los otros formatos empresariales vistos antes.

Respecto al modelo de empresa de economía social y solidaria, la empresa del bien común se muestra más flexible desde el punto de vista del aporte de capital y no es tan riguroso en el modelo de gestión democrática. De hecho, los indicadores en el modelo de Felber llevan un puntaje, de tal manera que se puede participar en una escala que va de 0 a 1000 puntos<sup>8</sup>. Sin embargo, en otros asuntos como el de las relaciones laborales, criterios de comercialización o transparencia, este formato empresarial incluye indicadores que la economía social clásica no ha logrado incluir en sus normativas, más allá de algunos casos puntuales. En estos aspectos hay muchos puntos de contacto con los planteos renovadores provenientes desde la economía solidaria. Como también hay muchos puntos de contacto con las definiciones de empresas

7 El texto de Felder “La economía del bien común” en el plano teórico no solo no se muestra original, sino que parece desconocer los aportes de los últimos 20 años en el área de la economía social y solidaria. Aún así, a la hora de exponer algunas experiencias en su Cap. VII titulado “Ejemplos y modelos” menciona reconocidas cooperativas y experiencias de economía social y solidaria.

8 Nótese esta diferencia respecto a otros modelos empresariales como las cooperativas. Las normas jurídicas que las regulan son más bien de carácter taxativas: hay que cumplir ciertos criterios para ser catalogadas como tal.

sociales (sobre todo en sus vertientes europeas). Finalmente, en relación a los casos de las Corporaciones B hay una similitud en el modo de convocar nuevas empresas así como en algunos instrumentos específicos (por ejemplo, auditorías para controlar los balances) así como en la importancia asignada a las dimensiones sociales y ambientales del negocio, además de las propiamente económicas.

**Cuadro 1:** comparativo tipos ideales de empresa capitalista, empresa cooperativa y nuevos formatos de economía solidaria.

	<b>Empresa capitalista</b>	<b>Empresa Cooperativa</b>	<b>Nueva Economía Solidaria</b>
Factor organizador	Capital	Trabajo y factor C	Trabajo y factor C
Objetivo	Rentabilidad al capital	Satisfacer necesidades de los socios	Satisfacer necesidades de asociados o interés general
Distribución de excedentes	Proporcional al capital aportado	Proporcional a la actividad cooperativizada, con restricciones	Dos subtipos: distribución a los fines de la empresa; y distribución acotada a los socios.
Gestión política	En relación al capital aportado	Democrática	Democrática
Papel de la ética	Bajo. Básicamente se considera la legislación	Alto. Rol de los principios cooperativos	Alto. Principios y valores solidarios
Rol del trabajo	Factor contratado	Factor organizador, factor contratado o combinación	Fundamentalmente factor organizador
Rol del usuario	Relación mercantil	Relación mercantil o inclusión como asociado (acto cooperativo)	Relación mercantil o inclusión como asociado
Nivel de complejidad para su constitución	Baja	Alta	Alta
Criterio de inclusión en la empresa	Mercantil	Mercantil y social	Social y mercantil
Nivel de complejidad transferencias	Baja	Alta	Alta o imposibilidad de transferencias
Tipo de propiedad	Privada	Asociativa	Colectiva y Asociativa
Tipo de motivación	Económica	Económica y social	Social y económica
Sustentabilidad ambiental	baja	Baja	Alta
Figura jurídica predominante	S.A.	Cooperativas, mutuales	Cooperativas, asociaciones

Fuente: elaboración propia

*Cuadro 2: comparativo casos híbridos (empresa social y BCorp)*

	<b>Empresa Social</b>	<b>Empresa B</b>
Factor organizador	Capital	Capital
Objetivo	Triple balance	Triple balance
Distribución de excedentes	Luego de pagado el capital se distribuye en la empresa	A los socios, pero se incentiva ampliarlo a empleados
Gestión política	En relación al capital aportado	En relación al capital aportado
Papel de la ética	Alto. Nuevas configuraciones éticas	Alto. Nuevas configuraciones éticas
Rol del trabajo	Factor contratado	Factor contratado
Rol del usuario	Stakeholder	Stakeholder
Sustentabilidad ambiental	Alta	Alta
Figura jurídica predominante	S.A. SRL	S.A., Bcorp

*Fuente: elaboración propia*



## CONCLUSIONES

Partiendo de la base de reconocer una economía plural y un mercado determinado donde confluyen diversas lógicas empresariales, podemos concluir lo siguiente:

**Primero.** La multiplicidad de lógicas empresariales que existen en nuestros mercados determinados nos obliga a repensar las clasificaciones habituales que ordenaban las empresas según su participación en el sector público, el sector privado y el sector social o solidario.

**Segundo.** Es necesario por lo tanto reconocer la existencia de numerosos casos híbridos en relación a los tipos ideales de los tres sectores. Es así que se puede hacer referencia a cooperativas que se comportan como empresas capitalistas o viceversa. Ahora bien, en los últimos años han surgido esfuerzos intelectuales que intentan posicionar nuevos formatos empresariales en escena, donde nuevamente se confunden características tradicionales de clasificación. Es el caso, por ejemplo, de empresas recuperadas, empresas solidarias, empresas sociales o empresas B.

**Tercero.** En estos últimos casos, la legislación y la doctrina comercial, así como la teoría económica y sociológica de la empresa, parecen ser insuficientes para hacer una correcta lectura de las características y formas de operar de estos nuevos formatos empresariales.

**Cuarto.** Algunos de estos nuevos formatos destacan por el acento puesto en los objetivos sociales y ambientales que persiguen, así como por la transparencia en sus modelos de gestión. Estos asuntos aún están escasamente desarrollados en la mayoría de las empresas de la denominada economía social cuando ponen el acento en la satisfacción de sus socios antes que en una finalidad social más amplia.

**Quinto.** Así como el movimiento de la economía solidaria en las últimas décadas logró confluencias con la economía social, reposicionando ciertos valores y elevando las miras desde la micro o mesoeconomía a la discusión sobre modelos de desarrollo, nos parece que el desafío hoy es cómo ampliar las nociones sectoriales, incluyendo nuevos formatos que contribuyan a avanzar hacia modelos inclusivos, sustentables y transformadores, incorporando instrumentos de transparencia y de impactos socioambientales.

**Sexto.** En tal sentido, observamos posibilidades de alianzas y sinergias futuras entre los formatos clásicos de la economía social, los nuevos formatos de la economía solidaria y las nuevas expresiones que en este trabajo hemos definido como casos híbridos. Estas alianzas serán mayormente posibles en la medida que compartan una visión transformadora de la sociedad y no solo de mero maquillaje. En tal sentido, destacamos mayores confluencias con las vertientes teóricas europeas de la empresa social antes que con las vertientes anglosajonas que, al poner su acento en aspectos como los “negocios inclusivos” o “la base de la pirámide”, parecen no romper con los grandes paradigmas hegemónicos del mercado. ■

## BIBLIOGRAFÍA

- **Alguacil, María (2012).** *“Empresas sociales y políticas europeas: los servicios sociales de interés económico general”* (en línea) Ciriéc España (consultado 14/10/2013) en [http://www.ciriéc-revistaeconomía.es/banco/CIRIEC\\_7504\\_Alguacil.pdf](http://www.ciriéc-revistaeconomía.es/banco/CIRIEC_7504_Alguacil.pdf)
- **Ben & Jerry’s (2013).** *“Ben & Jerry’s Mission Statement”* (en línea) Ben & Jerry’s (consultado 21/10/2013) en <http://www.benjerry.com/activism/mission-statement>
- **Borzaga, Carlo (2013).** *“Las cooperativas y empresas sociales en el contexto europeo”* (inédito) conferencia VIII Congreso Rulescoop, Sao Leopoldo – Brasil.
- **CIRIEC (2007).** *“La economía social en la Unión Europea”*, N°. CESE/COMM/05/2005, El Comité Económico y Social Europeo (CESE).
- **CRES (2010).** *“Panorama de l’économie sociale et solidaire en France”* (en línea) (citado 12/12/2011) en [www.cncres.org](http://www.cncres.org)
- **Defourny, Favreu y Laville (2001).** *“Tackling social exclusion in Europe: The Contribution of the Social Economy”* (en línea) socioeco.org (consultado 10/10/2013) en [http://www.socioeco.org/bdf/es/corpus\\_publication/fiche-publication-531.html](http://www.socioeco.org/bdf/es/corpus_publication/fiche-publication-531.html)
- **Defourny, J. (2001).** *“From Third Sector to Social Enterprise”*, in Borzaga, C. and
- **Defourny, J. (eds).** *“The Emergence of Social Enterprise”* London and New York: Routledge, 1–28
- **Defourny, J. y Nissens, M. (2013).** *“El enfoque EMES de empresa social desde una perspectiva comparada”* (en línea) EMES Network (consultado 21/10/2013) en [http://www.emes.net/uploads/media/EMES\\_WP\\_13-01.pdf](http://www.emes.net/uploads/media/EMES_WP_13-01.pdf)
- **El Cronista (2013).** *“Hacia una ley B”* (en línea) El Cronista Comercial (consultado 11/11/2013) en <http://www.sistemab.org/hacia-una-ley-b>
- **El Observador (2014a).** *“Cooperativas con directores que cobran más que el Presidente Mujica perdió U\$S 2 millones en 2013”* (en línea) El Observador (consultado 27/9/2014), en <http://www.elobservador.com.uy/noticia/285430/cooperativa-con-directores-que-cobran-mas-que-mujica-perdio-us-2-millones-en-2013/>
- **El Observador (2014b).** *“Ex interventores dirigen cooperativas de jubilados”* (en línea), El Observador (consultado 29/9/2014) en <http://www.elobservador.com.uy/noticia/285341/exinterventores-dirigen-cooperativa-de-jubilados-y-cobran-mas-que-mujica/>
- **Felber, Ch. (2012).** *“La economía del bien común”*, España, Ediciones Deusto.
- **Field, A. (2012).** *“IRS Rule Could Help the Fledgling L3C Corporate Form”* (en línea) Forbes (consultado 21/10/2013) en <http://www.forbes.com/sites/annefield/2012/05/04/irs-rules-could-help-the-fledgling-l3c/>
- **Gardin, Laurent (2004).** *“Las empresas sociales”* (en línea) Socioeco (consultado 14/10/2013) en [http://base.socioeco.org/docs/gardin\\_lasempresasasociales.pdf](http://base.socioeco.org/docs/gardin_lasempresasasociales.pdf)
- **Innovacion.cl (2013).** *“Empresas B, soluciones sociales con reglas de mercado”* (en línea) Innovación.cl (consultado 11/11/2013) en <http://www.innovacion.cl/reportaje/empresas-b-soluciones-sociales-con-reglas-de-mercado/>
- **Laville, Jean Louis (2007).** *“L’économie solidaire. Une perspective internationale”*, París, Hachette Littératures,

- **Laville, J.L. (2013).** *“La economía social y solidaria. Un marco teórico y plural”* (en línea) (consultado 14/10/2013) en [http://www3.diputados.gob.mx%2Fcamara%2Fcontent%2Fdownload%2F307684%2F1036939%2Ffile%2FLa\\_Economia\\_Social\\_Solidaria.pdf&ei=1BpcUp\\_LGYTA8ATz4oGYCA&usq=AFQjCNFXUNDVAaC8J3Z159xgI9E6GVrHsQ&sig2=eRJaRwRF452fMpkw2K78xA&bvm=bv.53899372,d.eWU](http://www3.diputados.gob.mx%2Fcamara%2Fcontent%2Fdownload%2F307684%2F1036939%2Ffile%2FLa_Economia_Social_Solidaria.pdf&ei=1BpcUp_LGYTA8ATz4oGYCA&usq=AFQjCNFXUNDVAaC8J3Z159xgI9E6GVrHsQ&sig2=eRJaRwRF452fMpkw2K78xA&bvm=bv.53899372,d.eWU)
- **Muñoz, Rosa y Nevado, Domingo (2007).** *“El desarrollo de las organizaciones del S. XXI”*, Madrid, Especial Directivos.
- **OCDE (1999).** *“Social Enterprises, Organisation for Economic Co-operation and Development”*.
- **Page, A. Katz, R. (2012).** *“The Truth About Ben and Jerry’s”* (en línea) Socially Responsible Business (consultado 21/10/2013) en [http://www.ssireview.org/articles/entry/the\\_truth\\_about\\_ben\\_and\\_jerrys](http://www.ssireview.org/articles/entry/the_truth_about_ben_and_jerrys)
- **Parlement Wallon (2008).** *“Décret relatif à l’ économie sociale”*, en [http://www.concertes.be/joomla/images/documents/decretes\\_20081120\\_moniteur20081231.pdf](http://www.concertes.be/joomla/images/documents/decretes_20081120_moniteur20081231.pdf) (Recuperado el 12/12/2011).
- **Pérez de Mendiguren, J. (2009).** *“Economía Social, Empresa Social y Economía Solidaria: diferentes conceptos para un mismo debate”* (en línea) Papeles de Economía Solidaria (consultado 18/10/2013) en [http://www.economiasolidaria.org/files/papeles\\_ES\\_1\\_ReasEuskadi.pdf](http://www.economiasolidaria.org/files/papeles_ES_1_ReasEuskadi.pdf)
- **Poirier, Yvon (2014).** *“Economía Social Solidaria y sus conceptos cercanos”*, inédito, Québec.
- **Porter, M. y Kramer, M. (2011).** *“La creación de valor compartido”* (en línea) Harvard Business Review América Latina (consultado 15/11/2013) en <http://www.filantropiatransformadora.org/attachments/article/198/Shared%20Value%20in%20Spanish.pdf>
- **Razeto, Luis et al (1990).** *“Las Organizaciones Económicas Populares 1973 – 1990”*, Santiago, PET, tercera edición ampliada.
- **Roelants, Bruno (2002).** *“Cómo definir la economía social”*, en CECOP (2002): Dossier preparatorio Primera Conferencia Europea sobre economía social en Europa Central y Oriental, en <http://www.neticoop.org.uy/IMG/pdf/dc0000.pdf> (Recuperado el 13/12/2011).
- **Smallbone, David (2001).** *Researching social Enterprise* (en línea) Centre for Enterprise and Economic Development Research Middlesex University Business School Middlesex University (consultado 14/10/2013) en <http://www.mbsportal.bl.uk/secure/subjareas/smlbusentrep/bis/120401file38361.pdf>
- **Vives, Antonio (2011).** *“Si no está roto, no lo arregles: Porter y Kramer sobre RSE”* (en línea) en <http://cumpetere.blogspot.com/2011/01/si-no-esta-roto-no-lo-arregles-porter-y.html> (Recuperado 26/9/2014)
- **Wautier, Anne (2003).** *“Economía social na Franca”*, en Cattani, A. (comp): *A outra economia*, Porto Alegre, Veraz.
- **Yunus Centre (2013).** *“Social Business”* (en línea) Yunus Centre (consultado 18/10/2013) en <http://www.socialbusinessday.net/about/social-business>
- **Yunus, Muhammad (2008).** *“Un mundo sin pobreza”*, Barcelona, Paidós.
- **Yunus, Muhammad (2011).** *“LAS EMPRESAS SOCIALES una nueva dimensión del capitalismo para atender las necesidades más acuciantes de la humanidad”*, Barcelona, Paidós.
- **Yunus, Muhammad (2013).** *“Qué es una empresa social”* (en línea) Ceo Forum (consultado 18/10/2013) en <http://www.ceoforum.com.ar/nota.asp?Id=751>
- **Zamagni, S. (2012).** *“Por una economía del bien común”*, Madrid, Ciudad Nueva.