



XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

La Innovación Social en la Economía Social y Solidaria. Un marco teórico y metodológico para las entidades de REAS.

Enekoitz Etxezarreta, Aitziber
Etxezarreta, Mikel Zurbano y Miren
Estensoro

Universidad del País Vasco y Orkestra, Instituto vasco de
la competitividad

LA INNOVACIÓN SOCIAL EN LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA. UN MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO PARA LAS ENTIDADES DE REAS

Etxezarreta, Enekoitz. Profesor adjunto de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU).

enekoitz.etxezarreta@ehu.es

Etxezarreta, Aitziber. Profesora agregada de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU).

aitziber.etxezarreta@ehu.es

Zurbano, Mikel. Profesor titular de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU).

mikel.zurbano@ehu.es

Estensoro, Miren. Investigadora de Orkestra, Instituto vasco de la competitividad

mestenso@orkestra.deusto.es

Resumen

En este trabajo los autores queremos profundizar en el concepto de *Innovación Social* (IS) con el ánimo de construir un marco teórico-analítico donde poder enmarcar y valorizar, entre otras, las iniciativas de Economía Social y Solidaria (ESS) que engloba la Red de Economía Alternativa y Solidaria de Euskadi (REAS-Euskadi)¹. Para ello, partiendo de una noción no-utilitarista de la *Innovación Social*, centramos nuestra atención sobre innovaciones sociales protagonizadas principalmente por entidades de ESS, tomando como referencia el marco analítico propuesto para la realidad del Quebec por el

¹ Este trabajo uno de los resultados de un proyecto de investigación que se realiza dentro de la categoría “Universidad-Sociedad” de la UPV/EHU para el bienio 2012-14. En él participa un grupo mixto de miembros de REAS (Red de Economía Alternativa y Solidaria) en calidad de agente social, junto con investigadores del área de Economía Aplicada, en concreto del Dpto. de Economía Aplicada I de UPV/EHU. En dicho proyecto, se pretende generar un marco teórico que permita a la Red REAS y a las entidades miembros de dicha Red disponer de un marco académico de referencia donde poder ubicar y analizar las iniciativas surgidas en clave solidario, feminista e innovador.

instituto CRISES. Se desarrollan más extensamente los elementos contemplados en la definición de IS propuesta por el CRISES y se profundiza sobre los tres indicadores que categorizan dichos procesos (la gobernanza , la co-construcción y la economía plural), para acabar realizando una somera evaluación de algunos desarrollos de estas IS.

Palabras Clave: innovación social, gobernanza, economía social y solidaria.

1. Introducción

Este trabajo se realiza dentro del proyecto de investigación de la categoría “Universidad-Sociedad” de la UPV/EHU para el bienio 2012-14. En él participa un grupo mixto de miembros de REAS (Red de Economía Alternativa y Solidaria) en calidad de agente social, junto con investigadores del área de Economía Aplicada, en concreto del Dpto. de Economía Aplicada I de UPV/EHU. En dicho proyecto, se pretende generar un marco teórico que permita a la Red REAS y a las entidades miembros de dicha Red disponer de un marco académico de referencia donde poder ubicar y analizar las iniciativas surgidas en clave solidario, feminista e innovador.

Para ello, y complementando la labor del subgrupo de economía feminista y economía solidaria, el subgrupo de innovación social y economía solidaria ha generado este documento con el ánimo de profundizar en los conceptos de *innovación social* y *bienes comunes*, pero siempre desde una concepción muy concreta que es la de promover el bienestar de la ciudadanía y la transformación social.

2. Punto de partida: una visión societaria y no-utilitarista de la Innovación Social

El concepto de la innovación social es un concepto en boga, aunque puede resultar un tanto ambiguo o impreciso, debido a las múltiples interpretaciones y contextualizaciones a las que se somete. Es utilizada tanto para la intervención política como para la social, ya que es una referencia clave para los movimientos sociales y organizaciones que tratan de luchar contra la pobreza, la exclusión social, por el empoderamiento de minorías, etc. (Jessop et al. 2013).

Sin embargo, mientras las instituciones públicas a diferentes escalas (internacional, nacional, regional y local) establecen nuevos programas con objeto de promover la innovación social, dicha proliferación de discursos y prácticas no ha traído consigo el desarrollo de un único marco teórico integrado en el que se ubican los diferentes niveles de ideas y prácticas, sino que por el contrario, existe una gran diversidad de aproximaciones y marcos (Klein, 2013).

Algunas corrientes tratan la innovación social como una simple herramienta útil para solventar algunos de los problemas urgentes de nuestras sociedades. Esta sería una visión reduccionista y utilitarista de la innovación social, puesto que se vería abocada a la resolución de problemas del vigente modelo de desarrollo y, por tanto, sería un instrumento funcional a la lógica neoliberal. Tanto es así, que la necesidad de crear un fuerte marco analítico sobre la innovación social desde una perspectiva societaria más que utilitarista ha dado lugar a recientes iniciativas que unen el esfuerzo de diversos académicos. Uno de sus resultados ha sido la publicación del “*Manual Internacional de la Innovación Social*”, que pretende ofrecer esa referencia analítica de un sólido marco teórico, tal y como se expresa en su prefacio (Moulaert et al, 2013).

De hecho, en este manual de la Innovación Social a la hora de analizar la confusión que se genera en torno al debate del concepto de la innovación social (en adelante IS), algunos autores van más allá y dicen que la falta de claridad en torno al concepto de IS debe ser atribuido, no tanto a un status analítico en constante cambio, como a un término en boga que representa a menudo un uso simplista del mismo en múltiples políticas y prácticas asociadas a la racionalización del estado del bienestar y a la *comodificación* o mercantilización del bienestar sociocultural (Moulaert et al, 2013).

Según esta línea de pensamiento, el concepto de IS apropiadamente utilizado, es una categoría trans e interdisciplinar para la investigación científica que da cuenta de los cambios en las sociedades donde se aplica. Dichos cambios se refieren a la acción colectiva, a las políticas públicas, a los movimientos sociopolíticos, a las organizaciones formales e informales, etcétera.

En esta concreta perspectiva social de la innovación social, se introduce el concepto de IS desde una visión epistemológica y resalta el potencial político y social de situar la innovación social como un ingrediente fundamental en el diseño de una estrategia de desarrollo alternativa. En este sentido, se presenta la IS como motor de la investigación interdisciplinaria y como una guía de acción colectiva, ambas dos necesariamente interrelacionadas. En definitiva, la innovación social como idea fuerza que incardina los valores de la solidaridad y equidad, entre otros, y promueve la investigación y las acciones que buscan la construcción de una sociedad socialmente inclusiva.

Sin embargo, la innovación social no puede ser vista como una receta única que se aplica sin condiciones; es dependiente del contexto y del recorrido concreto, y por ello los investigadores de la innovación social tienen que considerar lo global y lo local, y la sólida interacción entre la teoría y la práctica, con el objeto de contribuir al cambio social esperado (Moulaert, et al, 2013).

Diversos autores de la misma línea de pensamiento, que tratan de marcar el acento en la dimensión social de la innovación social, y de las interacciones de las prácticas, hablan de la convergencia de las iniciativas con base comunitaria o iniciativas civiles orientadas a satisfacer las necesidades humanas, aglutinando empresas sociales, agencias públicas de protección social (dirigidas por el estado), movimientos sociales y organizaciones bajo la categoría de IS (Jessop et al. 2013).

Por tanto, se puede identificar una línea o ámbito de estudio que está cobrando fuerza en los últimos tiempos, que aglutina a académicos de diverso origen, los cuales han venido trazando las intersecciones o las sinergias que se crean entre estos dos conceptos clave: la innovación social y la economía social. Aquí se está generando un nuevo marco de construcción teórica, que se viene a aplicar en diversos ámbitos, todos ellos estrechamente relacionados con la satisfacción de las necesidades humanas y colectivas (de servicios sociales, residenciales, etc.) y el desarrollo de las capacidades individuales y colectivas. Este enfoque de la IS se aproxima al concepto de desarrollo humano (Estensoro y Zurbarano, 2010).

A modo de ejemplo, algunos de los ámbitos en los que se ha acuñado este término han sido el ámbito residencial y el de cuidados, con las viviendas comunitarias y las guarderías como algunas de las materializaciones de la innovación social (Bouchard, 2005). Las viviendas comunitarias, por su parte,

frente a la satisfacción de las necesidades de vivienda en el mercado, plantean la satisfacción de dicha necesidad mediante cooperativas u otras organizaciones no lucrativas. Esta vertiente tiene un peso tradicionalmente muy fuerte dentro de CRISES y la economía social en Quebec.

3. Innovaciones sociales basadas en experiencias de economía social y solidaria (ESS): la referencia del CRISES

En este apartado, se desarrolla la noción de Innovación Social propuesta por el instituto CRISES².de Quebec (Canadá), principal referencia para la formalización del marco teórico que se propone a continuación en la medida que facilita una mejor adscripción de la economía social y solidaria.

CRISES entiende los procesos de innovación social como: “una intervención iniciada por actores sociales para responder a una aspiración o satisfacer una necesidad, para ofrecer una solución o crear una oportunidad de acción para modificar las relaciones sociales, transformar el marco de acción o proponer nuevas orientaciones culturales a fin de mejorar la calidad y las condiciones de vida de la colectividad” (Bouchard, 2013).

Desgranando esta definición, podríamos identificar al menos tres elementos clave a la hora de categorizar un proceso de cambio como un proceso socialmente innovador: un punto de partida (una iniciativa nacida desde los actores sociales), un método (modificar las relaciones sociales) y un fin principal (mejorar las condiciones de vida de la colectividad).

Acotando aún más la caracterización de estos procesos de cambio, se podría decir que:

- Una IS puede estar motivada por el impulso de cualquier agente, sea privado, público o social, pero lo que realmente lo caracteriza es que propone nuevas respuestas a problemas sociales, respuestas que se articulan en base a *nuevas formas de movilización de recursos*, que son el resultado de *nuevos acuerdos/consensos sociales*. De ahí que la gobernanza, la co-construcción y la economía plural sean elementos consustanciales de estas IS.
- En estos procesos innovadores y constituyentes de nuevos acuerdos y recursos para nuevas respuestas, el impulso inicial y la capacidad de movilización de recursos del *movimiento social* es fundamental. No se entiende la IS sin la participación de este último. Es una noción de innovación que se canaliza, en la mayoría de las veces, a través de entidades de ESS.

² CRISES, *Centre de recherche sur les innovations sociales* es un centro creado en el año 1986 por impulso de Benoit Levesque y Paul Belanger, y especializado en el análisis de procesos de innovación social. CRISES surge en un contexto de crisis múltiples, de ahí su nombre, como centro de investigación con una vocación doble: investigar y transformar. Se enmarca dentro de lo que Levesque (2011) considera que es realmente un Sistema de Innovación para la Economía Social, en el sentido de que existe una amplia estructura público-privada de fomento y de análisis de la Economía Social en Quebec. www.cris.es.uqam.ca

- Pero además de la fortaleza del movimiento social, las IS hallan un terreno más fértil en una economía plural, es decir, en una economía donde los tres espacios de interacción social (reciprocidad, redistribución y mercado) tienen un espacio propio y asentado.

Según Bouchard (2013), las innovaciones sociales entendidas desde esta óptica pueden materializarse en distintos espacios de la actividad social, entre otros, en las:

- i) relaciones de producción: a través de la participación obrera para diseñar nuevas formas de organización del trabajo, mediante experiencias de empresas autogestionadas, etc;
- ii) relaciones de consumo: a través de la participación de usuarios en la co-producción de servicios, co-construcción de nuevos programas y nuevas reglas, consumo responsable, turismo y ocio responsable, etc.
- iii) relaciones entre empresas: cooperación y competición, interdependencias no mercantiles (externalidades), responsabilidad social de las empresas, etc.
- iv) configuración espacial de las relaciones sociales: nuevas formas de gobernanza, desarrollo económico comunitario, etc

Estos elementos son claros a la hora de diferenciar esta noción de IS sobre otra de carácter más microeconómica, resultado de un impulso voluntario individual, filantrópico, de orientación al mercado. Esta es la noción que entre otros representa la organización Ashoka, en su afán de promover emprendizajes sociales como el de Muhammad Yunus (el fundador de los microcréditos en Bangladesh (Bouchard, 2013). Así, frente a esta noción más microeconómica, más centrada en actividades puramente de mercado, el CRISES abraza una noción de IS de carácter más colectivo, tanto en los procesos como en los productos.

La IS no sucede pues por un mero impulso individual/voluntario de un emprendedor social, sino que se gesta en procesos sociales de mayor alcance, de desarrollos macro-económicos que generan desequilibrios y épocas de crisis, y a través de las cuales surgen iniciativas de experimentación e innovación. El objetivo de una IS es pues, participar en el tránsito desde un modelo de desarrollo a otro, siempre desde el impulso de los propios actores sociales y con una vocación clara: la transformación social.

En este contexto, lo que aporta la ESS es que nace como respuesta a aspiraciones y necesidades colectivas, muchas veces en sectores nuevos o poco desarrollados, para proponer una nueva forma de hacer las cosas, desde la equidad, la igualdad y la justicia social, para poner en marcha emprendizajes de carácter colectivo y social (Borzaga y Defourny, 2004).

El potencial innovador de la ESS descansa en dos factores que la hacen distinta con respecto a agentes privados y públicos: su carácter no lucrativo y su afán de democratizar diversos espacios. El primero genera confianza entre usuarios y productores, mientras que el segundo cuestiona las instituciones sociales que por su estructura son incapaces de responder a ciertas necesidades sociales (Bouchard, 2013). Así, a través de la combinación de esos dos factores, la ESS muestra un mayor potencial de cara a responder a

ciertas necesidades sociales, pero también marca una finalidad clara para la IS, que es la transformación de las relaciones e instituciones sociales.

A través de esta participación de la ESS en los procesos de innovación social se busca un triple objetivo: la defensa y la generación de nuevo empleo; la democratización del acceso a los servicios, y la participación comunitaria para el desarrollo de las colectividades.

4.- Propuesta de tres indicadores para la caracterización de la Innovación social

En este apartado proponemos tres indicadores que sirven como herramientas de análisis para el diagnóstico de los procesos de cambio socialmente innovadores. Para ello nos basaremos en el marco teórico y metodológico propuesto por el CRISES, marco que nos sirve como punto de partida para ir profundizando con mayor detalle en cada uno de los elementos estudiados.

Así, se observa que el CRISES cristaliza su definición de Innovación Social en tres indicadores, que aunque poco precisos en términos de medición, van en la línea de esta propuesta comunitaria. Según Klein et al (2012) para que un proceso social o un emprendizaje concreto pueda ser etiquetado como innovación social, debería pivotar sobre estos tres elementos:

- i) Gobernanza: con este concepto se mide: *“los avances en términos de consulta, de concertación, de partenariat, de reconocimiento de las partes involucradas, de democracia deliberativa y de democracia directa”*
- ii) Co-producción y la co-construcción: con el segundo se estudia *“la participación de los actores, principalmente de los movimientos sociales, en la elaboración de políticas públicas (nivel institucional)”* y con el primero se hace referencia a *“la activación y la producción de servicios como tal (nivel organizacional)”*.
- iii) Economía plural: mediante este concepto se estudia *“la contribución de los diferentes actores a la pluralidad de formas de propiedad y de desarrollo económico”*

Esos tres elementos, no son objetivos en sí mismos, ya que tal y como se ha mencionado anteriormente la finalidad principal de cualquier IS está ligada a una mejora de las condiciones de vida de la colectividad.

Sin embargo, todos los procesos que se categorizan en Quebec como procesos de innovación social, comparten algunos de los elementos en cada uno de los indicadores mencionados.

4.1. La gobernanza

En el ámbito de la gobernanza, comparten que se hayan establecido distintos niveles de partenariado, a distinto nivel territorial (local y regional) y tanto de forma vertical (gobierno y actores locales) como horizontal (intersectorial). En todos estos niveles las organizaciones representativas de la sociedad civil han cumplido una función transversal.

Uno de los ejes de la innovación social también se refiere a al valor de generar nuevas relaciones sociales y de poder entre los agentes de la comunidad y los nuevos modos de gobernanza que resultan de dichos nuevos modos de relaciones (Moulaert et al., 2005; González et al., 2010).

Así, la innovación social se entiende como una *innovación de proceso* para cambiar las dinámicas de relaciones incluyendo las relaciones de poder. Se trata por tanto de *mejorar las relaciones sociales y los procesos de empoderamiento* (Moulaert et al., 2013). Esto quiere decir que no podemos limitarnos a concebir la innovación social solamente como resultado. Más allá del resultado, se trata de entender el propio proceso que permite transformar las dinámicas de relaciones entre los agentes implicados y analizar en qué medida se facilita la generación de nuevos modos de gobernanza.

Partiendo de este marco, consideramos necesario definir cuáles son los aspectos clave que caracterizan a dichos modos de gobernanza innovadores. La definición de estos aspectos o elementos permitirá analizar en qué medida los cambios en los modos de relaciones entre los agentes están facilitando procesos de innovación social. Añadimos así nuevos elementos al modelo analítico que nos servirá después para analizar los casos que se presentan más adelante.

Uno de los elementos clave hace referencia al tipo de alianza que se genera entre los agentes. Concretamente, basándonos en el trabajo de Camarinha-Matos y Afsarmanesh (2006) definimos tres tipos: intercambio de información, cooperación y colaboración. El intercambio de información se refiere a la comunicación para un beneficio mutuo. La cooperación, más allá del intercambio de información supone el alineamiento y redefinición de actividades para conseguir resultados más eficientes. De todos modos, cada participante tiene un objetivo distinto y emplea recursos y métodos propios para responder a sus necesidades. La colaboración en cambio supone una acción colectiva para responder a objetivos comunes. Los agentes implicados definen de forma colectiva cuál es el problema o reto que quieren afrontar y definen acciones de manera conjunta para ello. Este tipo de alianza coincide con la perspectiva colectiva que busca la innovación social.

Tal y como apuntan Moulaert y Nussbaumer (2005), las capacidades para afrontar nuevos retos y problemas son resultado de procesos de aprendizaje colectivo en el cual cada agente comparte con el resto su conocimiento con el fin de cogenerar nuevas capacidades. Conforme al objetivo de “socializar” los procesos de aprendizaje, la innovación social comprende el valor de involucrar a diversidad de agentes en estos procesos (Crises, 2003; Moulaert, 2000). Tal y como apuntan Moulaert y Nussbaumer (2005), una mayor diversidad supone integrar diferentes tipos de conocimiento y permite construir una visión más plural para la búsqueda de soluciones.

Otro de los aspectos clave se refiere a los procedimientos para gestionar las relaciones de poder, la toma de decisiones y el liderazgo de estos procesos. Pueden existir varios modos de liderazgo y la perspectiva colectiva de la innovación social va a requerir unas características específicas. Los juegos de poder o el riesgo de caer en procesos de toma de decisiones unilaterales ponen en riesgo la capacidad para la colaboración y para la innovación social por tanto. En este sentido, es necesario enfatizar la importancia de desarrollar procesos de liderazgo compartido.

El liderazgo compartido es un proceso en el cual diferentes agentes interdependientes participan y se influyen uno al otro (Karlsen y Larrea, 2012). Se trata de una situación donde no hay un agente que tiene el poder de instruir al resto. Debe de ser construido y no se tiene desde el principio. Requiere tiempo, no se puede imponer y la simple adhesión de los agentes no asegura el liderazgo compartido. No se trata de un diseño perfecto por tanto, si no de generar un sentimiento de pertenencia que facilita que los agentes muestren su responsabilidad en momentos críticos del proceso. Hablamos por tanto de un proceso colectivo en el cual los agentes interdependientes deben colaborar con el fin de cumplir un objetivo que de otro modo no podría conseguirse y en este sentido, el potencial para el aprendizaje es mayor en este tipo de liderazgo.

El modo en el cual los agentes con mayor poder en otros ámbitos o procesos se integran en los casos que analizamos será clave para valorar el potencial para el liderazgo compartido. Del mismo modo, la dependencia en los recursos externos se presenta como una amenaza para la construcción de procesos de liderazgo compartido y por tanto, será un aspecto clave a considerar. Además, cabe destacar el rol de aquellas personas que se encargan de facilitar el desarrollo de las iniciativas. El conocimiento y capacidades de estas personas pueden influenciar el tipo de liderazgo que se genere en el seno de estas iniciativas (Estensoro, 2012) y por tanto, se presenta como otro de los aspectos críticos.

4.2. La co-producción y la co-construcción en la economía social y solidaria

El sustrato básico de la co-construcción de los procesos de innovación social reside en la participación de la sociedad civil en los procesos de toma de decisiones. Es esta característica la que las diferencia de procesos de co-producción, ya que en este caso los agentes sociales sólo desempeñan una función de provisión de ciertos bienes y servicios, en la mayoría de veces en base a un diseño y una planificación previa establecida unilateralmente por parte de la administración pública. Se categorizan distintos modelos de co-producción y co-construcción, siendo la que más se aproxima a procesos de innovación social el modelo de co-construcción democrática y solidaria (Vaillancourt, 2013)³. Tal y como establece Vaillancourt (2013:48): “la co-

³ Ver el análisis propuesto por Vaillancourt (2013) donde distingue entre cuatro modelos distintos de co-construcción (mono-construcción, co-construcción neoliberal, co-construcción corporativista y co-

construcción democrática y solidaria de políticas públicas de calidad implica el reconocimiento de la participación de los actores de la economía social, al igual que una relación de tipo partenarial entre el Estado y esos actores”.

Antes de proponer la relación de indicadores que de alguna forma nos permitan medir el grado de co-construcción existente en un contexto concreto, es necesario establecer a qué modelo de co-construcción pretendemos aproximarnos. Tomando el trabajo de Vaillancourt (2011) como principal fuente teórica, es pertinente hacer una serie de aclaraciones previas.

Co-construcción no es co-producción. Tal y como establece Vaillancourt (2011): *“...la co-producción se refiere a la puesta en marcha de las políticas públicas e implica la participación no solamente de los actores estatales, sino también de los actores no estatales. Estos últimos provenientes del mercado y/o de la sociedad civil (tercer sector). En suma, la co-producción de las políticas públicas se desarrolla sobre el plano organizacional (en la organización de productos y servicios), mientras que la co-construcción se desarrolla sobre el plano institucional (en la fijación de orientaciones generales y de elementos fundadores de la política).*

Esta primera noción de co-producción es muy próxima a la noción de *welfare mix* o *mixed economy of welfare* utilizado por Evers (1991,1993) y Pestoff (1999) o Johnson (1999) entre otros. Se refiere más bien a un ámbito en concreto, a la colaboración de ciertas entidades privadas (lucrativas o no) en la prestación de servicios públicos o servicios de interés público, de tal forma que se considera que *“podría jugar un rol significativo en la renovación de los sistemas políticos democráticos y de la configuración del Estado-de Bienestar”* (Pestoff; Osborne; Brandsen, 2006: 593)

Pero la noción de co-construcción iría más allá, tal y como dice Vaillancourt (2011): *“la co-construcción se relaciona con las políticas públicas en el momento de su elaboración y no solamente en el momento de su implementación”.*

Sin embargo distingue cuatro tipos o modelos de co-construcción: i) una primera, denominada mono-construcción, será aquel modelo en el que el estado no comparte, sino que es el único protagonista en la toma de decisiones; ii) co-construcción neoliberal, de moda en muchos países, notablemente con la popularidad de la corriente dominante de la *New Public Management*, el Estado es motivado para construir políticas públicas en cooperación con el sector privado, es decir, con los actores socioeconómicos dominantes de la economía de mercado; iii) co-construcción corporativista, ciertos sectores de actividad socioeconómica y actores ligados al mundo patronal y sindical están incluidos en el diálogo y en la deliberación con el Estado, mientras que otros son excluidos, y por último, iv) la co-construcción democrática y solidaria.

Esta última es la que más se aproxima al ideal que planteamos, en tanto en cuanto se basa en unas características concretas (Vaillancourt, 2013):

construcción democrática y solidaria) según cual sea el grado de reconocimiento de la entidades de la ESS en cada una de ellas.

1. El Estado permanece como un socio diferente a los otros, dialoga, interactúa y delibera con los actores no estatales, permanece a la vez “sobre” y “próximo” a ellos.
2. La co-construcción democrática adoptada sobre una reforma del Estado que le permita llegar a ser partenaire de la sociedad civil, sin por ello dejar de serlo de los actores de la economía de mercado. Se inscribe dentro de una perspectiva de economía plural.
3. Implica una deliberación entre lo mejor de la democracia representativa y de la democracia participativa.
4. Implica el reconocimiento de la participación de los actores de la economía social, al igual que una relación de tipo partenarial entre el Estado y esos actores.

4.3.Economía Plural

Por último, en el ámbito de la economía plural, estas experiencias tienen en común que adoptan una pluralidad de formas de propiedad, hibridando recursos privados, públicos y sociales, pero donde la ESS juega un rol estratégico y preponderante, ya que unos de los elementos clave de estas innovaciones es que la propia iniciativa de estas experiencias nace muchas veces en el seno de las entidades de ESS.

Partimos del hecho de que el modelo económico centrado en el mercado con mayor o menor presencia del sector público no responde a los principios y fundamentos de la IS. La democracia económica y la participación de agentes, entidades y movimientos sociales en la producción, distribución y reproducción social y económica es un aspecto imprescindible desde una posición de IS para la transformación social. La presencia de este eje de participación de entidades, movimientos y agentes sin ánimo de lucro se observa como imprescindible para la democratización de la economía y la transformación social. Un proceso de innovación social tiene que contemplar una presencia significativa de este espacio no mercantil en la economía. Una economía donde el tercer sector no lucrativo pueda disponer de un espacio propio sin un sometimiento al mercado o al sector público es un principio de pluralidad económica básica que permite establecer unas bases sólidas para activar dinámicas de transformación e innovación social.

Una de las mayores amenazas para la sostenibilidad de la IS es el acceso seguro a la financiación, que se configura como un peligro efectivo en términos de dedicación administrativa y riesgo institucional para las iniciativas sociales de base (Martinelli, 2013). Esta premisa significa que las entidades de economía solidaria precisan de un principio de suficiencia económica para su sostenibilidad.

El objetivo, por lo tanto, es desentrañar cómo se sitúan las entidades de REAS en el entorno económico en el que se desenvuelven de manera que al menos haya una seguridad y certeza en la viabilidad de la entidad a largo plazo y que ocupe un espacio económico significativo en la “cadena de producción”, incluida la distribución. Se trata de observar si las entidades disponen de un

elevado grado de autonomía en su entorno y desempeño económico y social en relación a las instituciones y agentes de mercado y al sector público. Asimismo, es interesante identificar el grado de pluralidad en las actividades y agentes que comparten la misión de estas entidades y establecer un punto de encuentro entre las distintas esferas de actuación.

5.-Experimentaciones y desarrollos: lecciones del modelo quebequés

Tras haber desgranado someramente los principales elementos teóricos de la innovación social desde su análisis en Quebec, dedicamos este apartado para poner el foco en la evaluación del desarrollo de estos procesos.

Todo proceso de innovación social (como cualquier vida de una organización) tiene una primera fase de experimentación, una segunda de institucionalización, y una tercera de maduración, tras las cuales las experiencias acaban consolidándose (y pierden su carácter innovador) o fracasan definitivamente.

Desde la noción de IS que se ha ido definiendo en este trabajo, la fase de experimentación, el empujón inicial, suele estar vinculado principalmente a iniciativas provenientes de entidades de ESS, para en una fase posterior pasar a un proceso de institucionalización, donde se van regulando y reconociendo estas experiencias. En la tercera fase de maduración, las experiencias se van asentando según su propio desarrollo, y adoptan sus características propias, que pueden ser o no ser acordes a las ideas iniciales.

Se trata de ver, así, hasta qué punto pueden ser consideradas como “historias de éxito” (*success stories*) las experiencias que se han señalado en la tabla anterior, y medir su grado de consecución en base a los indicadores que se han propuesto para su categorización (gobernanza, co-construcción y economía plural).

Habría que empezar diciendo a este respecto que este modelo tiene sus dificultades de seguir desarrollándose porque se sitúa en un contexto global de progresiva privatización y mercantilización de casi todos los ámbitos de la vida. El contexto general no favorece de forma notable la puesta en marcha de experiencias de partenariado entre sector público y entidades de ESS.

Diríamos, en segundo lugar, que gran parte de la experiencias de este modelo que podríamos denominar como de “concertación con la ESS”, se encuentran en muchos ámbitos en una fase de maduración, por lo que es interesante ver ese tránsito desde la experimentación a la maduración, para poder analizar si estas experiencias han mantenido su espíritu inicial en todo el recorrido o por el contrario, dirimir en qué momento de su institucionalización o de su maduración fueron generando contradicciones que las han distanciando de su impulso inicial (de clara vocación por la transformación social).

Es por ello que en cada uno de los ámbitos estudiados las innovaciones sociales han desarrollado distinto grado de éxito y distinta amplitud o generalización, ya que cada proceso de innovación social tiene su propio ritmo,

aquel que se deriva de los propios participantes implicados y del grado de acuerdo o desacuerdo que exista entre ellos.

Por ejemplo, en el aspecto laboral, se hace una evaluación muy positiva de los Fondos Obreros y de su contribución al desarrollo de pequeñas y medianas empresas de Quebec. Sin embargo, a nivel de cambios en la organización del trabajo se perciben resistencias muchísimo más poderosas. Principalmente por el lado de una patronal que no ve con buenos ojos el paso a otros modelos de organización del trabajo que posibiliten una mayor participación de los trabajadores, tanto en la producción como en la decisión. Este segundo ámbito ha generado bastante decepción a nivel sindical, aunque las tasas de sindicalización siguen siendo muy elevadas.

Pero uno de los principales debates que se repite en distintos ámbitos, que es además tremendamente interesante de cara a ir afinando nuestra definición de IS, se encuentra en el difícil objetivo de buscar una relación de complementariedad (y no de sustitución) entre el estado y los movimientos sociales de base comunitaria.

Hay experiencias que están en una fase de institucionalización plena, y que aunque puedan haberse visto modificadas desde su espíritu inicial, siguen contando con un apoyo social bastante unánime. Las dos experiencias con mayor éxito son las guarderías (Levesque, 2011) y las viviendas comunitarias (Bouchard, 2005).

Sin embargo, distintos estudios que analizan la experiencia de crear cooperativas y asociaciones de servicios a domicilio concluyen que han resultado ser mucho menos exitosas de lo que se pretendía (Jetté y Vaillancourt, 2009). Han llegado a sustituir algunos servicios públicos, ofertando estos servicios a precios más competitivos pero con una calidad bastante inferior. También es más que cuestionable que hayan logrado generar empleo de calidad en el sector (las condiciones laborales son incluso peores que los contratos particulares entre usuarios y trabajadores) y que hayan logrado sacar de la informalidad estos servicios de cuidados.

Todo esto puede ser resultado de una falta de financiación pública adecuada, en un contexto nuevamente de crisis de recursos financieros por parte de los estados, aunque la cuestión central podría estribar en la irresuelta problemática de conseguir una relación equilibrada entre estado y movimientos sociales, entre servicios públicos universales y gestión comunitaria autogestionaria.

Profundizando algo más en esta última idea, parte de las fricciones que esconde este modelo de concertación tienen como telón de fondo la relación siempre tensa entre estado y movimientos sociales, en la medida en que el primero debe reconocer e intentar institucionalizar las prácticas exitosas del segundo, pero sin pretender cooptarlas o controlarlas; y los segundos deben seguir siendo autónomos en su gestión a la vez que innovadores en su quehacer, pero no pueden sustituir al estado en la provisión de ciertos servicios cuya responsabilidad es exclusivamente del estado.

Esta problemática de bienes públicos ofrecidos por entidades comunitarias es una de las claves del modelo quebequés, y por ende de la categorización de IS que trataremos de desarrollar en el desarrollo empírico de este trabajo.

Conclusiones

A la hora de acuñar y definir el concepto de la Innovación Social no hay una única aproximación, sino varias, y en este trabajo se ha pretendido enmarcar este concepto dentro de un marco en sólida construcción que representa esos cimientos y valores que queremos resaltar en este proyecto: la transformación social para la búsqueda del bienestar de nuestras sociedades.

Así, en los últimos tiempos diversos académicos han reforzado la importancia de la noción innovación social y, entre otros resultados, se ha publicado el “Manual Internacional de la Innovación Social” (Moulaert et.al, 2013) donde se refuerza un marco analítico común donde ubicarnos. Dicha concepción resalta el potencial político y social de situar la innovación social como un ingrediente fundamental en el diseño de una estrategia de desarrollo alternativa.

En este sentido, se presenta la IS como idea fuerza que incardina los valores de la solidaridad y equidad, entre otros, y promueve la investigación y las acciones que buscan la construcción de una sociedad socialmente inclusiva. Diversos autores de la misma línea de pensamiento, que tratan de marcar el acento en la dimensión social de la innovación social, y de las interacciones de las prácticas, hablan de la convergencia de las iniciativas con base comunitaria o iniciativas civiles orientadas a satisfacer las necesidades humanas, aglutinando empresas sociales, agencias públicas de protección social (dirigidas por el estado), movimientos sociales y organizaciones bajo la categoría de IS (Jessop et al. 2013).

Concretando aún más, en el seno del CRISES la Innovación Social se entiende como: “una intervención iniciada por actores sociales para responder a una aspiración o satisfacer una necesidad, para ofrecer una solución o crear una oportunidad de acción para modificar las relaciones sociales, transformar el marco de acción o proponer nuevas orientaciones culturales a fin de mejorar la calidad y las condiciones de vida de la colectividad”.

En este mismo sentido, se trata de marcar el acento en la dimensión social de la innovación social, y de las interacciones de las prácticas, hablando de la convergencia de las iniciativas con base comunitaria o iniciativas civiles orientadas a satisfacer las necesidades humanas. De hecho, en el seno del CRISES la Innovación Social se entiende como: “una intervención iniciada por actores sociales para responder a una aspiración o satisfacer una necesidad, para ofrecer una solución o crear una oportunidad de acción para modificar las relaciones sociales, transformar el marco de acción o proponer nuevas orientaciones culturales a fin de mejorar la calidad y las condiciones de vida de la colectividad”.

Y esta aproximación a la innovación social es especialmente compatible con la economía social y solidaria, debido a que la misma nace como respuesta a aspiraciones y necesidades colectivas, muchas veces en sectores nuevos o poco desarrollados, para proponer una nueva forma de hacer

las cosas, desde la equidad, la igualdad y la justicia social, para poner en marcha emprendizajes de carácter colectivo y social. Y es ahí donde confluyen

las nociones de IS y ES, que son los dos ejes de trabajo que desarrollamos. De esta manera la IS genera un marco teórico y analítico adecuado para la evaluación de las entidades y procesos internos a la misma.

Hemos avanzado a partir de la propuesta de CRISES que nos proporciona una referencia formal desarrollada y adecuada para nuestro contexto. Las principales herramientas para la evaluación de los procesos y entidades de economía social y solidaria las hemos concretado en las siguientes categorías analíticas: la co-construcción, la gobernanza y la economía plural.

BIBLIOGRAFÍA

Aguilera Klink, F. (2013): "Hardin, Ostrom y los recursos de propiedad común: un desencuentro inevitable y necesario", *Documentación Social* nº 185, pp. 49-65.

Bollier, D. (2003): "El redescubrimiento del procomún" (en línea), <http://biblioweb.sindominio.net/telematica/bollier.html> (consulta, 13/12/2011)

Borzaga, C. & J. Defourny (2001): *The emergence of social Enterprise*, Routledge: London.

Bouchard, M. (2005): "De l'expérimentation à l'institutionnalisation positive, l'innovation sociale dans le logement communautaire au Québec", *Cahiers du CRISES - Collection Études théoriques - no : ET0511* .

Bouchard, M. (2013): "Introduction: the social economy in Québec, a laboratory of social innovation" en Bouchard, M. (ed.) *Innovation and Social Economy: the Québec experience*, University of Toronto Press: Toronto.

Bouchard, M. et Lévesque, B. (2010): "Économie sociale et innovation. L'approche de la régulation, au coeur de la construction québécoise de l'économie sociale", *Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)*, Collection Études théoriques - no **ET1103**.

Bussièrès, D; Caillouette, J; Fontan, J.M; Soussi, S.A; Tremblay, D.G. & Tremblay, P.A. (2012): "La recherche partenariale au CRISES", *Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)*, Collection Études théoriques - no ET1301.

Camarinha-Matos, L.M. y Afsarmanesh, H. (2006). *Collaborative networks - Value creation in a knowledge societ*, en Proceedings of PROLAMAT, 2006 IFIT international conference on knowledge enterprise - New challenges (Shanghai, China). Springer: Boston.

Coraggio, J.L. (2009): "Polanyi y la economía social y solidaria en América Latina", en Coraggio, J.L. (org.), *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*, Buenos Aires, Ciccus, pp. 109-160.

Defourny, J.et Monzon Campos, J.L. (dir.) (1992) : *Economie sociale, entre économie capitaliste et économie publique*, CIRIEC et de Boeck Université : Bruselas.

- Estensoro, M. (2012) *Local networks and socially innovative territories. The case of the Basque region and Goierri county*, Tesis doctoral, Universidad del País Vasco, Bilbao, País Vasco.
- Estensoro, M. y Zurbano, M. (2010): “Innovación social en la gobernanza territorial. Los casos de Innobasque y de las redes comarcales en la CAV”, *Ekonomiaz*, nº 74, pp. 132-160.
- Evers, A. (1991): , “Shifts in the welfare mix”, *Eurosocial*, 57/58, 7-8.
- Evers, A. y Svetlik, I. (1993): *Balancing pluralism : new welfare mixes in care for the elderly*, Avebury: Londres.
- Fontan, J.M, Longting, D et René, J-F. (2013): “Recherche participative à l’aune de la mobilisation citoyenne : une innovation sociale de rupture ou de continuité?”, *Nouvelles Pratiques Sociales*, Vol. 25, nº 2, pp. 125-140.
- Harvey, D. (2012): *Rebel cities: from the right to the city to the urban revolution*, Verso: London-New York.
- Jessop, B., Moulaert, F., Hulgard, L. and Hamdouch, A. (2013), “Social innovation research: a new stage in innovation analysis?”, in Moulaert, F., MacCallum, D, Mehmood, A. and Hamdouch, A., *The International Handbook on Social Innovation, Collective action, Social learning and transdisciplinary research*, Edward Elgar Publishing: Cheltenham, UK.
- Jetté , C. et Vaillancourt, Y. (2009): “L’économie sociale et les services de soutien à domicile au Québec : coproduction ou coconstruction”, *Cahiers du LAREPPS/UQÀM*, École de travail social, Université du Québec à Montréal : Montréal.
- Johnson, N. (1999): *Mixed Economies of Welfare: a Comparative Perspective*, Pearson Education, Prentice Hall Europe, Hertfordshire.
- Karlsen, J. y Larrea, M. (2012) “Emergence of shared leadership in situations of conflict – Mission impossible? Long term experiences from a local network in the Basque Country”, en Sotarauta, M., Horlings, I. y Liddle, J. (Eds.) *Leadership and Change in Sustainable Regional Development*. Routledge: Londres..
- Klein, J.K. (2013): Introduction: social innovation at the crossroads between science, economy and society, in Moulaert, F., MacCallum, D, Mehmood, A. and Hamdouch, A., *The International Handbook on Social Innovation, Collective action, Social learning and transdisciplinary research*, Edward Elgar Publishing: Cheltenham, UK.
- Klein, J.L; Fontan, J.M; Harrisson, D et Levesque, B. (2012): “La innovación social como factor de la transformación social: el caso del modelo quebequense”, in Grellier, H; Gago, M; Arando, S. (coord.): *La Economía social y solidaria: ¿un paradigma más actual que nunca?*, Mondragon Bilduma: Arrasate (Gipuzkoa).
- Levesque, (2011a): “Innovations sociales et pouvoirs publics : vers un système québécois d’innovation dédié à l’économie sociale et solidaire. Quelques éléments de problématique”, *Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)*, Collection Études théoriques - no ET1106

Levesque, B. (2011b): "L'institutionnalisation des services québécois de garde à la petite enfance à partir de l'économie sociale: un processus qui s'échelonne sur plusieurs décennies", *Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)*, Collection Études théoriques - no ET1105

Levesque, B. (2013): "How the social economy won recognition in Québec at the end of twentieth century", in Bouchard, M. (ed.) *Innovation and Social Economy: the Québec experience*, University of Toronto Press, Toronto.

MacCallum, D., Moulaert, F., Hillier, J. y Haddock, S. (2009) (Eds.) *Social Innovation and Territorial Development*. Ashgate: Farnham, Inglaterra.

Moulaert, F. y Ailenei, O. (2005). "Social economy, Third Sector and Solidarity Relations: A Conceptual Synthesis from History to Present". *Urban Studies* 42 (11): 2037-2053.

Moulaert, F. and Nussbaumer, J. (2005). "The social region: beyond the territorial dynamics of the learning region". *European Urban and Regional Studies* 12: 45-64.

Moulaert, F., Martinelli, F., Swyngedouw, E. y Gonzalez, S. (2005). "Towards alternative model(s) of local innovation". *Urban Studies* 42 (11): 1969-1990.

Moulaert, F. D. MacCallum, and J. Hillier (2013), "Social innovation: intuition, precept, concept, theory and practice", in Moulaert, F., MacCallum, D., Mehmood, A. and Hamdouch, A., *The International Handbook on Social Innovation, Collective action, Social learning and transdisciplinary research*, Edward Elgar Publishing: Cheltenham, UK.

Pestoff, V. (1999): *Beyond the Market and State. Social Enterprises and Civil Democracy in a Welfare Society*, Aldershot, Brookfield, Singapore, Sydney & Tokyo: Ashgate & English Editions.

Pestoff, V.; Osborne, S.; Brandsent, T. (2006): "Patterns of Co-Production in Public Services. Some concluding thoughts", *Public Management Review*, vol. 8, nº 4, pp. 591-595.

Polanyi, K. (2012), *La economía como proceso instituido*, FCE: México.

Renes, V (2013): "Una sociedad que se hace cargo de sí misma: reciprocidad, cooperación y los bienes comunes", *Documentación Social* nº 185, pp. 119-133.

Savard y Proulx (2011): *Outil d'analyse des rapports á l'État*, LAREPPS, UQAM: Montréal.

Vaillancourt, Y. (2011): "La economía social en la co-producción y la coconstrucción de las políticas públicas", *Revista del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo*, nº 3, pp.: 1-38.

Vaillancourt, Y. (2012): "Le tiers secteur dans la coconstruction des politiques publiques canadiennes", *Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)*, Collection Études théoriques - no ET1203.