

SOBRE EL CONCEPTO DE EMPRESA. BASES PARA LA COMPRESIÓN DE FORMATOS ECONÓMICOS SOLIDARIOS.

Pablo Guerra¹

Universidad de la República – Uruguay
profecosol@yahoo.com

RESUMEN

La teoría de empresa más hegemónica está aún en deuda para dar cuenta de aquellos formatos empresariales atípicos a la norma capitalista, es decir, empresas que no persiguen la maximización de sus utilidades y no se organizan con una estructura de mando piramidal.

Las empresas de la economía social y solidaria tampoco han sido bien interpretadas por cierta doctrina cooperativista que pone énfasis en su definición como “organizaciones que no persiguen fines de lucro”.

En el presente artículo nos proponemos analizar desde un paradigma de economía plural las características que definen a la empresa solidaria. Analizaremos además el fenómeno de las empresas sociales como caso híbrido donde características del modelo tradicional se confunden con las de una empresa solidaria.

Palabras clave: empresa solidaria -empresa social – cooperativismo - economía social

ABSTRACT

The most hegemonic enterprise theory is still in debt to analyze those atypical formats of the capitalist norm, in this case, non profits enterprises or democratic enterprises. The companies of the social and solidarity economy, for example the co-operative enterprise has not also been interpreted by certain co-operative doctrine that do emphasis in the benefits distribution,

In the present article we propose to analyze through the paradigm of plural economy, the characteristics that they define to the solidarity enterprises. We will analyze in addition the phenomenon of the social enterprises as a hybrid case.

Keywords: solidarity enterprises; social enterprises; co-operativism – social economy

INTRODUCCIÓN

La teoría empresarial en términos generales se muestra rezagada frente al avance que han mostrado algunas formas atípicas surgidas en las últimas décadas, esto es, una pluralidad de manifestaciones empresariales que se muestran distantes del formato capitalista que conserva aún cierta hegemonía en el análisis microeconómico. A diferencia de las empresas capitalistas, estos nuevos formatos no persiguen la maximización de sus beneficios ni establecen sus esquemas verticales de gestión, aunque deben mostrarse eficientes en el mercado. Eso lleva a

¹ Doctor en Ciencias Humanas. Profesor e Investigador en la Facultad de Derecho, Universidad de la República (Uruguay). Delegado de la Universidad de la República ante el Instituto Nacional de Cooperativismo. Coordinador de la Red Interdisciplinar en Economía Social y Solidaria.

Favreau a calificarlas como “inclasificables” desde el punto de vista dominante de la economía (Favreau, 1997: 52).

Mientras eso ocurre, comienza a desarrollarse sobre postrimerías del S. XX una interesante literatura proveniente tanto desde la academia como desde las organizaciones sociales que pone su eje en la necesidad de reconocer la presencia de formatos económicos y empresariales diferentes a los más comúnmente analizados. Eso sucede por ejemplo, con conceptos como economía social, economía solidaria, empresa social, emprendurismo social, empresa socialmente responsable, tercer sector, etc. Estas nuevas voces, a su vez, beben de las fuentes de otras expresiones con más antigüedad como es el caso de cooperativismo, mutuales, asociaciones civiles, comunidades o autogestión solo para citar algunas. Finalmente, proyectan nuevas configuraciones que desde distintos marcos doctrinarios, ideológicos o incluso científicos comienzan a proliferar desde el último lustro, caso de los “negocios inclusivos”, “corporaciones B” o “economía del bien común”.

Nuestro propósito en este artículo es analizar desde el paradigma de una economía plural, la presencia de diferentes formatos empresariales, poniendo acento en el estatus de la empresa solidaria, caso de la empresa cooperativa. Expondremos cómo la clasificación sectorial más habitual entre los intelectuales de la economía social y solidaria (sector privado, sector público y sector solidario) resulta aún insuficiente para dar cuenta de expresiones empresariales de carácter híbrido, caso de las empresas sociales.

1. EL ESTATUS EMPRESARIAL DE LAS COOPERATIVAS Y OTRAS FORMAS SOLIDARIAS DE LA ECONOMÍA

Nuestro punto de partida es reconocer en nuestros mercados determinados la existencia de una pluralidad de tipos empresariales que la microeconomía neoclásica no ha podido valorar al partir de dos postulados fundamentales que terminan sesgando su visión: (1) la empresa es un agente económico que se comporta de manera racional buscando la maximización de sus beneficios; (2) participando en el mercado competitivo que coordina las acciones de los agentes mediante el sistema de precios. Estos postulados, como sostiene Eymard-Duvernay, contrastan con “la observación de las economías reales” que “muestra la existencia de una multitud de formas sociales que nada tienen que ver con esa teoría” (Eymard-Duvernay, 2008: 22). Es así por ejemplo, que el enfoque neoclásico, poco puede decirnos sobre los formatos solidarios cuando pone el acento en la mera función de producción y en la búsqueda del máximo beneficio a través de un comportamiento racional de tipo instrumental. No nos ocuparemos de las críticas al modelo de función de producción y las combinaciones óptimas de recursos que resultan de constatar la racionalidad limitada con que cuentan las empresas. Solo digamos que esta conceptualización debe incorporar en el mejor de los casos una teoría de factores más amplia a la comúnmente divulgada por los manuales de microeconomía².

Como demostró Razeto desde fines de los 1980 (Razeto, 1988), cualquier factor económico puede convertirse en categoría, organizando y subsumiendo a los demás en su propia racionalidad. Desde este punto de vista la clásica fórmula $K - T - K+$ puede dar lugar a fórmulas como $T - K - T+$, por ejemplo. Además, si incluyéramos a la solidaridad misma como factor económico, esto es el factor C (Razeto, 1997) se abriría la posibilidad de contar con una empresa del tipo $C - K - C+$. Así entonces, el sector solidario de la economía estaría integrado por aquellas empresas de trabajadores (intensivas en factor trabajo) y empresas comunitarias y cooperativas (intensivas en factor solidario).

La empresa, desde un punto de vista amplio, puede definirse como una unidad integrada de funciones que utiliza determinada combinación de factores para producir de manera racional un bien o servicio. Así entonces, teniendo como base la teoría de los tres grandes sectores de la

² La literatura crítica al modelo de función de producción es amplísima y tiene como hito a Robinson (1954) y las “controversias de los dos Cambridge”. Incluye variantes ecológicas (Georgescu Roegen, 1971; Granda Carvajal, 2006) o desde cierta teoría crítica microeconómica (Mora Plaza, 2009; Bellod Redondo, 2010; etc.).

economía (Barea y Monzón, 1992; Coraggio, 2011; Guerra, 2000; Laville, 2000; Razeto 1988), podemos distinguir en primer término a las empresas capitalistas, de las empresas públicas y las empresas solidarias. Cuando las ciencias económicas y los estudios organizacionales definen a las empresas, por lo general están haciendo referencia a las empresas capitalistas, pero nos dejan sin mayores elementos para comprender cabalmente a las empresas públicas y a las empresas del sector solidario. En esta materia de asimilar el concepto de empresa a la empresa capitalista, han jugado un rol relevante no solo la tradición neoclásica, sino además la weberiana e incluso la marxista (Laville, 2013: 5).

Analicemos entonces el caso de las empresas solidarias para comprender la forma en que se combinan el capital y el trabajo.

¿Acaso las empresas del sector solidario persiguen la maximización del capital? Nuestra respuesta es NO. El capital en todos estos casos es un factor contratado que no dirige la actividad empresarial, mal podrían por lo tanto estas empresas orientarse a maximizarle. Descartada la posibilidad de maximizar el capital, se nos podría argumentar que en todo caso también podrían buscar el máximo beneficio posible de su factor organizador. Por ejemplo, una cooperativa de trabajadores según el modelo neoclásico debería perseguir la maximización del trabajo o una empresa comunitaria el máximo beneficio posible para su comunidad.

Para dar respuesta a esta pregunta más compleja repasemos las soluciones provistas hasta ahora. La doctrina cooperativista, por ejemplo, ha intentado responder a esta pregunta durante la segunda mitad del siglo XX recurriendo al debate sobre los fines de las asociaciones y sociedades, una temática muy atravesada por el derecho mercantil. Básicamente el razonamiento que se persigue es que en las sociedades contemporáneas existen dos grandes modelos de empresas: empresas comerciales y empresas sin fines de lucro. Aún hoy perdura en el léxico cooperativo o incluso legislativo, definiciones de cooperativas como empresas que no persiguen fines de lucro. ¿Es el lucro la ganancia, la utilidad o el beneficio? ¿O más bien es la forma en cómo distribuyo esos conceptos al interior de las organizaciones? Podríamos ahorrarnos las respuestas a estas preguntas pues la doctrina a nivel comparado jamás llegó a una conclusión satisfactoria. En todo caso el mismo concepto del lucro aparece en el imaginario como algo despectivo cuando no perverso, lo que en definitiva termina sumando complejidad e inoperancia. Pero por otro lado el concepto del “ánimo” (de lucro) se vuelve discutible. ¿Es posible una empresa que no tenga “ánimo de lucro” pero lucre? De hecho eso ocurre y por lo tanto devalúa y desdibuja la importancia del concepto. Finalmente, digamos que fin y ánimo no parecen ser sinónimos a pesar que muchos textos legales los hacen figurar como tales.

Así entonces, cualquier empresa se caracteriza por hacer un uso racional de sus medios para alcanzar beneficios y utilidades. A partir de esta sentencia podemos decir que luego, existen empresas que persiguen distintos tipos de beneficios y reparten con distinto criterio las utilidades, además de organizar racionalmente de forma distinta los factores. Solo comprendiendo estas lógicas podremos dar cuenta de la identidad de cada sector así como de los múltiples tipos de empresas.

Nótese cómo en este sentido, “lo medular de una empresa solidaria no es que no pretenda perseguir utilidades o beneficios, sino que éstos en caso de darse no retribuirán al capital” (Guerra, 2010: 64). Esta constatación coincide con la propuesta de Gui (Gui, 1992) en base a las categorías beneficiario y dominante en las organizaciones. Cuando los beneficiarios son los inversores capitalistas, la empresa es capitalista. Si los beneficiarios son otros colectivos (usuarios o trabajadores, por ejemplo), entonces estamos en presencia de empresas alternativas. A su vez, estos beneficiarios pueden ser actores vinculados a la empresa (los socios de una cooperativa) o externos a la empresa (caso de las entidades altruistas).

De acuerdo al destino de las utilidades podemos distinguir dos subtipos de empresas solidarias: (1) aquellas que redistribuyen sus utilidades al factor organizador que en este caso es el trabajo o el factor C; y (2) aquellas que redistribuyen sus eventuales utilidades al propio fin social de la empresa. Las cooperativas son ejemplo del tipo (1) en tanto que las mutuales, asociaciones y ciertas empresas sociales son ejemplo del tipo (2).



Por lo demás, caracteriza a la economía solidaria, al menos en teoría, que esos beneficios o utilidades se persiguen en el marco de una serie de principios y valores como veremos luego.

Por lo tanto, volviendo a las cooperativas, parece desafortunado definir las como empresas que no persigan fines de lucro. Es de destacar en ese sentido que las tendencias más actualizadas prescinden de este artilugio y avanzan en una definición más propositiva y positiva sobre la empresa cooperativista y solidaria. Por ejemplo, la Ley 5/2011 sobre economía social de España, en ninguna parte menciona al lucro o ausencia de lucro como elemento determinante. La ACI, mientras tanto, define a la cooperativa como “una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada” (ACI, 1995). Nótese que el máximo organismo mundial representativo del cooperativismo desecha al lucro (o no lucro) como determinante en su definición.

La multiplicidad de formatos empresariales en nuestras plurales economías, por lo tanto, nos obligan a tener una mirada más amplia a la vez que compleja sobre la materia.

Esa mirada nos lleva a ser críticos respecto a las conceptualizaciones más o menos convencionales que distinguen dos grandes modelos de empresas: por un lado las empresas comerciales y por otro lado las empresas que no persiguen ánimo de lucro.

Un esquema de este tipo, si bien goza de mucha influencia para dar cuenta de los formatos empresariales, claramente distorsiona una realidad más compleja.

Comencemos por la denominación: atribuirle a las “empresas” un carácter comercial para diferenciarlas de las “organizaciones”, supone no observar con criterio de realismo que estas organizaciones también emprenden y en muchos casos comercializan. Es desconocer además, que se puede comercializar de varias maneras, más allá de las relaciones de intercambio propias del mercado como sistema. Los otrora países socialistas por ejemplo, no comercializaban entre ellos con los criterios mercantiles propios del capitalismo; como tampoco había criterios mercantiles de intercambio en las finas experiencias de comercio antiguo descritas por autores como Malinowski, Mauss o el ya citado Polanyi. O como tampoco existen al interior de varios complejos cooperativos, como es notorio por ejemplo al interior de la corporación cooperativa de Mondragón (País Vasco). Por lo tanto si las “organizaciones” también comercializan (o pueden comercializar), ¿qué es lo que caracteriza a una empresa? Y más concretamente a los efectos de este artículo: ¿qué caracteriza a una empresa solidaria y cooperativa?

Sigamos con la clasificación para dar respuesta a estas preguntas: diferenciar meramente entre empresas comerciales y sin fines de lucro es demasiado simplista y erróneo para dar cuenta de las complejidades del mundo empresarial. Ya señalamos antes cómo desde hace un tiempo (sobre todo en la mitad del S. XX) ciertas legislaciones y doctrinas cooperativistas definen a sus empresas como organizaciones sin ánimo de lucro. Son, sin embargo, en la mayoría de los casos, empresas (sociológica y económicamente) comerciales, de tal manera que una clasificación tan simplista no puede dar cuenta de esta mayor complejidad. Desde un marco teórico que parta de la complejidad y la pluralidad de comportamientos, sin embargo, la respuesta es más ambigua. Son, claramente, empresas. Luego digamos que algunas de ellas son empresas comerciales. Finalmente digamos que la finalidad de lucro no es aconsejable como criterio de distinción.

Veamos más detenidamente estos tres aspectos:

a. Son empresas. Las cooperativas son empresas de acuerdo a la definición vista antes y no porque participen del mercado. De hecho, algunas cooperativas no participan del mercado. Es muy claro, por ejemplo, que una cooperativa de consumo participa en el mercado comercializando bienes que incluso compiten con otras empresas del sector. No hay duda respecto al carácter empresarial de estas cooperativas. Podría haberlas sin embargo en otros formatos cooperativos, caso de las cooperativas de vivienda, pues éstas no producen una

mercancía. Sin embargo también son empresas en tanto entidades que se organizan combinando factores para producir un bien o servicio, o para decirlo en otros términos, producen valor de uso. “La sociedad cooperativa de viviendas se caracteriza como empresa, ya que en ella acontecen interrelacionados los tres tipos de flujos que caracterizan toda actividad empresarial: Los flujos de información-decisión; Los flujos reales relativos a la prestación de un servicio: suministrar alojamiento; Los flujos financieros asociados a los flujos reales” (Gómez, 2004: 64)

b. Algunas de ellas son empresas comerciales. Justamente las cooperativas que producen bienes y servicios destinados al mercado son empresas comerciales. Esta realidad es la que lleva a confusiones acerca del estatus cooperativo desde el punto de vista jurídico. Así el debate Sociedad vs. Asociación se parece mucho al que en economía y sociología divide aguas entre empresa comercial y organización sin fines de lucro, en el entendido que la cooperativa es tanto una sociedad (mecanismo que por voluntad de sus organizadores les permite alcanzar un objetivo económico) como una asociación (reunión de voluntades con un fin social). Entre ambos, surge el concepto de “sociedades cooperativas” con el propósito de ampliar las miradas más allá de la bipolaridad con que se han manejado comúnmente los asuntos referidos al estatus empresarial³.

Digamos finalmente, que el criterio de empresa comercial desde el punto de vista socioeconómico no es atribuible solo a las organizaciones que participan del mercado bajo la lógica de intercambios. También comercializan aquellas organizaciones del sector solidario que se basan en relaciones económicas más inclusivas, caso de la reciprocidad y donación (el comercio, como señala Polanyi, es anterior a la lógica de intercambios) (Polanyi, 1976) u organizaciones como las basadas en monedas sociales o el trueque, que recurren a un mercado alternativo para intercambiar bienes y servicios.

c. El criterio del lucro. Las cooperativas por el hecho de perseguir un fin social no dejan de tener un fin económico y empresarial que consiste en obtener utilidades (conjunto de beneficios). Eventualmente pueden generar excedentes, en cuyo caso su distribución entre los socios responde a criterios diferenciales (por ejemplo a prorrata, con criterios equitativos o de justicia social) respecto a la forma en cómo distribuye los excedentes las empresas capitalistas (de acuerdo al aporte de capital).

La identidad de una empresa solidaria entonces debe construirse en términos afirmativos, lo mismo respecto a la economía solidaria. Nos explicamos. El movimiento de la economía solidaria en todo el mundo viene construyendo su identidad como sucede con todos los movimientos sociales, comenzando a señalar a qué se oponen. En nuestro caso, la economía solidaria claramente se opone a un modelo de economía excluyente, consumista y especuladora, generador de inequidad, pobreza y destrucción del medioambiente. Un nuevo paso consiste en señalar qué propone en términos afirmativos⁴. Lo mismo sucede con una empresa solidaria. Se puede construir su identidad a partir de lo que no pretende ser (una empresa verticalista, irresponsable social y ambientalmente, en manos de unos pocos, dirigida a maximizar ganancias, etc.), pero en algún momento hay que proponer una identidad en términos positivos.

En tal sentido, los principios y los valores que guían a las empresas solidarias, son, en la medida que se cumplan, sus principales características distintivas con independencia de las formas (sociales o jurídicas) que asuman los emprendimientos.

³ Otra discusión, que no trataremos en esta ocasión, es si las relaciones de cambio entre la cooperativa y los socios se rigen mediante el acto cooperativo (dispuesto en varias legislaciones latinoamericanas) o mediante actos puramente mercantiles.

⁴ El sustantivo “solidaridad” cuando nos referimos a una economía de la solidaridad, es en ese sentido, una orientación explícita en términos afirmativos que se diluye cuando adoptamos términos como “economía social”, menos precisos en términos orientativos.



Un análisis de las cartas de presentación de varios movimientos en todo el mundo de economía solidaria nos permiten destacar algunos de los siguientes aspectos distintivos, donde justamente asoma esa perspectiva axiológica:

- Es una forma diferente de producir, vender, comprar e intercambiar todo lo que se precise para vivir
- Prácticas regidas por valores de autogestión, democracia, cooperación y respeto por el medio ambiente
- Una alternativa al modo de producción capitalista, donde no existe la explotación del trabajo humano
- Prácticas que colocan a la persona humana y a la satisfacción de las necesidades humanas por encima de los intereses del capital
- Una economía basada en el trabajo humano bajo relaciones de cooperación
- Un enfoque de la actividad económica que tiene en cuenta a las personas, el medio ambiente y el desarrollo sostenible como referencia prioritaria
- Es una búsqueda teórica y práctica de formas alternativas de hacer economía basadas en la solidaridad y el trabajo

Como puede observarse, más allá de las diferencias entre distintas visiones, en todas ellas **el rescate de los “valores” podría considerarse como una de las principales características de la economía solidaria.**

Y es que una de las características de las empresas solidarias es que se interrogan acerca del *qué* y del *cómo* para cada una de las fases de la economía, aspectos abandonados por buena parte de las prácticas económicas convencionales.

El cooperativismo, por ejemplo, reunido a nivel mundial en la ACI continúa la obra de los Pioneros de Rochdale, elaborando y reelaborando sus valores y principios distintivos. La II Asamblea General de la ACI (Manchester, 1995) adoptó una declaración sobre identidad cooperativa especificando sus valores y principios. En cuanto a los valores: “Las cooperativas se basan en los valores de ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad. Siguiendo la tradición de sus fundadores, los miembros de las cooperativas creen en los valores éticos de honestidad, transparencia, responsabilidad social y preocupación por los demás” (ACI, 1996: 13).

Esta declaración de la ACI es heredera de una elaboración anterior (Böök, 1992) donde se distinguía entre unos valores institucionales (igualdad, equidad, ayuda mutua, internacionalismo, etc.) y otros más personales del cooperativista (honestidad, humanidad, solidaridad, etc.).

En cuanto a los principios, los mismos son una herencia de los Pioneros de Rochdale, luego corregidos en sucesivas reuniones de la ACI (1937, 1966 y 1995), siendo actualmente siete: membresía abierta y voluntaria; control democrático de los miembros; participación económica de sus miembros; autonomía e independencia; educación, entrenamiento e información; cooperación entre cooperativas; y compromiso con la comunidad.

El Movimiento de la Economía Solidaria, por su parte, aún no tiene a nivel mundial un organismo representativo que haya desarrollado una tarea de definiciones como la realizada por la ACI desde hace tantos años. Incluso, son evidentes ciertas identidades latinoamericanas que no coinciden del todo con aquellas surgidas, por ejemplo, en Europa, Asia u África. Aún así exponemos a continuación algunos principios elaborados por diversas fuentes:

Ley de la “Otra Economía” en Región del Lazio (Italia).

Señala los valores de esta modalidad: “valores de primacía del sujeto sobre el capital, con equidad en la distribución de los recursos, con respeto y tutela del ambiente y persecución de objetivos sociales” (Lazio, 2009).

Son principios de la otra economía:



- eco-compatibilidad;
- transparencia en las rendiciones;
- equidad y solidaridad en la distribución de ingresos;
- buena ocupación;
- participación.

Ley 454 de Colombia (Colombia, 1998)

- 1. El ser bueno, su trabajo y mecanismos de cooperación tienen primacía sobre los medios de producción.
- 2. Espíritu de solidaridad, cooperación, participación y ayuda mutua.
- 3. Administración democrática, participativa, autogestionaria y emprendedora.
- 4. Adhesión voluntaria, responsable y abierta.
- 5. Propiedad asociativa y solidaria sobre los medios de producción.
- 6. Participación económica de los asociados, en justicia y equidad.
- 7. Formación e información para sus miembros, de manera permanente, oportuna y progresiva.
- 8. Autonomía, autodeterminación y autogobierno.
- 9. Servicio a la comunidad.
- 10. Integración con otras organizaciones del mismo sector.
- 11. Promoción de la cultura ecológica

Carta de Principios de la Economía Social, CEP-CMAF (2002)

- Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital
- Adhesión voluntaria y abierta
- Control democrático por sus miembros (excepto para las fundaciones que no tienen socios)
- Conjunción de los intereses de los miembros usuarios y del interés general
- Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad
- Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos
- Destino de la mayoría de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, del interés de los servicios a los miembros y del interés general

Informe del Parlamento Europeo sobre Economía Social, de 26 de enero de 2009

- la primacía de la persona y el objeto social sobre el capital
- la defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad,
- la conjunción de los intereses de los miembros y del interés general,
- el control democrático por parte de los miembros
- la adhesión voluntaria y abierta
- la autonomía de gestión y la independencia de los poderes públicos,
- la movilización de lo esencial de los excedentes para la persecución de objetivos de desarrollo
- sostenible, la mejora de los servicios a los miembros y al interés general.

Como se puede observar, tanto en el componente cooperativo como en el componente de otras organizaciones de economía solidaria, los valores y principios están presentes con singular fuerza en términos doctrinarios y son testimonios de un sector que en ese sentido se distingue del sector estatal (organizado según los fines primarios y secundarios de los estados; muy influidos por la perspectiva de la soberanía estatal) y del sector capitalista (al que le ha costado adaptar sus mecanismos a determinados marcos éticos)⁵.

De esta manera, Ciriec Internacional llega a la siguiente definición de economía social:

⁵ La RSE es en ese sentido, una búsqueda por parte de las empresas del sector capitalista por enmarcarse en un paradigma diferente al fundacional, y no exento de disputas. Por ejemplo, Milton Friedmann se negaba a aceptar fines sociales por parte de las empresas, con el argumento que su principal responsabilidad consiste en generarle ganancias a los inversionistas.

“Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones, no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian” (Carrasco, 2009: 134).

Aquí podemos observar dos tipos bien definidos de empresas: las volcadas al mercado de intercambios, y aquellas que no aplican los criterios de mercado para la distribución de los bienes y/o servicios que producen. En todos los casos, lo que caracteriza a estas empresas es manejarse por una serie de principios entre los cuáles es de destacar la importancia de la gestión democrática a los efectos de diferenciarlos de otros formatos híbridos que analizaremos más adelante.

2. LA ECONOMÍA PLURAL Y LAS EMPRESAS HÍBRIDAS

Así como en el marco de la modernidad no ha sido posible advertir la existencia de una economía puramente capitalista ni de una economía puramente socialista⁶, lo cierto es que a nivel microeconómico no podemos trasladar el formato de la sociedad anónima como hegemónico en nuestros mercados determinados.

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 la clasificación habitual de empresas en tres sectores de la economía, resulta también insuficiente, pues en la realidad de nuestros mercados determinados irrumpen y se manifiestan múltiples racionalidades e instrumentos económicos traducidos en una pluralidad de manifestaciones empresariales.

La propia noción de la empresa cooperativa incluso resulta insuficiente para dar cabida a todos los formatos cooperativos, esto pues una cooperativa financiera tiene diferencias notorias respecto a una cooperativa de trabajo o una cooperativa de vivienda. No se trata solamente de hacer mención a la clásica diferencia entre cooperativas de usuarios y cooperativas de

⁶ En tal sentido Amartya Sen explica: “Algunos alegan que deben nacionalizar todos los medios de producción, entonces no hay ningún país socialista en el mundo. Otros dicen que el capitalismo significa que todos los mercados deben ser privados, pero tampoco hay un país así” (Sen, 2013).

trabajadores, sino señalar que al interior de éstas incluso hay diferencias apreciables, como cuando comparamos, por ejemplo, una cooperativa de vivienda por autoconstrucción y una cooperativa de consumidores. El abanico se abre un poco más cuando damos un nuevo paso y avanzamos hacia una definición de la economía social y solidaria como sector. Aquí los consensos, como es lógico, son menores a pesar del esfuerzo realizado sobre todo en Europa para incluir bajo esta voz a cooperativas, mutuales, asociaciones e incluso fundaciones. En América Latina, por su parte, si tomamos como indicar las legislaciones en economía social y solidaria advertiremos numerosas interpretaciones (Guerra, 2012). Nótese en tal sentido, que a pesar de los avances realizados para llegar a posiciones más o menos consensuadas en cuanto al tipo de organización que forma parte de este sector, surgen dudas respecto a las asociaciones (para algunos solo deben figurar aquellas que realicen actividades económicas) y sobre todo respecto a las fundaciones. Éstas últimas claramente no suelen ser organizaciones democráticas a lo que se suma que muchas de ellas tampoco son autónomas al depender financieramente de empresas capitalistas.

Un nuevo paso es la clasificación del tercer sector, como sector no lucrativo de nuestras economías. Aquí surgen también dudas respecto a la inclusión o no de cooperativas que actúan en el mercado compitiendo con empresas capitalistas. Si bien como vimos antes, 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, las fundaciones o en la tradición anglosajona, las *charities* (Chaves, 1997: 153). Esta visión, popularizada por la Universidad "Johns Hopkins" (Baltimore)⁷ no coincide del todo con la clasificación de los tres sectores analizadas 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.

3. LA EMPRESA SOCIAL COMO FORMA HÍBRIDA

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 visualizarse en algunos países para hacer frente al problema de la exclusión social generado por el desempleo entre población vulnerable⁸, 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 Laville, 2001) ya que primaba entre las figuras jurídicas de estas expresiones, las cooperativas y asociaciones. Por su parte, también tendía puntos 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).

⁷ Para mayor información sobre los programas de esta Universidad en materia de non profit sector, Cfr. <http://ips.jhu.edu/pub/Nonprofit-Sector>

⁸ Este tipo de empresas se denominaron WISE a principios de los 90s: Work Integration Social Enterprise.



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 señalar 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 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.

Como bien señala Mendiguren (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.

Esta segunda vertiente de la empresa social genera además una corriente de “emprendurismo social” (*social entrepreneurship*) entendido como cierta acción innovadora y sostenida para crear valor social. Cuando esas iniciativas tienen como base la existencia de una empresa, entonces surge el punto de conexión con 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. El negocio inclusivo se originó con una perspectiva de tipo utilitarista por parte del Prof. Prahalad (Universidad de Michigan) a comienzos del milenio: visualizar negocios para ganar dinero entre la población más vulnerable, pertenecientes a lo que denominaron “la base de la pirámide”. Ciertas concepciones actuales parecen no desmarcarse demasiado de este origen, caso de Stuart Hart, quien analiza este fenómeno como nicho de mercado (Salazar, 2013). Otras fueron incorporando un papel más activo por parte de la población vulnerable (Licandro, 2013), caso de Avina que define de la siguiente manera al negocio inclusivo:

“Los Negocios Inclusivos son iniciativas económicamente rentables, y ambiental/socialmente responsables, que utilizan los mecanismos del mercado para mejorar la calidad de vida de personas de bajos ingresos, al permitir:

- su participación en la cadena de valor como proveedores de materia prima, agentes que agregan valor a bienes o servicios, o vendedores/distribuidores de bienes o servicios, y/o
- su acceso a servicios básicos esenciales de mejor calidad o a menor precio, y/o
- su acceso a productos o servicios que les permita entrar en un “círculo virtuoso” de oportunidades de hacer negocios o mejorar su situación socio-económica” (Avina, 2011).

Como se puede observar es una definición que se sigue basando en un papel protagónico de la gran empresa privada (capitalista). Sin embargo otras definiciones han sido utilizadas por actores sociales y académicos. Entre estos últimos, un reciente relevamiento de la Universidad Torcuato di Tella (Argentina) parte de la siguiente definición de los negocios inclusivos:



“emprendimiento empresarial sustentable que tiene como misión generar impacto social (por medio de la oferta de productos y servicios y/o generando inclusión en la cadena de valor) en personas en situación de vulnerabilidad...” (ENI, 2013: 4). Nótese la similitud de la definición respecto al concepto de “empresa social” y las diferencias respecto a la forma de encarar el fenómeno por Avina y Hart o de Austin y Chu, quienes defienden la idea que los negocios inclusivos deben recurrir a las empresas privadas, pues son más competentes en las estrategias de mercado (Austin y Chu: 2006). Este enfoque, incluye desde cooperativas hasta empresas privadas, aunque no establece como condición ni un determinado sistema de reparto de utilidades ni un modelo de gestión democrático.

En resumidas cuentas, la tradición anglosajona de empresa social, que presenta una variante en su versión de negocio inclusivo, a diferencia de la tradición europea, apuesta al papel de cierto liderazgo individual más propio de los valores culturales hegemónicos aunque esta vez reorientado al desarrollo de una visión y misión con propósitos sociales.

Los trabajos de Yunus, reconocidos especialmente luego de haber recibido el Premio Nobel de la Paz en 2006, se presentan próximos a la tradición anglosajona en el sentido de buscar alianzas con el sector empresarial privado, aunque con notorias diferencias respecto a la burda concepción de búsquedas de negocios redituables en nichos de vulnerabilidad social. 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 se muestran coincidencias 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) más en consonancia con cierta literatura “progresista” en los Estados Unidos que busca soluciones dentro del entorno capitalista. 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 aunque también con importante presencia en Europa. 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 concepción de empresa social que tiene Yunus 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 dependen 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 guían muchas empresas de la economía solidaria. La convivencia de estos dos modelos empresariales no parece ser sencilla, como se desprende del 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 EMES Network⁹. 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 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 específico¹⁰.

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 experiencias también dirigidas al beneficio de la comunidad, caso de 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

⁹ EMES es la sigla que identifica a la Red nucleada a través del proyecto denominado “Emergence des Entreprises Sociales en Europe” de 1996.

¹⁰ El texto original se refiere a “paid work” (Defourny, 2001: 16), asumiendo por lo tanto un abanico de remuneraciones que van desde un salario (empleo en relación de dependencia) hasta la distribución de utilidades (cooperativas de trabajo).



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 emprendurismo 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 participativa

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. Este no es el caso cuando lo comparamos con algunas tendencias de empresa social provenientes de los Estados Unidos de América, donde, 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).

CONCLUYENDO

Las empresas solidarias en sus diversas variantes (cooperativas, mutuales, asociaciones, empresas recuperadas por sus trabajadores, organizaciones de comercio justo, comunidades, bancos éticos, etc.) son una expresión real y concreta de actuación económica subsumida a lo social (Polanyi). El marco de valores y principios con los que actúa, les aporta su principal señal de identidad: no se trata de producir, comercializar o consumir a cualquier costo, sino satisfacer necesidades bajo ciertas coordenadas morales. No es el mero asociacionismo lo que caracteriza a estas empresas, sino la construcción de un modelo comunitario que implica seguir criterios como la gestión democrática y una distribución de utilidades que en caso de existir no remunera al capital.

Estas características, que se fueron construyendo en primer lugar para dar cuenta de las cooperativas y luego para ampliarlas a un abanico más amplio (economía social y solidaria), resultan insuficientes para dar cuenta de nuevos formatos híbridos. Es el caso de las empresas



sociales. Si bien la literatura europea tiene más puntos de contacto que diferencias respecto a las elaboraciones de la economía social y solidaria, la literatura norteamericana, sobre todo la que incorpora los “negocios inclusivos” en la base de la pirámide se aleja de la concepción de empresa solidaria al darle un protagonismo decisivo a la empresa privado – capitalista. Elaboraciones como las de Yunus mientras tanto, se ubican a medio camino entre las empresas tradicionales y la acción de ONGs con puntos de contacto y diferencias respecto a los modelos más establecidos de la economía social y solidaria.



REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS

ACI (1996): *Identidad y Principios Cooperativos*, Montevideo, Nordan.

Alguacil, M. (2012). "Empresas sociales y políticas europeas: los servicios sociales de interés económico general" (en línea) Ciriec España (consultado 14/10/2013) en http://www.ciriec-revistaeconomia.es/banco/CIRIEC_7504_Alguacil.pdf

Austin, J. y Chu, M. (2006). "La empresa privada y los sectores de bajos ingresos", Harvard Review of Latin America. Vol. VI, N 1. USA (Pp. 3-5).

Avina (2011). "Negocios y Mercados Inclusivos" (en línea) Avina (consultado 23/10/2013) en http://itemsweb.esade.es/wi/research/iis/pdfs_web/JornadaSEKN/DefenicionNI-MarcoconceptualAVINA.pdf

Barea y Monzón (1992). *Libro blanco de la economía social en España*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social

Bellod Redondo, J. (2010). "La función de producción Cobb-Douglas y la economía española" (en línea) Revista Economía Crítica (consultado 9/10/2013) en http://revistaeconomicacritica.org/sites/default/files/revistas/n12/REC12_Articulo_2_bellod.pdf

Carrasco, I. (2009) Diccionario de Economía Social (en línea) Google Books (consultado 23/10/2013) en http://books.google.com.uy/books?id=afh0QNvA9OUC&pg=PA133&lpg=PA133&dq=Conjunto+de+empresas+privadas+organizadas+formalmente,+con+autonom%C3%ADa+de+decisi%C3%B3n+y+libertad+de+adhesi%C3%B3n&source=bl&ots=0FuvlfRfEm&sig=8J0s6xFrikk96XuOcb5NEeVn02s&hl=es-419&sa=X&ei=DdJnUrCIDNcTkAeY44DABA&redir_esc=y#v=onepage&q=Conjunto%20de%20empresas%20privadas%20organizadas%20formalmente%2C%20con%20autonom%C3%ADa%20de%20decisi%C3%B3n%20y%20libertad%20de%20adhesi%C3%B3n&f=false

Chaves, R. (1997): "Economía política de la economía social. Una revisión de la literatura económica reciente", Ciriec España N. 25, Valencia, p. 141 – 161.

CNMS (1997) *Rebelión en la Tienda*, Barcelona, Icaria.

Colombia (1998) Ley 454, Bogotá, Diario Oficial No. 43.357, de 6 de agosto de 1998.

Coraggio, J. (2011) "La economía popular solidaria en Ecuador" (en línea) Scribd (consultado 23/10/2013) en <http://es.scribd.com/doc/120178113/CORAGGIO-La-Economia-Popular-Solidaria-en-EI-Ecuador>

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

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

ENI (2013). "Primer relevamiento de actores de los negocios inclusivos en Argentina" (en línea) Universidad Torcuato di Tella (consultado 23/10/2013) en



http://www.utdt.edu/ver_contenido.php?id_contenido=9362&id_item_menu=18236&utm_source=UTDT&utm_medium=banner&utm_campaign=banner%2Butdt%2B138150308708635000

Eymard-Duvernay, F. (2008) *Economía Política de la Empresa*, Bs.As., Conicet.

Favreau, L. (1997). "Desarrollo económico comunitario y economía social: el ejemplo canadiense", en *Ciriec España* N. 25, Valencia.

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, L. (2004). Las empresas sociales (en línea) *Socioeco* (consultado 14/10/2013) en http://base.socioeco.org/docs/gardin_lasempresassociales.pdf

Georgescu-Roegen, N. (1971). *The Entropy Law and the Economic Process*. Harvard University Press.

Gómez, P. (2004) "Las sociedades cooperativas de vivienda. Especial referencia al País Vasco" (en línea) *Cuadernos de Gestión* (consultado 6/6/2013) en <http://www.ehu.es/cuadernosdegestion/documentos/425.pdf>

Granda Carvajal, C. (2006). "Elementos para una crítica a las teorías del crecimiento económico basados en los conceptos de capital y cambio tecnológico y sus nexos con los recursos naturales y la energía" (en línea) (consultado 9/10/2013) en http://www.bdigital.unal.edu.co/4911/1/Elementos_para_una_Cr%C3%ADtica_a...-_Tesis_Mastr%C3%ADa_.pdf

Gramsci, A. (1970): *Antología*, México, Biblioteca del Pensamiento Socialista, Siglo XXI.

Guerra, P. (2000) *Socioeconomía de la Solidaridad*, Montevideo, Nordan.

Guerra, P. (2010). "Economía y Empresas. Una visión desde el pensamiento comunitarista", en *RIDAA* N. 56-57, Madrid.

Guerra, P. (2012). "Las legislaciones sobre economía social y solidaria en América Latina: entre la autogestión y la visión sectorial", *Revista de la Facultad de Derecho* N. 33, p- 73 – 94.

Gui, B. (1992). "Los papeles beneficiario y dominante en las organizaciones: el caso de las no lucrativas", *Cuaderno de trabajo* N. 10, Ciriec, Valencia.

Laville, J.L. (1997) « Cohesión social y empleo: las nuevas relaciones entre la economía social y el Estado de bienestar », en *Ciriec España*, N. 25, p. 28 – 40.

Laville J.L., (2000). « Le tiers secteur : un objet d'étude pour la sociologie économique », in *Sociologie du travail*, Qu'est-ce que le tiers secteur ? Associations, économie solidaire, économie sociale, París.

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&usg=AFQjCNFXUNDVAaC8J3Z159xgI9E6GVrHsQ&sig2=eRJaRwRF4S2fMpkw2K78xA&bvm=bv.53899372,d.eWU



Lazio (2009) Ley Región del Lazio 4 de Agosto de 2009, Nro. 20 (en línea) (consultado 20/6/2013) en http://www.consiglio.regione.lazio.it/consiglioweb/dettaglio_wordpress.php?id=focuson_3&vmf=&vms= (traducción propia)

Licandro, O. (2013) "Modelos para el análisis de los negocios inclusivos: construcción mediante el estudio de casos" (en línea) Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales (consultado 23/10/2013) en <http://www.publicaciones.urbe.edu/index.php/telos/article/view/2500/3646>

Martí, J.P. (2012) "Asociarse para competir en un mundo globalizado", Montevideo, paper.

Mora Plaza (2009). "Función de producción, producción conjunta y salarios (revisión crítica del paradigma de la productividad marginal) (en línea) Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas (consultado 9/10/2013) en <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/nomadas/24/antoniomora.pdf>

OCDE (1999): Social Enterprises, Organisation for Economic Co-operation and Development.

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

Polanyi, K. (1976) *Comercio y Mercado en los Imperios Antiguos*, Madrid, Labor.

Polanyi, K. (2000) *La Gran Transformación*, México, JP.

Polanyi, K. (2009) *El sustento del hombre*, Madrid, Capitán Swing.

Razeto, L. (1988): *Economía de la Solidaridad y Mercado Democrático*, Santiago, PET.

Razeto, L. (1997). "El factor C" (en línea) Escuela Cooperativa Cecosesola (consultado 9/10/2013) en http://www.economiasolidaria.org/files/el_factor_c.pdf

Robinson, J. (1954): "La Función de Producción y la Teoría del Capital", Review of Economic Studies, vol XXI, n 55. Edición en castellano en Ensayos Críticos, editorial Orbis, 1988.

Salazar, L. (2013) "De qué al cómo de los modelos de negocio inclusivos que sirven la base de la pirámide" (en línea) Next Billion (consultado 23/10/2013) en <http://espanol.nextbillion.net/blogpost.aspx?blogid=3082>

Sen, A. (2013) "No hay ningún país capitalista o socialista en el mundo" (en línea) Gestión (consultado 16/10/2013) en <http://gestion.pe/economia/amartya-sen-no-hay-ningun-pais-capitalista-socialista-mundo-2076266>

Smallbone, D. (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>

Yunus Centre (2013) Social Business (en línea) Yunus Centre (consultado 18/10/2013) en <http://www.socialbusinessday.net/about/social-business>

Yunus, M. (2008). *Un mundo sin pobreza*, Barcelona, Paidós.



Yunus, M. (2011). LAS EMPRESAS SOCIALES una nueva dimensión del capitalismo para atender las necesidades más acuciantes de la humanidad, Barcelona, Paidós.

Yunus, M. (2013). "Qué es una empresa social" (en línea) Ceo Forum (consultado 18/10/2013) en <http://www.ceoforum.com.ar/nota.asp?Id=751>