

TESIS DOCTORAL

***ECOSISTEMAS DE ECONOMÍA SOCIAL Y
SOLIDARIA EN EL PAÍS VASCO***

**Programa de Doctorado: Estudios de Desarrollo
Departamento de Economía Aplicada I.
2020**

**Universidad del País Vasco/ Euskal Herriko Unibertsitatea
UPV/EHU**



ASIER ARCOS ALONSO

**Directores de tesis:
Dra. Aitziber Etxezarreta Etxarri
Dr. Jon Morandeira Arca**

TESIS DOCTORAL

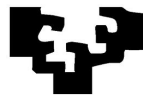
ECOSISTEMAS DE ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA EN EL PAÍS VASCO

Programa de Doctorado: Estudios de Desarrollo

Departamento de Economía Aplicada I.

2020

Universidad del País Vasco/ Euskal Herriko Unibertsitatea.



ASIER ARCOS ALONSO

Directores de tesis:

Dra. Aitziber Etxezarreta Etxarri

Dr. Jon Morandeira Arca

ESKERRAK / AGRADECIMIENTOS

Mi aita siempre dice que el abuelo José tenía un refrán en la mesilla de cama: “La mejor lotería es el trabajo y la economía”.

Esta tesis, de alguna manera, viene a responder a esta afirmación, el trabajo duro da sus frutos, y además trata sobre economía. Seguramente no era la economía a la que se refería el abuelo José al hablar con la abuela Luci, que era el trabajo duro en el campo día sí y día también. Trata de otra economía, la Economía Social y Solidaria, que es un constructo que mi abuelo no llegó a oír en su vida, pero seguramente si a practicar muchos de los elementos que se rescatan en ella, la solidaridad, la comunidad, la reciprocidad la redistribución... ¿Cómo si no criar a ocho hermanos en periodo de la autarquía en el ámbito rural? ¿No es acaso el periodo de cosecha, cuando niños, adultos y mayores reunían fuerza de trabajo, para poder lograr el cereal necesario lo más rápido posible, siempre con miedo a que una tormenta de verano echara por tierra el esfuerzo de meses, un ejemplo de trabajo comunitario?

Igualmente, mis aitites Mari Carmen y Jose Mari, a pesar de estar inválidos y tener muy pocos recursos me enseñaron que la solidaridad y la reciprocidad era fuerza motora de bienestar humano. Lo poco que tenían lo compartían sin petición alguna de reciprocidad en el tiempo ni en la forma. Y eso, seguramente, marcó mi devenir personal. Con esfuerzo y apretándose el cinturón criaron a sus cuatro hijos logrando todos ellos ir a la universidad, consiguiendo dos de ellos ser doctores. Aunque no lo veáis, parece que ahora vamos a ser tres. Mucho de esta tesis es vuestro, gracias.

Claro que, de mis aitites, mis aitas. Gracias aita y ama por enseñarme a ser como soy, con mis defectos y virtudes, con mis aciertos y desaciertos, siempre habéis estado allí para apoyarme, ayudarme y orientarme. Los valores de los abuelos y los aitites viven, mejorados, en vosotros dos, y han permeado en mí.

Ahora llega uno de los pocos momentos en la vida en los que es posible agradecer por escrito todo lo que habéis -y seguís haciendo- por mí. Gracias aita por inculcarme la lectura, la visión crítica, la observación, la meticulosidad y sobre todo la curiosidad, que es la facultad -para mí- fundamental en un investigador. Y ama ¿qué decir? Si estoy aquí

escribiendo es fundamentalmente por ti. Tu apoyo a lo largo de la tesis ha sido fundamental para poder lograrla, desde el motivarme a comenzarla, enseñándome tu amor por la labor académica y docente, hasta los momentos finales en los que me hallo. Eskerrik asko, ama, sin ti esto no sería posible. También a mi hermano, Ander, por sumarse en el último empujón para cerrar la tesis, eskerrik asko.

Asimismo, cómo no agradecerle a Itsaso el apoyo que me ha brindado en casa durante todos estos años. Hay un dicho que dice que para poder entender a una persona que hace una tesis, la única manera es hacer tú mismo otra. Sin hacerla has tratado de comprenderme y apoyarme. Tantos momentos de ausencia de casa, cambios de humor, tiempo escribiendo. Tu siempre has estado allí con nuestra pequeña Lía, que es otra de las razones por las que hago esta tesis. Eskerrik asko.

Tampoco puedo olvidar a mis suegros, Pili y Pedro, que cuando Itsaso no podía estar con Lía, siempre han estado allí para que yo pudiera sacar tiempo para escribir, muchas gracias.

En cuanto a las personas que voluntariamente y con paciencia me han posibilitado a lo largo de diversos momentos recoger valiosísima información sobre sus entidades, me han ayudado a contrastar y mejorar la tesis, Ilargi, Eugenio, Jokin, Maite, Jhonny, Itsaso, Roberto, Igor, Carlos, Beñat, Amaia A., Juankar, Ettore, Kattalin, Joseba, Alberto, Amaia I., Ane eta Aitor. A “Las “Garcías”, Amaia y María, y a Iñigo, también, eskerrik asko.

Por último, agradecer a mi dupla de directores, Jon y Mikel, su paciencia, disposición y ayuda en este proceso. Agradeceros vuestras orientaciones, el calmarme y llevarme por el camino correcto cuando me podían las prisas. Desde esa conversación informal en mi despacho de Donostia cuando pasabas, Jon, por el pasillo, que derivó en esta investigación hasta ahora. Poco imaginaba yo en esos momentos que la tesis tomaría esta forma casi cuatro años más tarde. Igualmente, Mikel, agradecerte un montón el haber creído en mis capacidades de sacar esto adelante y llegar a este punto. Tus aportaciones han sido fundamentales para poder haber llegado hasta aquí. Y ahora jubilado y al pie del cañón. Eskerrik asko bioi, benetan.

Eskerrik asko guztioi.

Índice

PRIMERA PARTE INTRODUCCION Y METODOLOGIA	13
CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN	14
1. INTERÉS PERSONAL Y PROFESIONAL	15
2. PRESENTACIÓN DEL TEMA E IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA	21
3. ESTRUCTURA DE LA TESIS	25
CAPÍTULO II METODOLOGÍA	29
1. INTRODUCCIÓN	30
2. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN, OBJETIVOS E HIPÓTESIS	30
3. DISEÑO METODOLÓGICO	31
3.1. LA INVESTIGACIÓN CUALITATIVA	32
3.2. TEORÍA FUNDAMENTADA	35
3.3. ETAPAS DEL DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	38
4. ESCENARIOS Y SUJETOS PARTICIPANTES.	43
4.1. ESCENARIO GEOGRÁFICO:	43
4.2. CRITERIOS DE SELECCIÓN DE LAS ENTIDADES DE ESS Y DE LAS PERSONAS PARTICIPANTES.	44
5. TÉCNICAS DE PRODUCCIÓN Y DE ANÁLISIS DE DATOS	49
5.1. TÉCNICAS DE PRODUCCIÓN DE DATOS.	49
5.2. TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	53
6. CRITERIOS DE CIENTIFICIDAD Y ASPECTOS ÉTICOS DE LA INVESTIGACIÓN	54
SEGUNDA PARTE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA	57
CAPÍTULO III. ECONOMÍA SOCIAL Y EMPRESA SOCIAL	59
1. INTRODUCCIÓN	60
1.1. ASPECTOS ONTOLÓGICOS Y EPISTEMOLÓGICOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA.	61
2. ANTECEDENTES DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA:	65
2.1. DESDE EL ASOCIACIONISMO COMUNITARIO A LOS INICIOS DEL COOPERATIVISMO Y DE LA ECONOMÍA SOCIAL.	65
2.2. ECONOMÍA SOCIAL, APARICIÓN Y EVOLUCIÓN DEL TÉRMINO.	75
2.3. LA ECONOMÍA SOCIAL Y SU MODERNA DELIMITACIÓN.	80

2.4. DIFERENTES CLASIFICACIONES DE LAS ENTIDADES DE ES ATENDIENDO A SU SECTOR INSTITUCIONAL.	86
2.5. EVOLUCIÓN DEL RECONOCIMIENTO INSTITUCIONAL DE LA ECONOMÍA SOCIAL DURANTE LOS ÚLTIMOS 40 AÑOS EN EL ÁMBITO EUROPEO, ESTATAL Y DEL PAÍS VASCO	93
3. EMPRESA SOCIAL	101
3.1. EL ENFOQUE EMES DE EMPRESA SOCIAL	104
3.2. LA EMPRESA SOCIAL EN ESPAÑA	106
4. ASPECTOS CONCLUSIVOS. SOBRE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA, LA ECONOMÍA SOLIDARIA Y LA ECONOMÍA SOCIAL. ACLARACIONES TERMINOLÓGICAS Y CONCEPTUALES.	108
<u>CAPÍTULO IV LA ECONOMÍA SOLIDARIA</u>	<u>113</u>
INTRODUCCIÓN	114
<u>APARTADO 1</u>	<u>117</u>
1. FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y DOCTRINALES DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA	117
2. LA ECONOMÍA SOLIDARIA	120
2.1. LA CORRIENTE EUROPEA DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA	129
2.2. LAS APORTACIONES A LA ECONOMÍA SOLIDARIA DESDE EL QUEBEC.	142
2.3. LA CORRIENTE LATINOAMERICANA DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA.	145
2.4. OTROS AUTORES QUE HAN APORTADO A LA ECONOMÍA SOLIDARIA.	164
<u>APARTADO 2. ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA EN EL PAÍS VASCO.</u>	<u>170</u>
3. DIFERENTES REDES DE COLABORACIÓN EN EL PAÍS VASCO.	170
3.1. REAS RED DE REDES Y REAS EUSKADI	170
3.2. RED OLATUKOOP	181
4. ESPACIOS DE CONFLUENCIA ENTRE DIVERSAS REDES EN EL PAÍS VASCO.	185
4.1. EUSKAL GIZARTE EKONOMIA SAREA (EGES)	185
5. CIFRAS Y MAGNITUDES.	187
6. ASPECTOS CONCLUSIVOS	196
<u>TERCERA PARTE ECOSISTEMAS DE ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA</u>	<u>205</u>
<u>CAPÍTULO V</u>	<u>206</u>
<u>SOBRE LOS ECOSISTEMAS LOCALES DE ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA</u>	<u>206</u>

INTRODUCCIÓN	207
<u>APARTADO I – LA INNOVACIÓN SOCIAL</u>	<u>209</u>
1.1. LA INNOVACIÓN SOCIAL COMO CONCEPTO Y PRÁCTICA	209
1.2. LA ESS COMO IMPULSORA DE LA INNOVACIÓN SOCIAL.	221
1.3. ALGUNOS CASOS CONCRETOS	231
1.4. INNOVACIÓN SOCIAL Y ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA, LA PROPUESTA DE INNOVACIÓN SOCIAL DEL <i>CENTRE DE RECHERCHE SUR LES INNOVATIONS SOCIALES (CRISES)</i>	235
<u>APARTADO II – LOS ECOSISTEMAS Y PROPUESTAS ECOSISTÉMICAS</u>	<u>239</u>
2. ECOSISTEMAS	239
2.1. ECOSISTEMAS INDUSTRIALES	240
2.2. ECOSISTEMAS DE INNOVACIÓN	243
2.3. BUSINESS ECOSYSTEMS	247
2. 4. DIGITAL BUSINESS ECOSYSTEM	250
2.5. ECOSISTEMAS DE EMPRENDIMIENTO	253
2.6. ECOSISTEMAS REGIONALES DE INNOVACIÓN SOCIAL	256
2.7. SERVICIOS ECOSISTÉMICOS	259
3. PROPUESTAS ECOSISTÉMICAS DESDE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA	263
3.1. EL ECOSISTEMA DE ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA SEGÚN LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE TRABAJO	263
3.2. LAS EMPRESAS SOCIALES Y SUS ECOSISTEMAS EN EUROPA	265
3.3. SISTEMAS LOCALES DE ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA (SLESS)	274
3.4. REDES SOLIDARIAS	276
3.5. MERCADO SOCIAL	284
3.6. CIRCUITOS ECONÓMICOS SOLIDARIOS	291
3.7. SISTEMA ECONÓMICO SOCIAL Y SOLIDARIO -SESS-	297
4. ASPECTOS CONCLUSIVOS	303
<u>APARTADO 3. ECOSISTEMA LOCAL DE ESS</u>	<u>317</u>
5. UN ECOSISTEMA LOCAL DE ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA.	317
5.1. CONCEPTOS INSPIRADORES.	319
5.2. LOS AGENTES	324
5.3. EL CICLO ECONÓMICO DE UN ECOSISTEMA DE ESS	329

5.4. LOS FLUJOS	330
5.5. EL ENTORNO, EL TERRITORIO O “LO LOCAL”	332
5.6. EL FACTOR C, LA SAVIA DEL ECOSISTEMA DE ESS	333
5.7 DIAGRAMA – EL ECOSISTEMA DE ESS	335
<u>CUARTA PARTE. ANALISIS DE RESULTADOS Y CONCLUSIONES</u>	<u>336</u>
<u>CAPITULO VI ANÁLISIS DE RESULTADOS</u>	<u>337</u>
INTRODUCCIÓN	338
1. FASE 1: RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	338
1.1. CARACTERIZACIÓN DE LAS ENTIDADES ENTREVISTADAS Y GUIÓN DE LA ENTREVISTA	338
1.2. RESULTADOS DE LA FASE 1.	341
1.3. CONCLUSIONES DE LA FASE 1:	345
2. FASE 2: RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	347
2.1. APARTADO 1. DATOS GENERALES SOBRE LAS ENTIDADES PARTICIPANTES	347
2.2. APARTADO 2. LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA Y ALGUNOS CONCEPTOS INSPIRADORES.	354
2.3. APARTADO 3. LOS AGENTES PARTICIPANTES EN UN ECOSISTEMA DE ESS	373
2.4. APARTADO 4: EL CICLO ECONÓMICO DE UN ECOSISTEMA DE ESS	378
2.5. APARTADO 5 – LOS FLUJOS DEL SISTEMA	385
2.6. APARTADO 6: EL ENTORNO, EL TERRITORIO O “LO LOCAL”	391
2.7. APARTADO 7: EL FACTOR C. LA SAVIA DEL ECOSISTEMA Y QUÉ FORTALECE A LAS ENTIDADES DE ESS.	397
3. ALGUNAS CONSIDERACIONES FINALES	407
<u>CAPÍTULO VII CONCLUSIONES.</u>	<u>411</u>
1. SOBRE EL CONCEPTO DE ECOSISTEMA DE ESS Y EL AUGE DEL TÉRMINO.	412
2. LIMITACIONES DE LA TESIS Y LÍNEAS DE AVANCE FUTURO.	432
2.1. LIMITACIONES Y DIFICULTADES DE LA TESIS:	432
2.2. LÍNEAS DE AVANCE A FUTURO:	434
<u>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</u>	<u>437</u>
<u>ANEXOS</u>	<u>475</u>

Índice de figuras, tablas y gráficos

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Distribución territorial de entidades. **188**

Figura 2. Distribución entidades por sectores. **189**

Figura 3. Proporción entre salarios más altos y más bajos. **191**

Figura 4. Formas de intercooperación. **194**

Figura 5. Representación gráfica del Ecosistema Industrial perfecto. **243**

Figura 6. Modelos triple/cuádruple/ quíntuple hélice. **247**

Figura 7. Entidades de ESS y Empresa Social. **264**

Figura 8. Esquema de Ecosistema de Empresas Sociales. **267**

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Palabras clave de búsquedas y principales bases de datos utilizadas. **40**

Tabla 2. Población CAPV por sexo, en 2019. **44**

Tabla 3. Habitantes CAPV por provincias y sexo (2019). **44**

Tabla 4. Perfil de agentes entrevistados, para validación del Instrumento piloto de producción de datos. **46**

Tabla 5. Perfil del total de entidades participantes. **48**

Tabla 6. Perfil personas expertas entrevistadas. **49**

Tabla 7. Entidades ESS, clasificadas por sectores institucionales. **87**

Tabla 8. Operadores de la Economía social, por sector institucional, del SEC 2010. **88**

Tabla 9. Entidades de Economía social española, clasificados por sectores institucionales. **90**

Tabla 10. Formas de entidades de Ecosistemas de Economía social, según agente económico que lo impulsa. **91**

Tabla 11. El universo de la Economía Social Vasca, del OVES/GEEB. **92**

Tabla 12. Normativa Europea sobre Economía Social. **98**

Tabla 13. Modelos de Empresa Social en España, según las distintas realidades socioeconómicas. **107**

Tabla 14. Factor C y la eficiencia organizativa. **159**

Tabla 15. Factores productivos en relación al Factor C. **162**

Tabla 16. Cuestiones básicas y criterios a tener en cuenta por prácticas productivas transformadoras. **183**

Tabla 17. Evolución de las entidades 2015-2018. **195**

Tabla 18. Principios del ecosistema en ecosistemas industriales. **241.**

Tabla 19. Principios y Flujos de las redes. **278**

Tabla 20. Combinación entre niveles y acciones. **302**

Tabla 21: Propuesta ecosistémica en relación a la ESS: Características generales de cada una en relación a la ESS. **312-317**

Tabla 22. Agentes del ecosistema local de la ESS en el País Vasco. **328**

Tabla 23. Flujos del Ecosistema de ESS. **331**

Tabla 24. Resumen de entidades entrevistadas en la Fase 1. **339**

Tabla 25. Resumen entidades participantes en Fase 1. Y Fase 2. **348**

Tabla 26. Entidades por sector de ciclo económico de la ESS. **352**

Tabla 27. Medias y desviación estándar de desempeño en las entidades en base a aspectos medioambientales, sociales y de solidaridad, equidad, vinculación con el territorio y laborales. **353**

Tabla 28. Factores organizacionales constituyentes del Factor C. **498**

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Fases del diseño de investigación. **39**

Gráfico 2. Diagrama de la Economía Solidaria y de la Economía Mixta. **152**

Gráfico 3. Diagrama de Factor C y factores productivos. **164**

Gráfico 4. Áreas y elementos del ecosistema de emprendimiento. **256**

Gráfico 5. Media de las respuestas obtenidas. **343**

Gráfico 6. Entidades según personalidad jurídica. **349**

Gráfico 7. Distribución de entidades según número de personas trabajadoras. **350**

Gráfico 8. Proporcionalidad por género. **351**

Gráfico 9. Medias y desviación estándar de desempeño en las entidades en base a aspectos medioambientales, sociales y de solidaridad, equidad, vinculación con el territorio y laborales. **353**

Gráfico 10. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP2. P1. **354**

Gráfico 11. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP2. P2. **356**

Gráfico 12. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP2. P3. **359**

Gráfico 13. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP2. P4. **360**

Gráfico 14. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP2. P5. **362**

Gráfico 15. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP2. P6. **364**

Gráfico 16. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP2. P7. **366**

Gráfico 17. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP2. P8. **368**

Gráfico 18. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP2. P9. **369**

- Gráfico 19. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP2. P10. **373**
- Gráfico 20. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP3. P1. **375**
- Gráfico 21. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP3. P2. **377**
- Gráfico 22. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP3. P3. **378**
- Gráfico 23. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP4. P1. **382**
- Gráfico 24. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP4. P2. **383**
- Gráfico 25. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP4. P3. **384**
- Gráfico 26. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP5. P1. **386**
- Gráfico 27. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP5. P2. **388**
- Gráfico 28. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP5. P3. **389**
- Gráfico 29. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP5. P4. **391**
- Gráfico 30. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP6. P1. **393**
- Gráfico 31. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP6. P2. **395**
- Gráfico 32. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP6. P3. **397**
- Gráfico 33. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP7. P1. **402**
- Gráfico 34. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP7. P2. **404**
- Gráfico 35. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP7. P3. **405**
- Gráfico 36. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP7. P4. **406**

PRIMERA PARTE
INTRODUCCION Y
METODOLOGIA

CAPÍTULO I Introducción

No son pocas las ideas que pretenden dar respuesta al dilema de ¿cómo podemos mejorar la vida de las personas? La ciencia económica desde sus albores ha tratado de responder a una pregunta básica: ¿cómo gestionar los recursos que tengo de manera que se mejore la vida de la mayor cantidad de personas posible? Claro que, con el tiempo, algunas de las diferentes respuestas -ya sea de manera explícita o implícita- han tendido a dejar de lado a parte de las personas, y como veremos más adelante, de alguna manera la ciencia económica se ha convertido en un fin en sí mismo, dejando de lado el objetivo de dar bienestar al mayor número de personas.

Frente a esta realidad, desde hace años se han ido desarrollando diferentes propuestas desde lo que podríamos denominar “economías alternativas”, que tratan de volver a enfocar la economía en su fin último, el bienestar. Un entorno “ecosistémico”, donde se genere y perpetúe vida y bienestar a raíz de la interacción de sus participantes y su entorno social, económico, cultural y medioambiental es una idea sugerente para una respuesta desde la economía. Si, además, esta economía es Social y Solidaria tal vez estemos ante una respuesta innovadora en términos de Innovación Social -en adelante IS- que agregue claves y enfoques diferentes al gran dilema de como generar bienestar.

En este capítulo introductorio se describen los intereses personales y profesionales de la persona investigadora que fueron claves para desarrollar la tesis doctoral; a continuación, se trata sobre la identificación del problema y el tema del estudio. Por último, se detalla la estructura y la organización del contenido del estudio.

1. Interés personal y profesional

Esta tesis doctoral viene a ser un gran dintel en lo que se refiere a la puerta de conocimiento que llevo construyendo desde que acabé la carrera de economía, hace ya algunos años.

En mi licenciatura de económicas me especialicé en dos áreas que me forjaron mi gusto por ciertas áreas de la economía. Estas fueron, por un lado, la economía regional y urbana, y por otro, la economía mundial, relacionada con los procesos de desarrollo de diferentes países. La primera rama me llevó a adentrarme en los diferentes elementos

que confluyen en un territorio, y a entender el entorno regional y urbano como un entorno vivo, complejo, intersectorial y holístico. Un lugar donde el aspecto económico intersecciona con otros aspectos sociológicos, culturales, medioambientales, sociales y se relacionan entre sí de manera dialógica, construyendo, así, un ecosistema donde se genere vida y sea capaz de sostenerla.

Por otro lado, la rama de economía mundial me ayudó a entender los diferentes niveles de desarrollo que hay en el mundo, y más allá, las particularidades y divergencias en el andar y desandar de los diferentes países.

Con este pequeño bagaje en la mochila de mi pensamiento, me encontré con una situación que supuso un antes y un después en mi vida. Justo antes de licenciarme tuve la oportunidad de ir becado por el Gobierno Vasco a Nicaragua, a trabajar en la oficina de gestión de proyectos productivos de una asociación benéfica que trabajaba con niños huérfanos llamada el Hogar Zacarías Guerra. A veces, una estancia corta se vive como una vida, y así fue. Era mi primera vez fuera de casa, fuera del continente, primera vez en un ámbito laboral serio y además me tocó ir solo, lo cual agradeceré toda mi vida. Esta experiencia me ayudó a abrir mi mente, entender otras realidades muy diferentes, respetar y valorar esas otras maneras de vivir y hacer. Muchos aprendizajes me traje en la mochila nicaragüense, pero quizás el más valioso fuera el decidir dedicarme a la economía. A la economía sí. Pero siempre desde su vertiente social. Como punto de partida decidí dedicarme a la cooperación al desarrollo.

Al acabar la licenciatura me puse a trabajar en el área de administración de una Organización No Gubernamental -ONGD- vasca, mientras a la par realizaba un máster en Globalización y Desarrollo en la UPV/EHU. En el máster aprendí sobre desarrollo, globalización, proyectos, migraciones y otras tantas cuestiones interesantísimas, si bien resalto dos aprendizajes en el mismo. El primero, el compartir con gente de otros lugares y latitudes, con inquietudes sociales parecidas a las mías, pero provenientes de disciplinas totalmente alejadas a la economía. Desde la medicina, pasando por la sociología o la política. El segundo aprendizaje vino aparejado al trabajo de fin de máster. El trabajo trató sobre el cooperativismo agrario en Nicaragua, pero después de realizar la investigación,

mi conclusión fue que, si queríamos mejorar la situación de Nicaragua, u otros países, teníamos que cambiar nuestra propia forma de hacer economía. Fue mi primer acercamiento a la Economía Social y Solidaria (ESS en adelante). Era mediados del año 2009.

Como antes apuntaba, trabajé en una ONGD desde que acabé la carrera. Estuve en ella siete años, primero en el área de administración y gestión, y luego compatibilicé esas labores con al área de diseño de proyectos de cooperación y educación al desarrollo. Fueron años de muchas horas en el trabajo, pero increíblemente productivos a nivel personal y profesional, que me sirvieron -y me sirven- para poder afrontar y entender diversas realidades y situaciones. En esos años aprendí como gestionar y tomar decisiones en una entidad -entonces no lo sabía aún- de ESS. Comprendí in situ las particularidades de gestionar una entidad participativa, de carácter decisonal horizontal y democrático y que persigue valores sociales a lo interno y a lo externo. Entendí las dificultades y contradicciones internas que, para una entidad de ESS implica el desenvolverse en un mercado competitivo, capitalista y feroz. Entendí que una de las claves del éxito de las entidades de ESS estaba en convertir esa “tensión” en “tensión creativa”, generando nuevas soluciones y oportunidades ante problemas inherentes a la propia idiosincrasia de esta. También entendí las particularidades y dinámicas que se dan entre las administraciones públicas y las entidades de ESS que dependen, en gran medida, de ingresos públicos para su subsistencia.

Por otro lado, en la misma ONGD fui la persona responsable de formular, desarrollar e implementar proyectos de cooperación al desarrollo en países como Ecuador, Senegal, Territorios Ocupados Palestinos o Nicaragua, entre otros. Ese trabajo me permitió viajar y conocer otras realidades y gentes, mientras a la par pude ser participé de la implementación real de proyectos que abarcaban temas tan dispares como la seguridad alimentaria, el desarrollo económico local, el empoderamiento de género, el ecoturismo o la mejora de la gobernanza. De todo ello aprendí y recogí valiosos aprendizajes que me ayudaron en su momento y me han ayudado a entender el trabajo en entidades de ESS

en contextos tan dispares, en áreas tan diversas y desde enfoques de trabajo tan diferentes.

No obstante, llegado un punto en mi vida, decidí que era hora de probar otras experiencias. Además, llegué a la conclusión de que, si quería avanzar profesionalmente, una opción lógica era hacer el Máster de Economía Social y Solidaria de la UPV/EHU. Entendí que era una buena opción, dado que podía ayudarme a poner nombre y apellido a muchos de los aprendizajes adquiridos durante los últimos años. Con la vista de los años puedo decir que no me equivoqué en absoluto, dado que me sirvió para estructurar experiencias y aprendizajes reales y de campo en el marco empresarial específico de las entidades de ESS. En efecto, ese máster me sirvió para adentrarme en detalle en el mundo de la ESS en el contexto vasco, que era el mío propio. Puse nombre a procesos, decisiones, relaciones y situaciones que había vivido en la gestión de la ONGD, lo que me sirvió, a la postre, para delimitar varios aspectos de esta tesis doctoral. Además, tuve la oportunidad de realizar un trabajo de fin de máster relacionado con los procesos de innovación social en entidades de Economía Social y Solidaria (ESS), y se dio la circunstancia de que la entidad objeto de investigación fue la misma en la que realicé mis prácticas, con lo que pude desarrollarla desde el papel de observador participante de una manera privilegiada. Los aprendizajes a nivel conceptual, académico y vivencial de ese trabajo de fin de máster han servido de piezas indispensables en el encaje de esta tesis doctoral.

Antes incluso de acabar el máster, la entidad de ESS en la que hacía las prácticas y que era al mismo tiempo objeto de mi estudio me ofreció incorporarme a trabajar en ella. Acepté encantado, dado que me brindaba la oportunidad de trabajar la ESS desde una de las empresas referentes en el País Vasco, y me permitía, además, acercarme desde dentro, a realidades como son los servicios de inserción social, la inclusión de personas en situación de exclusión, el reciclaje, la sostenibilidad ambiental y la producción de bienes y servicios. Fueron años de fuerte aprendizaje, más de lo que en un momento había pensado, dado que trabajé en proyectos relacionados con el Comercio Justo, el Consumo Consciente y Responsable, la Soberanía Alimentaria, la equidad de género o el desarrollo local. Tuve la oportunidad de participar en redes de ESS, y en grupos motores, como por

ejemplo, en el del Mercado Social del País Vasco. Iba acercándome a este estudio, el marco de mi puerta iba adquiriendo altura.

El segundo año de trabajo en la entidad de ESS tuve la oportunidad de dar clase por unos meses en la universidad del País Vasco. El trabajar en la Universidad fue el punto de inflexión en lo que concierne a mi trayectoria profesional. Allí decidí dar otro cambio a mi vida y dedicarme al mundo académico. En ese momento me planteé por primera vez el reto de realizar una tesis doctoral. Claro que antes tenía un detalle que dilucidar... ¿Sobre qué iba a versar mi investigación?

La respuesta a esta pregunta la encontré leyendo en mi pensamiento el resumen de mi trayectoria profesional y haciéndome estas preguntas: ¿De dónde había partido? ¿Qué había realizado? ¿Qué había aprendido? ¿Por dónde había transitado? Y la más importante... ¿Existía un grano de arena con el cual yo pudiera aportar al conocimiento desde mi experiencia pasada?

Creo que viendo en retrospectiva ese momento, con todas las incertidumbres que plantea el inicio de un proceso de investigación tan arduo y profundo como una tesis doctoral, fui capaz de explotar varias de las ventajas vivenciales y formativas que llevaba en la mochila, aunque en honor a la verdad, no era consciente de que la misma estaba como mucho a menos de la mitad de su capacidad... Así, decidí investigar sobre las entidades de ESS en el País Vasco, sobre cuáles eran sus características, como se relacionaban, si generaban IS y muchos de los interrogantes de los que he tratado anteriormente. Así llegué al título de esta tesis doctoral: Ecosistemas de ESS en la Comunidad Autónoma del País Vasco -CAPV-.

Además, por último, a medida que voy avanzando en mi carrera investigadora me he ido dando cuenta de que existen varios aspectos que me llaman especialmente la atención:

1. Introducirme en el complejo, diverso y fascinante mundo de la investigación académica sobre la ESS y también la Empresa Social, la Economía Social -en adelante ES-. Poder entrar en diálogo con aportaciones de diferentes investigaciones que,

desde otros enfoques, contextos e incluso disciplinas muestran evidencias sobre la importancia de elevar esta cuestión en la investigación académica.

2. Profundizar, con sus luces y sombras en el trabajo que están realizando las entidades de ESS para cambiar, si quiera un poco, la realidad socioeconómica del País Vasco.
3. Poder aceptar el reto intelectual de reflexionar acerca de los movimientos de cambio de estructura socioeconómica que cada vez con mayor fuerza -y diría que en ciertos aspectos con mayores dificultades- emergen a nivel del País Vasco, estatal, europeo y mundial.
4. Poder llevar a la par mi labor investigadora y docente introduciendo en la docencia contenidos y experiencias sobre ESS mediante metodologías como el Aprendizaje-Servicio, el Estudio de Caso Docente o el Aprendizaje Basado en Problemas, que me permiten tener relación directa con las entidades de ESS y tender puentes con el alumnado.

En último lugar, quisiera nombrar un trabajo de investigación no académico que me inspiró y me llevó a plantear esta investigación, y que me hizo reflexionar sobre la conceptualización de un Ecosistema de ESS en la CAPV. Este sirvió de inspiración para plantear interrogantes y delimitar el área de estudio que se quería abordar en esta tesis. En particular se llevó a cabo un primer acercamiento a la temática, desde una perspectiva amplia y poniendo el foco en las entidades sociales.

El estudio se desarrolló durante mi estancia laboral en la Fundación Emaús Social, y se tituló “Modelos de Comercio y Consumo Justos y transformadores en lo local y lo global”.

El fin de este estudio fue identificar en qué medida los valores y principios del Comercio Justo -CJ-, la ESS y de la Soberanía Alimentaria -SbA- se articulaban entre ellos y hacían un aporte al Desarrollo Humano Local justo, equitativo y sostenible mediante el trabajo desarrollado por las entidades de los tres ámbitos en la CAPV. Igualmente se trataba de dar visibilidad las diferentes maneras de relación, interconexión entre agentes. El nodo de conexión entre la ESS, la SbA, y el CJ fue su aporte a la generación de Capacidades Humanas entre los participantes de las entidades y su entorno territorial.

La investigación se desarrolló entre los años 2015 y 2017 en diferentes fases mediante una metodología cualitativa. A través de entrevistas semiestructuradas y triangulación de datos (fuentes bibliográficas, observación participante y entrevistas de contraste) se obtuvo un compendio de resultados.

En el estudio participaron doce entidades. Fueron entidades académicas y de ESS del País Vasco, Ecuador y Brasil. A resultas de todo ello, se pudo extraer aprendizajes y conclusiones de valor que ayudaron a delimitar características y modos de hacer compartidos entre estas. Así, tomando en cuenta algunos aprendizajes y conclusiones de la investigación de Emaús, y ampliando enormemente la profundidad y riqueza del análisis mediante la revisión realizada, dio lugar al estado de la cuestión sobre la temática y a la identificación de algunas de las claves importantes para el desarrollo de un Ecosistema de ESS. Estas conclusiones, sirvieron como antesala del planteamiento de parte de las hipótesis de esta tesis.

2. Presentación del tema e identificación del problema

Vivimos en la actualidad en un mundo cada vez más cambiante, complejo e interdependiente. Se están dando cambios en ámbitos que afectan a la vida de todas las maneras posibles, y, además, estos cambios se suceden cada vez con mayor celeridad y calado. ¿Quién iba a pensar hace apenas unos meses que íbamos a estar inmersos en la mayor crisis económica desde la segunda guerra mundial?

Ante este cambiante contexto lleno de incertidumbre, desde hace más de medio siglo han surgido voces que han dado forma a propuestas socioeconómicas de carácter alternativo. Estas abogan por un cambio profundo en el modelo económico, donde los valores sociales sean la base del acto económico, huyendo de la acumulación de capital y el beneficio económico como único criterio de crecimiento (Augier y Teece, 2009) y reivindicando la función social de la economía y su necesario carácter solidario, democrático, redistributivo y comunitario. No hay demasiadas dudas acerca del hecho de que el modelo económico capitalista imperante ha generado desigualdades sociales y económicas que se han ido agravando en las últimas décadas. Siendo un sistema de generación de bienes y servicios, de producción y consumo que deteriora el planeta y la

vida en ella existente, y que hace que el nivel de explotación del planeta de los países industrializados sea insostenible (Enhert, 2009). Al estar parte de la población excluida del progreso socioeconómico surgen propuestas alternativas (Evers y Laville, 2004) que buscan garantizar un nivel de bienestar digno para todas las personas y para asegurar la sostenibilidad de la vida. (Carrasco, 2003,2009; Pérez Orozco, 2015; REAS, 2012, entre otros), lo que a un nivel micro, implica poner en el centro de las organizaciones a la persona (Jane et al.,2012; Pérez de Mendiguren, 2014).

Como apuntábamos con anterioridad, existe una gran variedad de propuestas socioeconómicas de carácter alternativo, que además se han acentuado desde la crisis de 2008 hasta nuestros días. Son propuestas que provienen desde diferentes contextos geográficos, sectoriales y culturales. Efectúan diferentes aproximaciones empíricas a la realidad, como es la gobernanza de lo económico, el análisis empresarial y el de desarrollo territorial, entre otros. Entre las propuestas socioeconómicas alternativas podemos encontrar la Economía Social -en adelante ES-, Economía Popular y Solidaria, Non-Profit Sector, Economía Asociativa, la Economía Solidaria, la Economía Social y Solidaria - ESS-, la Economía Alternativa y Solidaria, el Sector Cooperativo, la Empresa Social, el Tercer Sector, la Nueva Economía Social etc. Cada una de ellas es propositiva y pone énfasis en diferentes aspectos, sin embargo, y en lo esencial, todas ellas comparten un elemento de entendimiento común, que es “otro hacer de lo económico”, más o menos alternativo al actual. Además, otro múltiplo común denominador es el incluir en su enfoque teórico y en su praxis elementos de justicia social, medioambiental, de solidaridad y reciprocidad. En el presente estudio se trabajará desde el enfoque de la Economía Social y Solidaria - ESS-. Se tratará de responder a diversas cuestiones. La primera trata de ver si las entidades de ESS funcionan en base a valores alternativos a los del mercado capitalista, y si es así, que serie de características propias tienen estas entidades. Una vez contrastada esta, cuestión se abordará la segunda cuestión de cómo contribuyen las entidades de ESS en la CAPV a la mejora de su entorno socioeconómico. Asimismo, se tratará de ver si efectivamente es posible que exista en la CAPV un Ecosistema de ESS, analizando la existencia de un tejido económico suficiente que trabaje en red y esté en proceso de afianzamiento de sus redes propias a nivel local y la intensidad de sus relaciones

económicas de intercambio de bienes y servicios e intercooperación. Por último, se tratará de responder a la cuestión de si en un Ecosistema de ESS en la CAPV se dan procesos de Innovación Social -en adelante IS-, y que importancia y relación tiene la misma con la ESS.

Como veremos más adelante, la ESS se nutre tanto de la fuente de la ES como de la Economía Solidaria, y aporta al análisis del estudio elementos fundamentales provenientes de ambas, compartiendo al mismo tiempo valores y principios clásicos del cooperativismo. La ESS, cada vez más, viene mostrando su viabilidad, resiliencia, y, de hecho, en estos últimos años demuestra un crecimiento sostenido tanto a nivel cuantitativo como cualitativo en la CAPV. El movimiento de la ESS es cada vez más rico y dinámico, como se puede atestiguar en el creciente número y sectores de actuación en que se desenvuelven las entidades de ESS. A pesar de ello, hemos de reconocer que es un campo en desarrollo que todavía, en relación a la economía tradicional imperante, refleja cifras crecientes, pero muy humildes.

Igualmente, existe un incipiente desarrollo científico sobre este tema, pero es necesario seguir profundizando sobre él, para poder aportar conocimiento científico sobre su interés y viabilidad como alternativa al modelo económico imperante. La ESS plantea la transformación social, mediante el principio de la solidaridad y la democratización de la economía (Razeto, 1994; Laville, 2004, Coraggio, 2009, 2015, entre otros). También es importante para el estudio el hecho de que las entidades adoptan diversas formas jurídicas y organizativas, a veces distintas de las formas clásicas de la ES, y que ello deriva en el surgimiento de nuevas relaciones económicas, todas ellas caracterizadas por intentar atender nuevas demandas sociales y su intención de transformación social (Monzón y Chaves, 2012).

Por otro lado, surge la cuestión de si las entidades de ESS, al desenvolverse y relacionarse en un territorio generan procesos de Innovación Social -en-. Y si tomamos en cuenta el territorio como un entorno complejo donde se dan interacciones de carácter ecosistémico. ¿Puede un Ecosistema de ESS descansar en procesos de IS y ayudar a apuntalar su arquitectura?

Según Moulaert (2017), la IS se relaciona con una amplia diversidad de actividades encaminadas a abordar problemas sociales y necesidades humanas, no puede relacionarse con un único campo de estudio. Además, al no separar los fines de los medios, y tratar los problemas sociales como parte inherente de las relaciones sociales, conlleva el modificar ciertas relaciones, para adoptar nuevas prácticas sociales, arreglos institucionales y nuevas maneras de participación. Con lo cual, podemos observar cómo en base a esta concepción de la IS, se busca un impacto transformador profundo en la sociedad. Autores como Richez-Battesti, et al., (2012) plantean que existen enfoques, llevados a cabo por muchos investigadores o actores de la ESS, que consideran que la innovación social es probable que lleve las semillas de una transformación social sostenible, centrada en la participación de las partes múltiples interesadas y sobre la democracia en los territorios. Como veremos más adelante, la ESS quiere transformar la realidad, y ya desde su concepción sustantiva del acto económico supone una ruptura y un enfoque alternativo e innovador, lo que enlaza con la IS.

En las propias entidades de ESS se pudieran observar elementos y acciones que pueden llevar a pensar que efectivamente se desarrollan procesos de IS en las mismas y en su entorno. En primer término, son entidades que dan respuesta a problemáticas que no son convenientemente abordadas por el sector mercantil privado ni por el sector público. Desarrollan un nuevo tipo de relaciones entre entidades no basadas en la competencia. Por otro lado, en cuanto a la producción, a lo interno desarrollan nuevas formas de organización del trabajo que responden mejor a su propia idiosincrasia. Brindan a la sociedad nuevas formas de consumo como son el consumo responsable o el turismo responsable, y tratan de generar nuevas maneras de relacionarse con el sector público y la sociedad. Entonces; ¿Existe relación entre la ESS y la IS? ¿Se da esa relación en la CAPV? ¿Y si consideramos un Ecosistema de ESS en la CAPV, se da en el mismo esta relación entre la IS y la ESS?

Es necesario apuntar que la analogía con un ecosistema biológico no es nueva en la literatura empresarial, sino que se da ya desde los años 80 del siglo pasado. Un ecosistema se puede entender como un espacio físico definido (la CAPV en este caso) donde

confluyen y cohabitan tres ambientes diferentes que se interrelacionan entre sí (Bubolz et al., 1980) el natural, que tiene que ver con los inputs que el entorno físico aporta, el compuesto por el ser humano, y, por último, el del comportamiento del ser humano, donde cobran importancia el tipo de relaciones. La interacción entre los tres proporcionaría los recursos y condiciones necesarias para la vida y posibilitarían un ecosistema capaz de soportar la vida.

Tal y como plantea Levesque (2016), aunque apareció en primer lugar ligado al puro análisis empresarial, su base biológica, particularmente en contraste con la mecánica o la física, denota varias características interesantes que ayudaron a apoyar el pensamiento, particularmente en relación con la importancia de la interconexión, y la ventaja que proporciona al facilitar un "enfoque de complejidad" para conceptualizar el papel de los diversos actores y las interdependencias entre ellos. Así, parece oportuno el utilizar el término "Ecosistema de ESS" de cara a caracterizar una realidad compleja y multifuncional de la ESS en la CAPV en relación con los agentes que lo componen, que características tienen y cuales comparten, cómo se interrelacionan y qué circuitos y flujos lo vertebran.

Así, esta tesis doctoral plantea investigar acerca de si se dan las condiciones para que se pueda hablar de un Ecosistema de ESS en la CAPV, donde además este descansa en procesos de IS. Si es así, parece razonable identificar que agentes lo componen, delimitar sus elementos comunes, interacciones, flujos y ver si efectivamente confluyen en un mismo espacio territorial. Todo ello hace pensar que se trata de un espacio idóneo para un análisis desde un enfoque local y multisectorial. Hablamos de analizar, partiendo desde un punto de vista socioeconómico, pero teniendo en cuenta el papel que tiene la cultura, la sostenibilidad de vida, la lengua, la vinculación con el territorio, el género, la igualdad y si las entidades de ESS realizan IS o no.

3. Estructura de la tesis

Este trabajo doctoral se estructura en **tres grandes partes**: La primera corresponde a la introducción y al diseño y desarrollo metodológico de la investigación. **El capítulo 1** nos introduce a la tesis doctoral. En primer lugar, se explica el interés personal y profesional del investigador, a continuación, se presenta e identifica el problema de la tesis, para

acabar con la propia estructura del estudio. El **capítulo 2 detalla el diseño metodológico** de esta tesis y sus fases. Se plantean los objetivos de investigación, así como las hipótesis que han guiado el estudio. A continuación, se explica la metodología cualitativa elegida - la teoría fundamentada-, justificando su elección. Se ofrece una completa información sobre la caracterización de la muestra, criterios de selección de participantes, técnicas de obtención de información y la naturaleza y procedimiento de producción de datos. Por último, se hace referencia a los criterios éticos y de calidad de análisis.

La segunda parte se trata del bloque teórico. En este encontramos tres capítulos que a su vez constan de diferentes apartados.

El capítulo 3 versa sobre la **Economía Social y la Empresa Social**. Se hace una introducción conceptual sobre la Economía Social, la Economía Solidaria y la Economía Social y Solidaria, para a continuación tratar los aspectos ontológicos y epistemológicos de la misma. Se hace un repaso a los antecedentes de la Economía Social y Solidaria, desde el Cooperativismo hasta la Economía Social y su moderna delimitación. Para acabar el capítulo se hace un repaso sobre lo que es la Empresa Social y su caracterización en España.

El capítulo 4 trata sobre la **Economía Solidaria y la Economía Social y Solidaria en el País Vasco**. Este capítulo consta de dos apartados. El apartado 1 trata sobre la economía Solidaria, comenzando el mismo con sus fundamentos teóricos y doctrinales. Sigue este apartado analizando las diferentes corrientes de la Economía Solidaria, primero la europea y canadiense y luego la latinoamericana. El Apartado 2 trata sobre la Economía Social y Solidaria en Euskadi, sus agentes referentes y sus cifras.

La **tercera parte**, por su parte, nos adentra en los **Ecosistemas de Locales de economía Social y Solidaria**, y abarca del **capítulo 5**, que a su vez se compone de 3 apartados. En primer lugar, en el primer apartado se trabaja sobre el concepto de IS, las diferentes perspectivas y su relación con la Economía Social y Solidaria, dado que existe una nutrida literatura científica acerca de diversas maneras de Innovación que desarrollan modelos de ecosistema, y así mismo, surgen evidentes puentes de comunicación entre la práctica diaria de la ESS y los procesos de IS. Por su parte, el segundo apartado versa sobre los

Ecosistemas. En primer lugar, se hace un repaso a diferentes tipos de ecosistemas y propuestas ecosistémicas provenientes de la literatura empresarial, a continuación, se hace un repaso de las diferentes propuestas ecosistémicas que provienen del ámbito de la Economía Social y Solidaria, para acabar este apartado con un resumen de todas las propuestas analizadas. Por último, en el tercer apartado del capítulo 5 encontramos la caracterización de un Ecosistema de ESS en el País Vasco, sus conceptos inspiradores, agentes, ciclo económico, flujos y la sabiduría del mismo, el factor C.

La **cuarta y última parte** de esta tesis doctoral la constituyen los capítulos 6 - Resultados del estudio empírico y capítulo 7, conclusiones y limitaciones del estudio.

El **capítulo 6**, se nos muestran y relatan los principales resultados obtenidos durante el proceso de investigación. Se argumentan contrastándolos con otros estudios y marcos teóricos relacionados, y que han sido citados en el marco teórico. Se discuten, así, los resultados en relación a su congruencia -o no- con la literatura científica analizada en los capítulos 3, 4 y 5. Se triangula la información de manera que mejore el sustento de la propuesta de Ecosistema de ESS en el País Vasco. Se analiza y discute variable a variable los resultados del trabajo empírico desarrollado durante la tesis. Por último, entra a colación la cuestión de si los resultados arrojan luz sobre la existencia de un Ecosistema de ESS en el País Vasco en la actualidad, en qué puntos hay consenso y en cuáles menos, desde la perspectiva de las personas participantes en el estudio.

El **capítulo 7** trata sobre las **conclusiones** del estudio. Se acaba el trabajo doctoral con las conclusiones más relevantes derivadas de los resultados y de las conclusiones y contraste de la revisión de la literatura científica. Se contrastan las hipótesis de la investigación y se responde a los objetivos planteados en la misma. Por último, se señalan las limitaciones del mismo, así como las brechas de oportunidad que se abren para futuras investigaciones.

En último lugar encontramos el apartado de **referencias bibliográficas**, así como el de los diferentes **anexos** utilizados durante el estudio.

CAPÍTULO II Metodología

1. Introducción

En este capítulo abordamos el trabajo de campo realizado durante la investigación, partiendo de las preguntas de investigación, sus objetivos e hipótesis. En un segundo momento explicitamos la metodología utilizada, que ha sido cualitativa, y el método desarrollado en el estudio, así como las fases del proceso investigador. Un siguiente apartado se centrará en la concreción de los participantes en el estudio, así como las técnicas de producción y análisis de datos utilizadas. El capítulo termina con los procedimientos desarrollados durante el proceso investigador para garantizar la rigurosidad científica y ética.

2. Preguntas de investigación, objetivos e hipótesis

En esta investigación pretendemos analizar la dimensión transformadora de los ecosistemas locales alternativos en el País Vasco, así como sus características económicas, sociales, políticas, culturales y de innovación, para presentar algunas recomendaciones para un modelo económico alternativo, que proponga nuevas maneras de realizar el acto económico basadas en otras claves y valores sociales.

En nuestra experiencia profesional en dos entidades de iniciativa social, ambas pertenecientes a REAS, hemos tenido ocasión de trabajar en cuestiones de comercio justo, economía social y solidaria, así como de cooperación y educación al desarrollo. También, hemos podido tomar contacto con las entidades que forman parte del REAS. Es desde esta experiencia donde nos surgen los interrogantes que están en la base del estudio, y que han dado forma su objeto central. Las preguntas son las siguientes:

¿Podemos considerar las iniciativas socioeconómicas alternativas dentro del marco de la ESS? ¿qué características tienen las entidades que trabajan la ESS en la CAPV? ¿Son únicamente definitorios de la misma, los aspectos económicos? ¿O hay otro tipo de elementos importantes lo que hacen que una experiencia económica sea social y solidaria? Y si es así, ¿de qué modo interactúan los diferentes aspectos/ ámbitos? ¿Es posible que la ESS descansa en procesos de IS?

Hipótesis

- H.1. Las iniciativas de ESS funcionan en base a valores alternativos a las del mercado capitalista, tienen ciertas características propias que las hace diferentes.
- H.2. El hecho de que las iniciativas de ESS funcionen en base a valores alternativos a las del mercado capitalista, se convierte en un valor añadido en el desarrollo socioeconómico de su entorno.
- H.3. En el País Vasco existe un Ecosistema de ESS incipiente y cada vez más articulado que está afianzando sus redes propias a nivel local y la intensidad de sus relaciones económicas de intercambio de bienes y servicios e intercooperación
- H.4. Las entidades de ESS desarrollan procesos de IS a todos los niveles del ecosistema. Estos procesos permiten apuntalar la arquitectura del ecosistema

Objetivos:

- O1: Definir un Ecosistema de ESS en la CAPV en relación con los agentes que lo componen, que características tienen y cuales comparten, cómo se interrelacionan, qué circuitos lo vertebran.
- O2: Analizar los retos y las dificultades del propio ecosistema para su despliegue y de una economía social y solidaria en la CAPV.
- O3: Analizar las características propias de las entidades de ESS que hacen que el ecosistema tenga desarrollo potencial en procesos de IS.

3. Diseño metodológico

La cuestión metodológica de una investigación no es arbitraria, ni tiene una importancia relativa. Su elección define el tipo de conocimiento que se quiere construir, y los principios y valores en los que se sustenta (Corbetta, 2003). Es por ello, que el diseño metodológico es un elemento clave de todo proceso investigador, y, sobre todo, si la opción que se toma es cualitativa, como es el caso.

A la hora de plantearnos el diseño de esta investigación, hemos tomado como referencia los interrogantes que Cheek (2013) define como básicos para su estructuración. Nos referimos a: ¿cómo se conecta el diseño con el paradigma o

perspectiva que emplee?, ¿cómo permiten los materiales empíricos utilizados referirse a los problemas de la práctica y al cambio?, ¿quién o qué se estudia?, ¿con qué estrategias, métodos o herramientas? Por ello, en este y los siguientes apartados abordaremos estas cuestiones.

3.1. La investigación cualitativa

Como ya hemos comentado, la opción metodológica utilizada es cualitativa. Avanzar en la comprensión de los ecosistemas económicos locales, con sus diferentes interacciones entre agentes y contextos, requiere el uso de esta metodología, que busca la comprensión de los fenómenos en sus ambientes naturales (Denzin y Lincoln 2000, 2012; Flick, 2012; Taylor y Bogdan, 1992; Ramos, 2015) y toma como referencia el sentido y significado que dan a la realidad objeto de estudio las personas participantes (Torrance, 2012; Tracy, 2011).

La investigación cualitativa se inicia de forma sistemática entre mediados y finales del siglo XIX, con trabajos realizados, fundamentalmente, desde la antropología (Vallés, 1997). Desde entonces ha pasado por diferentes momentos, pero es a partir de la década de los sesenta del siglo XX, por efecto de los grandes movimientos sociales de la época, cuando se produce un aumento significativo de estudios de tipo cualitativo, consolidándose a partir de los años 80. Es en la década de los 90, cuando la investigación cualitativa adquiere un carácter transdisciplinar y multiparadigmático (constructivismo, teoría crítica) (Denzin y Lincoln, 1994; Vidich y Lyman, 1994), ya que hay un auge importante de este tipo de estudios desde diferentes campos disciplinares. La transdisciplinariedad implica el cruce de diferentes áreas de conocimiento disciplinar que ayudan a crear imágenes de la realidad más complejas e integradas (Martínez, 2011). Para Denzin y Lincoln (1994:20) la investigación cualitativa “atraviesa disciplinas, campos y temáticas diversas”. Ello significa el reconocimiento científico de este tipo de investigación, superándose así las críticas que durante años se le había hecho por su falta de objetividad y neutralidad (Gibbs, 2012).

Es un poco más tarde, en los años 80, donde se comienzan a desarrollar estudios cualitativos en el estado español, teniendo un impacto importante en diferentes ámbitos,

además de los clásicos de sociología, antropología y etnografía, como comunicación, educación, sanidad, cultura, psicología, economía... (Cerrón, 2019, Castro, 2010; Herrera y Lizcano, 2012; Martínez et al.; 2019; Sandin, 2003; Schumman y Córdova, 2016; Soler y Jimenez, 2012).

Esta diversidad se refleja también en la variedad de enfoques y métodos, que indican la existencia de diferentes maneras de abordar los fenómenos sociales (Flick, 2004). Así encontramos diferentes métodos como el estudio de caso, la teoría fundamentada, la investigación acción, narrativa, biográfica, participativa, comunicativa...etc. (Redón y Angulo, 2017).

Sin embargo, hay acuerdo en que la investigación cualitativa, en sentido amplio, busca la comprensión y también la transformación de la realidad en su propio contexto natural. Es, a partir de ello, cuando los investigadores y las personas participantes en el estudio, interpretan esa realidad. Es así que, más que los propios procedimientos utilizados, lo que importa en la investigación es la práctica de la interpretación y la capacidad de reflexión del propio investigador. El papel que juega la persona investigadora en este proceso es importante, ya que existe una interacción con las personas participantes. Sabe el efecto que puede tener en las personas y la influencia en su trabajo de sus propias perspectivas sobre la temática. Es por ello que, interactúa con las personas informantes de forma natural, y declarando también su propio punto de vista, lo contrasta y lo analiza conjuntamente. Como afirma Hernández (2011:7) “ni se fusiona, ni se cosifica lo que se investiga, en esta dimensión se establecen relaciones”. Añadimos que, las personas son sujetos protagonistas de la investigación, no objetos a los que hay que analizar. El investigador, por tanto, adopta un plano de horizontalidad respecto a las personas que colaboran con él (Tellado, López y Alonso-Olea, 2014).

De tal modo que, no se parte de hipótesis del investigador que se han de comprobar, sino que se parte de preguntas de investigación, que le surgen cuando va definiendo su objeto de estudio. Preguntas que, pueden o no, dar lugar a hipótesis de acción, hipótesis que se van reestructurando en el proceso de investigación a la luz de los datos que se van obteniendo (Barraza, 2017). Es mediante un proceso inductivo, cómo el investigador

explora y genera teoría. Una teoría que es sustantiva más que formal, que no se pretende generalizar a toda la población, sino que ayude a la comprensión del fenómeno estudiado. En todo caso, se habla de una generalización naturalista (Stake, 1998, 2005) que significa que se aportan los datos suficientes para que pueda darse un aprendizaje para personas y contextos similares. Por ello, el contexto y la situación de la investigación se explican de forma minuciosa. Se afirma también que la investigación cualitativa es naturalista (Lincoln y Guba, 1985).

Las técnicas utilizadas son diversas, siendo muy usual utilizar de tipo observacional y narrativo. Así la observación (participante y no participante), el análisis de documentos (escritos y visuales), las entrevistas (semiestructuradas y no estructuradas), los grupos de discusión, los relatos de vida, son algunas de las técnicas más utilizadas. También, podemos encontrar, de forma complementaria, técnicas de corte cuantitativo, sobre todo con el desarrollo de métodos mixtos.

Por tanto, se puede decir que el proceso de investigación cualitativa es más flexible, y se va desarrollando entre los datos que se van obteniendo y el avance teórico. No se pretende una generalización de los resultados obtenidos, sino el desarrollo de una teoría sustantiva, es decir, que se desprende de la información recogida (Ramos, 2015). En palabras de Taylor y Bogdan (1992:20) “la investigación cualitativa es flexible e inductiva y todas las perspectivas son valiosas”. Y siguen diciendo que “los métodos sirven al investigador; nunca es el investigador el esclavo de un procedimiento o técnica (p.23).

Los datos que se recogen son de diverso tipo, pero fundamentalmente, son discursivos de las palabras de las personas, tanto habladas como escritas, y de las conductas y comportamientos observados (recogidos a través de diferentes tipos de recursos escritos, visuales, auditivos...). Siendo el análisis del discurso una forma importante para conocer realidades que pueden pasar desapercibidas, así como comprender el sentido que dan las personas a los hechos y conocer los significados que les atribuyen (Herrera y Lizcano, 2012). Así mismo, este tipo de investigación es holística ya que considera el fenómeno en su conjunto, comprende a las personas dentro del marco de referencia de las mismas, se

utilizan métodos humanistas y tiene en cuenta que todas las personas y escenarios son dignos de estudio (Denzin y Lincoln, 2012; Taylor y Bogdan, 1992).

Otra característica importante de la metodología cualitativa es que busca el sentido de la acción, su significado social y cultural. Es un proceso “que se mueve entre los hechos y su interpretación en ambos sentidos” (Rivadenestra, 2016:34). Además, permite profundizar en los procesos de cambio social (económico, cultural...) y comprender mejor el papel de los agentes, las organizaciones en un contexto amplio de cambios y transformaciones, como las que se viven en la sociedad actual (Herrera y Lizcano, 2012). Estas características son importantes para poder llegar a comprender en profundidad un objeto de estudio, como el planteado en esta tesis, por lo que es una metodología adecuada para este estudio.

3.2. Teoría Fundamentada

Partiendo de la metodología cualitativa, se ha utilizado como método la denominada Teoría Fundamentada- Grounded Theory- (Glasser y Strauss, 1967, Strauss y Corbin, 2002) para avanzar en la comprensión teórica de las características de un ecosistema local dentro del marco de la ESS, y ello desde múltiples perspectivas (Simmons, 2011). Se centrará el estudio en la CAPV, a partir del análisis del funcionamiento de diferentes tipos de entidades económicas que, por sus características, tienen una trayectoria significativa de entidades de ESS. El fin es poder aportar una comprensión y profundización del objeto de estudio.

Como hemos afirmado en el apartado anterior, la investigación cualitativa busca la comprensión de la realidad social en su contexto natural, y para ello desarrollo estudios que se centran en buscar patrones o regularidades que ayuden a esa comprensión, y se pueda llegar a buscar los elementos facilitadores y obstaculizadores relacionados con el objeto de estudio. Uno de los métodos de análisis utilizado es la Teoría fundamentada.

La teoría fundamentada (Grounded Theory) fue acuñado por Glasser y Strauss en 1967, y desarrollado posteriormente por Glasser, por un lado, y Strauss y Corbin por otro. Estos autores la desarrollaron como un procedimiento que permitiera desarrollar una

teoría –que llaman sustantiva- a partir de los datos empíricos recogidos en el proceso investigador. Taylor y Bogdan (1992) consideran que es un método para descubrir teorías, conceptos y proposiciones partiendo de los datos y no de supuestos y/o teorías previas. Charmaz (2006) afirma que la teoría fundamentada “se refiere tanto al método de la investigación como al producto de la misma” y sigue diciendo:

La teoría fundamentada implica desarrollar ideas cada vez más abstractas acerca de los significados, las acciones y los mundos de los participantes en la investigación, y buscar datos específicos para completar, refinar y controlar las categorías conceptuales emergentes (p.271)

La finalidad de esta metodología no es tanto desarrollar una teoría formal y generalizable, sino una teoría basada (fundamentada) en los datos recogidos de la realidad objeto de estudio, en la que los investigadores explicitan su comprensión de las acciones y de los significados que dan a esa realidad las personas participantes en el mismo, ofreciendo “interpretaciones abstractas de las relaciones empíricas y declaraciones condicionales acerca de las implicaciones de sus análisis” (Charmaz, 2006, p. 272).

Para Strauss (2002) lo que prevalece en el desarrollo de este método es la interpretación que se hace de los fenómenos sociales que se estudia, más que los tipos de análisis que se puedan realizar cuantitativos o cualitativos. Sin embargo, esta postura para Charmaz tiene connotaciones positivistas que se alejan de lo que realmente puede ofrecer la teoría fundamentada, que pone el foco en que las interpretaciones que se hacen de los datos no solo emanan de los datos, sino de marcos interpretativos anteriores y las categorías conceptuales surgen a través de estas interpretaciones. Mientras Glasser (2002) decía que era necesario un distanciamiento del investigador a la hora de interpretar, para Charmaz (2017), no es posible esa neutralidad implícita en esa distancia, e insiste en la necesidad de explicitar muy bien los supuestos del investigador, para que se pueda partir de ellos y analizar las nuevas percepciones sobre la temática objeto de estudio. En todo caso, Strauss y Corbin (2002) consideran que la construcción de una teoría fundamentada ha de contar tanto con el pensamiento crítico y reflexivo del

investigador, como de su capacidad creativa para enfrentar los problemas, las contradicciones, las dudas...Ello dará, también consistencia y veracidad a la teoría construida.

Los criterios para el desarrollo de una teoría fundamentada son su adecuación, funcionamiento, relevancia, alcance y modificabilidad. Además, para garantizar su rigurosidad y confianza la teoría ha de demostrar su credibilidad, legitimidad, adecuación, relevancia y utilidad (Vallés, 2011). Se asume el principio de todo es dato, con lo que se comparan diferentes datos y de diferente tipo, para poder generar teorías ligadas a la realidad social. La calidad de una teoría fundamentada se entiende por su valor de verdad y de confianza.

El desarrollo de la teoría fundamentada sigue una serie de fases con estrategias determinadas en cada una de ellas. La primera, denominada *Muestreo teórico*, supone una fase preliminar en la que el investigador recoge simultáneamente datos de la teoría y de la realidad, los analiza y decide que datos recoger y donde (fase propositiva). En este momento comienza a establecer códigos. Es un momento del estudio de revisión, que permite la comprensión conceptual del fenómeno estudiado, y finaliza cuando se llega a la saturación teórica, es decir, cuando los nuevos datos no agregan nada nuevo a la teoría desarrollada. Los datos que se van recogiendo y de acuerdo a la teoría fundamentada, van generando categorías que permiten la nueva teorización. Es posible que se necesiten nuevos informantes con los rasgos que van emergiendo de cada categoría, hasta llegar a la saturación, como hemos indicado (Cerrón, 2019; Mendieta, 2015)

La segunda fase, consiste en desarrollar el modelo de comparación y contraste, que radica en recoger y analizar datos sincrónicamente e ir haciendo una conceptualización, que compara con los datos y así, identificar sus características, interrelacionadas e integradas en una teoría (Alarcón, et al., 2017). En este proceso de comparación y contraste se utilizan dos tipos de estrategias de análisis de los datos: la categorización y la codificación. La primera es el proceso de clasificación conceptual, identificando en los datos, aquellos que contienen un tipo de significado referido al objeto de estudio y a las características reconocidas en la fase anterior. Se agrupan conceptos que soportan un

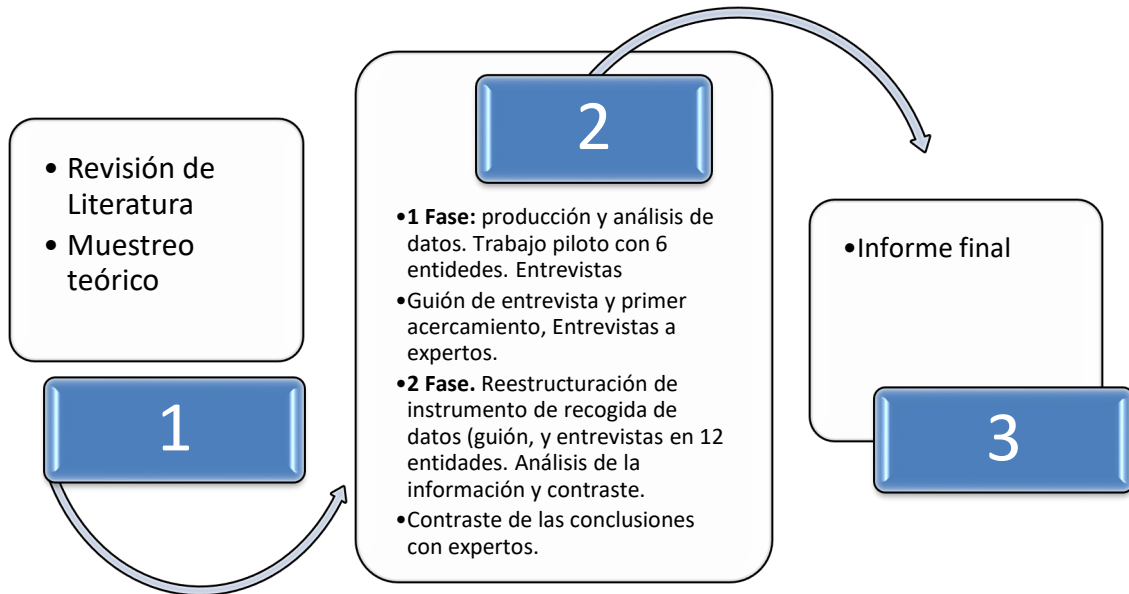
mismo sentido y emergen de la identificación (qué es), la clasificación (a donde pertenece), subcategorización (causas, consecuencias, condiciones, dimensiones, tipos, procesos), e integración en una categoría más amplia con su naturaleza y contenido en función del conocimiento, creatividad, tecnología e intuición del investigador. Ello da lugar a una estructura con la integración sistemática de las categorías en un marco lógico y cultural (Cerrón, 2019). La segunda, consiste en asignar a cada unidad temática un código propio (Ángel-Pérez, 2011). Los datos se contrastan, se relacionan por sus semejanzas y diferencias, soportándose, en información que emerge del propio contexto.

Así, en una tercera fase o momento, se llega a la construcción de una teoría que Glasser y Strauss (1967) denominan sustantiva, porque parte de los datos concretos de un contexto concreto y en un momento dado y la aplicación de dicha teoría está circunscrita al objeto estudiado. No se pretende desarrollar una teoría formal que según estos autores es la que se desarrolla para aspectos más genéricos. La teorización es un instrumento conceptual para entender y actuar en el mundo, pretende la transformación de lo conocido en novedoso, incorporando nuevas perspectivas (Cerron, 2019)

3.3. Etapas del diseño de investigación

El proceso investigador ha seguido tres etapas diferentes. La primera etapa consistió básicamente una revisión sistemática de literatura científica así como del muestreo teórico. En la segunda se concretó en el trabajo de campo, que a su vez se estructuró en dos fases diferentes: en la primera, basándonos en la literatura revisada y al esquema inicial de la tesis elaboramos un primer guión o instrumento de recogida de datos que respondía a los primeros esbozos del Ecosistema de ESS en la CAPV. Se entrevistaron un total de seis entidades. En la fase 2 se incorporaron los aprendizajes derivados de resultados de la fase 1 y se elaboró una propuesta final de Ecosistema de ESS, incorporando así mismo otros elementos derivados de la literatura científica. Los resultados de las fases 1 y 2 se contrastaron con 3 personas expertas en la temática. La tercera etapa fue la de redacción del informe final de la tesis, análisis de resultados y conclusiones. El gráfico 1 recoge este proceso:

Gráfico 1. Etapas de diseño de investigación



Fuente: elaboración propia.

Primera Etapa: en la que se ha desarrollado el marco teórico y estado de la cuestión.

La revisión de la bibliografía, es una parte importante del análisis documental, y que tiene como finalidad hacer un primer acercamiento al objeto de estudio, definirlo y delimitarlo. Cuestión imprescindible para situar el contexto y orientar la toma de decisiones metodológicas (Surede-Negre y Comas Forgas (2017).

Las fuentes de información utilizadas han sido ISI WEB of Knowledge, Scopus, DIALNET (Base de datos referenciales y multidisciplinarios disponible en español gestionada por la Universidad de La Rioja), REBID (Red Iberoamericana de Innovación y Conocimiento), FECYT (Fundación Española para la Ciencia y Tecnología) y REDALIC (Sistema de Información Científica Redalyc Red de Revistas Científicas). Centros de documentación como HEGOIA (Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional de la UPV/EHU); GEZKI (Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social de la UPV/EHU); OVEES-GEEB (Observatorio Vasco de la Economía Social y Solidaria), Gobierno Vasco, Organismos internacionales, y documentos y publicaciones en redes como REAS (Red de

Redes de Economía Alternativa y Solidaria) y RIPEES (Red Intercontinental de Promoción de la ESS).

En total se han revisado 243 documentos. En la siguiente tabla se muestran las bases de datos más representativas que se han utilizado para la revisión bibliográfica, las palabras clave, así como el número de referencias encontradas.

- Gris Oscuro. Más de 10 referencias
- Gris más claro. Entre 5 y 10 referencias
- Gris muy claro. De 1 a 5 referencias.
- Blanco. No referencias (pudiendo ser debido a que no había, a que no se ha realizado esa búsqueda en esa base de datos al no considerarlo necesario o bien porque se repetían en otras.

Tabla 1: Palabras clave de búsqueda y principales bases de datos utilizadas.

PALABRAS CLAVE	WOS	SCOPUS	DIALNET	HEGOA	Gooogle Scholar	CSIC	GEZKI	OVES-GEEB
Economía Social/Social Economy								
Economía Solidaria/Solidarity Economy/Solidarity based Economy								
Empresa Social/Social Enterprise								
Innovación Social / Social Innovation								
Ecosistemas / Ecosystems								
Redes solidarias / Redes de colaboración / Solidarity Network								

Mercado Social /Social Market/Marketplace								
Circuitos Económicos Solidarios- Circuitos Solidarios/ Economical Solidarity Circuits- Solidarity Circuits								
Sistema Económico Social y Solidario								
Sistemas de Desarrollo Local/ Local Development systems								

Fuente: Elaboración propia.

Además de esta información, se ha completado la revisión teórica con el análisis de datos estadísticos del País Vasco. Las fuentes han sido el Observatorio Vasco de la Economía Social OVES-GEEB, Auditoría Social REAS 2019, informes de resultados de la Estadística de la Economía Social Vasca (Gobierno Vasco), Instituto Vasco de estadística -EUSTAT-, y registro de empresas y entidades de economía social.

En esta primera etapa de la tesis se analizaron los diferentes ecosistemas, redes o circuitos desde la óptica de la ESS, ateniéndose a los elementos constituyentes de cada propuesta y, en particular, a las entidades que la componían, características de las mismas, elementos de interrelación y flujos que las vertebraban.

Se planteó una primera conceptualización sobre el Ecosistema local de ESS, para ser contrastada y validada por personas clave que trabajaban en estas entidades.

Para ello, se elaboró un primer instrumento piloto de validación de datos, que contenía ciertas características fundamentales de los ecosistemas. El trabajo de campo se

planteó como una segunda fase del diseño de investigación. Dentro del marco metodológico de la teoría fundamentada, esta fase se identifica con el muestreo teórico.

Con anterioridad, en el año 2018 se realizó la solicitud para el informe favorable del CEISH: Comité de Ética para las Investigaciones relacionadas con Seres Humanos (Anexo II). Según la normativa establecida en la UPV/EHU este informe favorable es preceptivo para poder desarrollar el trabajo de investigación, que tenía que contar con la colaboración y participación de varias personas trabajadoras y responsables de entidades de ESS.

Segunda etapa: desarrollo del trabajo de campo en el territorio del País Vasco.

Aunque inicialmente esta etapa estaba diseñada en un solo momento, en el proceso de construcción teórica (muestreo teórico) se vio la necesidad de desarrollarla en dos fases:

En la primera fase se elaboró un instrumento piloto de producción de datos sobre las características de un Ecosistema, como hemos indicado anteriormente (Anexo III). Éste consistió en un guion de entrevista semiestructurada, con el doble objetivo de validar el propio instrumento de producción de información (como fase preliminar de un estudio más amplio de la tesis), y el contenido. El guión constaba de 24 interrogantes dividido en cuatro apartados.

Las entrevistas se realizaron a seis personas, trabajadores y trabajadoras de seis entidades socioeconómicas de la CAPV. Con los datos obtenidos se avanzó en la caracterización de los ecosistemas, así como en la reestructuración del instrumento

En un segundo momento, una vez contrastados los resultados con las personas entrevistadas, recogidas sus aportaciones y reconstruido el guión de entrevista (Anexo IV), se ha procedido a la realización de doce entrevistas semiestructuradas a otras tantas personas de diferentes entidades. El proceso de investigación fue contrastado por tres personas expertas que aportaron reflexiones y elementos de mejora al estudio.

Se realizó un proceso de negociación con las personas participantes, siguiendo el protocolo ético del Comité de ética de la UPV/EHU para trabajo con seres humanos, y la

Orden sobre ética en investigación, artículo 8.3 de 27 de julio de 2015. Siguiendo este protocolo, las entidades dieron su autorización (Anexo I) y las personas participantes, su consentimiento informado (Anexo II).

Toda la información recogida se ha grabado y transcrito para realizar su análisis de contenido a través del programa NVIVO11 (Schettini y Cortazzo, 2015).

Tercera etapa: La tercera etapa consistió en, una vez delimitado el marco teórico y recogidos los resultados en el análisis de los mismos, la redacción del informe final de esta tesis doctoral.

4. Escenarios y sujetos participantes.

El escenario geográfico fue la Comunidad Autónoma del País Vasco. El País Vasco es un territorio donde las diversas entidades de Economía Social y de Economía Social y Solidaria, ya sea de mercado o no de mercado, han tenido una fuerte raigambre. Actualmente estas entidades constituyen un tejido socioeconómico que es reconocido por la sociedad, y que son parte fundamental de la realidad productiva y social del País Vasco.

En este apartado se explican los criterios de selección de las entidades y de las personas expertas que han sido entrevistas. Además, se hablará de los aspectos cronológicos y de los aspectos de difusión de la tesis.

4.1. Escenario geográfico:

El marco geográfico de la investigación es la Comunidad Autónoma del País Vasco - CAPV-. En el año 2019 la CAPV tenía un total de 2.188.017 habitantes, de los cuales el 49% eran hombres y el restante 51% mujeres.

Tabla 2. Población de la CAPV por sexo en el año 2019

C.A. de Euskadi		
Total	H	M
2.188.017	1.061.597	1.126.420

Fuente: Eustat. Estadística municipal de habitantes

La distribución poblacional es dispar, teniendo Bizkaia el 52% de los habitantes, Gipuzkoa un 33% y el restante 15% de Araba.

Tabla 3: Habitantes de la CAPV por provincias y sexo en el año 2019.

Araba/Álava			Bizkaia			Gipuzkoa		
Total	H	M	Total	H	M	Total	H	M
327.967	161.360	166.607	1.142.853	549.721	593.132	717.197	350.516	366.681

Fuente: Eustat. Estadística municipal de habitantes

Se procedió a la localización de 18 iniciativas, empresas y redes que desarrollen su actividad en el marco de las características señaladas en la etapa 1, realizando un proceso de explicación del proyecto y negociación con los agentes implicados. La distribución aproximada fue la siguiente:

- 50% de las elegidas fueron de Bizkaia
- 40% fueron de Gipuzkoa
- El restante 10% fueron de Álava

El criterio básico de distribución parte del análisis de datos realizado hasta el momento que sugería que el reparto de iniciativas es desigual en el territorio, respondiendo, por otro lado, al peso demográfico y de tejido económico real de cada provincia.

4.2. Criterios de selección de las entidades de ESS y de las personas participantes.

4.2.1. En la fase 1 del trabajo de campo (para la elaboración del primer guión de entrevista)

Estos criterios se han establecido después de la revisión de la literatura de cara a establecer la arquitectura del guión de recogida de datos de la fase 1, donde se entrevistaron seis entidades de ESS. En el capítulo seis de resultados se recoge la estructura del guión, así como la información más relevante lograda en esta fase preliminar.

Para seleccionar las iniciativas con las que se contactó se tuvieron en cuenta los siguientes criterios específicos:

1. Son entidades privadas, con personalidad jurídica y con o sin ánimo de lucro, excluyendo, entidades públicas al exceder el ámbito de estudio.
2. Desarrollan la mayor parte de su actividad en la CAPV.
3. Pertenecen a los sectores de la ESS; 1) Producción de bienes y servicios, 2) Distribución y Comercialización, 3) Consumo responsable y 4) Financiación y ahorro solidario.
4. Entre sus fines contemplan de una manera explícita o implícita elementos de solidaridad, justicia social, medioambiente/sostenibilidad, equidad de género, consumo responsable o reciprocidad.
5. Se prioriza una organización interna horizontal o mixta, haciendo hincapié entre la diferencia entre la organización “formal” y la gestión “real” de la entidad.
6. Heterogeneidad en el número de personas trabajadoras, estableciéndose cuatro tramos diferentes.
7. Dos elementos básicos de perfil; 1) Perfil interno a nivel de propiedad, gestión formal e informal y uso de excedentes, y 2) Sector económico de actuación
8. Al menos el 25% de las entidades trabajan fuera del ámbito formal de -REAS- y Olatukoop.
9. En el conjunto, hay al menos una de cada sector de la ESS.
10. Son entidades reconocidas en el territorio y parte del tejido socioeconómico desde hace más de 5 años.
11. Volumen de negocio: Al menos la mitad serán pymes o medianas empresas.
12. Serán entidades a priori capaces de generar procesos de IS.

En relación a las personas participantes, en esta fase inicial, pedimos la colaboración en el estudio de seis entidades, siguiendo los criterios indicados anteriormente. El perfil de los agentes entrevistados se recoge en la Tabla 4.

En esta fase del estudio empírico se entrevistó a una persona referente de cada entidad. Un tercio de las entidades entrevistadas eran de menos de 10 personas trabajadoras, otro tercio de entre 11 y 50 y el restante de más de 51.

Tabla 4: Perfil de los agentes entrevistados para la validación del instrumento piloto de producción de datos.

Entidad	Fase	Perfil interno					Perfil sectorial					
		Personas trabajadoras	Propiedad	Organización Formal	Gestión interna	Ánimo de lucro	P	D	C	F	AAP	MM
1	1	1 a 10	Unipersonal	Mixta	Horizontal	No	■					
2	1	>100	Societaria	Mixta	Mixta	No	■	■	■			
3	1	1 a 10	Unipersonal	Vertical	Vertical	Sí		■	■			
4	1	11 a 50	Societaria	Mixta	Horizontal	No	■		■			
5	1	>100	Societaria	Mixta	Horizontal	No			■	■		
6	1	11 a 50	Societaria	Horizontal	Horizontal	No	■		■			

Fuente: Elaboración propia

La mayor parte de las entidades eran de participación societaria y eran de gestión horizontal o mixta, mientras que únicamente 1 era vertical al ser una persona autónoma.

Las personas entrevistadas cumplían los siguientes requisitos:

- Ser profundas conocedoras del medio, el entorno socioeconómico de ESS en la CAPV.
- Ser no meramente trabajadoras en las entidades, sino haber desarrollado o estar desarrollando labores estratégicas.
- Tener una antigüedad en la empresa de al menos 5 años o puestos similares en otras.
- Al menos el 40% de las personas entrevistadas serían mujeres, nunca superando el 60%.

4.2.2. Criterios de selección de la fase 2.

Para el instrumento final de recogida de datos -guión de las entrevistas- se seleccionaron otras doce entidades.

Los criterios de selección sufrieron algún pequeño cambio debido a los resultados recogidos de la primera fase 1 del estudio de campo: a) A fin de enriquecer el análisis se decidió incluir entidades que no tuvieran personalidad jurídica propia, ello para poder incluir a colectivos como los grupos de consumo, o de fomento de monedas sociales, que a pesar no ser entidades jurídicas, si podían agregar puntos de vista valiosos al estudio. b)

Se estableció un umbral mínimo de que un tercio de las entidades encuestadas tuviera entre sus fines, estatutos, planes o páginas web aspectos relacionados con la Innovación Social y c) que al menos dos tercios de las entidades tuvieran en mayor o menor medida relación con entidades públicas y d) Incluir entidades públicas. Estos cambios se justificaron dadas las conclusiones vertidas por las personas entrevistadas en la fase de prueba piloto. Entre las conclusiones más relevantes apareció la heterogeneidad de los agentes de ESS y sus diferentes figuras jurídicas (o incluso el conscientemente no tenerla), el hecho de que las entidades de ESS en muchas ocasiones eran pioneras en dar respuesta a problemas sociales con o sin ayuda pública y de manera innovadora, y, por último, y hecho que salió en las q entrevistas. Que en su opinión el papel de las entidades públicas había de ser central, bien en el apoyo directo en la construcción de ecosistemas de ESS, bien en el apoyo a sus agentes o mediante la co-construcción y co-producción de políticas públicas.

1. Son entidades privadas o públicas, con personalidad jurídica y con o sin ánimo de lucro.
2. Desarrollan la mayor parte de su actividad en la CAPV.
3. Pertenecen a los sectores de la ESS; 1) Producción de bienes y servicios, 2) Distribución y Comercialización, 3) Consumo responsable y 4) Financiación y ahorro solidario.
4. Entre sus fines contemplan de una manera explícita o implícita elementos de solidaridad, justicia social, medioambiente/sostenibilidad, equidad de género, consumo responsable o reciprocidad.
5. Se prioriza una organización interna horizontal o mixta, haciendo hincapié entre la diferencia entre la organización “formal” y la gestión “real”.
6. Heterogeneidad en el número de personas trabajadoras.
7. Dos elementos básicos de perfil; 1) Perfil interno a nivel de propiedad, gestión formal e informal y uso de excedentes, y 2) Sector económico de actuación
8. Al menos el 25% de las entidades trabajan fuera del ámbito formal de -REAS- y Olatukoop.
9. En el conjunto, hay al menos una de cada sector de la ESS.

10. Son entidades reconocidas en el territorio y parte del tejido socioeconómico desde hace más de 5 años.

11. Volumen de negocio: Al menos la mitad serán pymes o medianas empresas.

12. Al menos un 33% tiene entre sus fines, estatutos, planes o páginas web aspectos relacionados con la Innovación Social.

Al menos el 66% desarrollan su labor en relación con entidades públicas, ya sea a modo de partenariado o mediante subvenciones o ayudas.

Tabla 5. Perfil de entidades participantes

Entidad	Fase	Perfil interno					Perfil sectorial					
		Personas trabajadoras	Propiedad	Organización Formal	Gestión interna	Ánimo de lucro	P	D	C	F	AAP	MM
1	1	1 a 10	Unipersonal	Mixta	Horizontal	No	■					
2	1	>100	Societaria	Mixta	Mixta	No	■	■	■			
3	1	1 a 10	Unipersonal	Vertical	Vertical	Sí	■	■	■			
4	1	11 a 50	Societaria	Mixta	Horizontal	No	■		■			
5	1	>100	Societaria	Mixta	Horizontal	No			■	■		
6	1	11 a 50	Societaria	Horizontal	Horizontal	No	■		■			
7	2	1 a 10	Unipersonal	Mixta	Horizontal	No	■					
8	2	1 a 10	Societaria	Horizontal	Horizontal	No	■					
9	2	1 a 10	Societaria	Horizontal	Horizontal	No	■					
10	2	11 a 50	Pública	Mixta	Mixta	No	■				■	
11	2	1 a 10	Unipersonal	Vertical	Vertical	Sí	■	■	■			
12	2	>100	Societaria	Vertical	Vertical	No	■					
13	2	11 a 50	Pública	Vertical	Mixta	No	■				■	
14	2	>100	Societaria	Mixta	Vertical	No	■				■	■
15	2	51 a 100	Pública	Vertical	Mixta	No			■	■		
16	2	1 a 10	Pública	Vertical	Vertical	No	■				■	
17	2	1 a 10	Societaria	Horizontal	Mixta	Sí	■					
18	2	1 a 10	Unipersonal	Vertical	Mixta	No	■					

Fuente: Elaboración propia.

4.2.3. Criterios de selección para el contraste de expertos

Se trata de personas que gozan, por motivos profesionales o personales, de un profundo conocimiento del medio. De los aspectos físicos, sociales, económicos, institucionales y culturales del entorno donde trabajan las entidades de ESS en el País Vasco y de otras realidades.

Tabla 6: Perfil de las 3 personas expertas participantes en el estudio.

Entrevistado/a	Sexo	Local / Estatal / Internacional	Especialidad de conocimiento	Ámbito de trabajo
JC. P. de M	H	Local	ESS,	Academia/ Movimientos Sociales
J. J	H	Internacional	ESS	Academia/ Movimientos Sociales
A. R.	M	Local	Sociología	Academia/ Movimientos Sociales

Fuente: Elaboración propia.

Los criterios específicos para la selección de las personas expertas fueron los siguientes:

- Eran conocedoras de la ESS o I.S en profundidad desde el ámbito académico y/o profesional.
- Eran conocedoras del entorno socioeconómico vasco desde el ámbito académico y/o profesional
- Eran trabajadoras con amplio conocimiento del entramado vasco de ESS y del tercer sector en general desde hace más de 10 años y habían ocupado puestos de relevancia en entidades.
- Personas con amplia experiencia de trabajo en las entidades (de al menos 5 años de trabajo) y que ocupen puestos relevantes en ellas, al menos un 40% mujeres. Al menos 1 persona era mujer (33%)

5. Técnicas de producción y de análisis de datos

5.1. Técnicas de producción de datos.

5.1.1. Análisis documental.

El análisis documental es una de las técnicas más usual en cualquier tipo de investigación. Aunque existen múltiples definiciones del término “documento”, fundamentalmente esta técnica consiste en buscar, seleccionar, organizar y analizar un conjunto de materiales –casi siempre escritos-, para responder a una o varias preguntas

(Tobon, 2015). Quintana (2006) afirma que “es un medio para informar teórica y conceptualmente las categorías de análisis de los datos obtenidos directamente por el investigador y no para crear categorías previas” (p.55). Pallesen (2017) añade que, con el análisis de documentos, podemos llegar a relacionar lo que se ve desde diferentes perspectivas, desvelar lo invisible y lo no visible, y atender al dinamismo y vitalidad del fenómeno estudiado, como es en este caso los ecosistemas.

Ahora bien, encontramos que existe una diversidad de documentos (personales e institucionales (Corbetta, 2005), primarios y secundarios (Caparrós y Raya, 2003), escritos, audio-visuales...lo que puede llegar a aportar una información valiosa para poder lograr una mejor comprensión de la temática objeto de estudio.

El proceso de análisis se desarrolla a partir de una serie de acciones que son: 1) centrar el tema; 2) Buscar e inventariar los documentos; 3) Identificarlos y clasificarlos; 4) Seleccionar los más pertinentes; 5) Analizarlos realizando dos tipos de lecturas, una en profundidad de cada documento, y otra cruzada y comparativa de los documentos relacionados; 6) Realizar un informe que recoja la síntesis comprensiva del tema objeto de estudio (Quintana, 2006; Surede-Negre y Comas-Forgás, 2017).

En el contexto de la investigación, el uso de la documentación tiene algunas ventajas importantes, como es su historicidad (su permanencia en el tiempo), su exclusividad (muchos de los documentos tienen carácter único, sobre todo los personales), su bajo coste y su no reactividad (al estar producidos en contextos naturales de interacción social donde, en muchas ocasiones, el investigador no ha intervenido). No se olvida que también tienen el riesgo de que su propia naturaleza secundaria está sujeta a interpretaciones, que la selección puede tener problemas por sesgos o limitaciones, la capacidad de manipulación que tienen los documentos a lo largo de su historia... Sin embargo, estas dificultades hay que tener en cuenta que tienen que ver más con el mal uso que con su propia naturaleza. Por ello, es necesario garantizar la autenticidad, adecuación y veracidad de los documentos analizados.

En una investigación cualitativa la revisión de la documentación (tanto de literatura científica como documentos diversos) es relativamente abierta y sostenida en el tiempo.

El hecho de recoger datos empíricos y analizarlos al tiempo, puede exigir una nueva revisión de documentos de categorías que van emergiendo de los datos. Es por ello, que, aunque se establece unos tiempos, el desarrollo de esta técnica puede darse hasta el momento del informe final. Quintana (2006) afirma, además, que la lectura que se hace debe ser de “naturaleza crítica, donde el investigador extrae sus propias conclusiones y mantiene la atención sobre los aspectos pertinentes al tópico de investigación y a los hallazgos realizados durante el proceso” (p.55). El análisis documental permite revelar la forma de comprensión de la realidad del que escribe el documento, y la forma de interacción de las personas involucradas, lo que puede evitar errores a la hora de desarrollar otras técnicas de recogida de información directas, como es la entrevista.

5.1.2. Entrevista semiestructurada

En esta investigación optamos por utilizar como técnica de producción de la información, una de tipo conversacional, como es la entrevista.

La entrevista es una de las técnicas más usada en la investigación cualitativa, debido a su carácter comunicativo e interactivo. Corbetta (2003) define la entrevista como una conversación entre el investigador y persona participante, según un plan de investigación, “que dirige el investigador y que tiene una finalidad cognoscitiva y sigue un esquema flexible” (p.368). Olaz (2016) añade que, aunque la conduce el entrevistador, el protagonista es el entrevistado o la entrevistada, ya que lo que se persigue es conocer su perspectiva, puntos de vista, opiniones, conocimientos...para que se pueda comprender mejor el fenómeno estudiado. En la entrevista, añade, se ha de crear un ambiente de confianza y naturalidad que facilite la comunicación y la interacción entre los hablantes.

Aunque hay diferentes opiniones al respecto, en general se considera que la persona entrevistada tiene que conocer previamente el guión de entrevista y tiene que dar su consentimiento informado para la realización de la misma.

La entrevista puede ser estructurada, semiestructurada y no estructurada (Caparrós y Raya). La complejidad del tema elegido y nuestra propia inexperiencia sobre esta técnica, nos llevó a optar por la semiestructurada, que permitía combinar preguntas más estructuradas con otras abiertas, e incluir en las más cerradas la posibilidad de aclarar o

explicar las respuestas. Pero todo ello, a partir de un guión que garantizara que se trataban todos los aspectos necesarios de la temática, y que podíamos seguir tanto la persona entrevistada como el investigador.

Ahora bien, en el marco de la teoría fundamentada, hemos ido desarrollando en el proceso el guión de entrevista, hasta llegar al definitivo.

PRIMER GUIÓN FASE 1 DEL TRABAJO DE CAMPO

Este primer guión deriva de la primera revisión de la literatura científica. En este momento ya se desarrolló el primer borrador de Ecosistema de ESS arquitectura inicial. El objeto fue poder acercamiento a la cuestión obtener algunas conclusiones y avances iniciales y detectar aspectos de mejora.

La entrevista semiestructurada se compone de 24 preguntas cerradas y abiertas organizadas en 4 apartados:

1. Datos básicos de la entidad – 6 preguntas.
2. De la ESS y su empresa/entidad – 5 preguntas.
3. Sobre el Ecosistema de ESS y sus agentes – 7 preguntas.
4. Sobre el territorio del Ecosistema y sus flujos. – 6 preguntas.
 - a) Definición y concepto de Ecosistema de ESS
 - b) Caracterización del ecosistema, relaciones y sus agentes.
 - c) Caracterización de los flujos que vertebran el ecosistema.

Del análisis del proceso llevado a cabo en las entrevistas, los resultados y el contraste con dos personas expertas en el contenido, llevamos a cabo un guión definitivo (Anexo III)

SEGUNDO GUIÓN FASE 2 DEL TRABAJO DE CAMPO.

Derivado de los resultados del anterior guión y de la revisión de literatura científica se establece otra categorización de las preguntas que responde así mismo al esquema de Ecosistema de ESS en la CAPV planteado.

El guion incorpora un total de 35 preguntas distribuidas en los siguientes apartados que se corresponden con los diferentes elementos del Ecosistema de ESS:

1. Datos básicos sobre la entidad en la que usted se desempeña.
2. La Economía Social y Solidaria y algunos conceptos inspiradores.
3. Los agentes participantes en un Ecosistema de ESS.
4. El ciclo económico de un Ecosistema de ESS
5. Los flujos de un Ecosistema de ESS.
6. El entorno del ecosistema, el territorio o “lo local”.
7. El factor C. La sabia de un ecosistema y que fortalece a las entidades de ESS.

Las entrevistas iniciales, de una duración media de una hora, fueron realizadas personalmente en octubre de 2019 y, las de la segunda fase, en febrero del 2020, siendo su duración de hora y media. Todas ellas fueron grabadas. previa aceptación expresa por parte de la persona entrevistada. (Anexo IV)

5.2. Técnicas de análisis de la información

A la hora de abordar el análisis de información, se ha seguido un proceso inductivo. A tal fin se ha elaborado un sistema categorial mixto, que ha partido de las aportaciones del muestreo teórico para ir añadiendo y enriqueciendo el sistema categorial con las informaciones recogidas.

Las entrevistas se han grabado, transcrito parcialmente, y codificado, y categorizado. El análisis realizado de las entrevistas ha sido mixto. La parte cerrada de las preguntas se ha tratado de forma estadística, mientras que la parte abierta, se ha utilizado un sistema categorial que se ha ido construyendo también en el desarrollo de las dos fases, de modo que toda la información recogida en el total de las entrevistas se ha categorizado con el sistema definitivo. Para ello hemos utilizado el programa NVIVO 11.

Los resultados del análisis de la información serán contratados no solo con los tutores de la tesis sino con todas las personas participantes en el proceso de investigación.

6. Criterios de cientificidad y aspectos éticos de la investigación

En todo proceso investigador existe la preocupación por garantizar que se ha desarrollado en todos sus momentos con rigurosidad científica. El intento de elaborar unos criterios de cientificidad, equiparables a los de la investigación cuantitativa dio lugar a la elaboración de unos criterios, aceptados por la comunidad científica y denominados de primer orden (Cáceres, 2017). Estos criterios, propuestos por Lincoln & Guba (1985), son:

Credibilidad, relacionada con la congruencia de los resultados obtenidos respecto a la realidad objeto de estudio. Para ello, en este estudio, utilizaremos como procedimientos durante y al final del estudio: instrumentos de registro audiovisual y narrativo, documentos primarios; triangulación de fuentes y sujetos, asesoramientos con expertos y contraste con las personas participantes de los informes parciales y definitivos, coherencia estructural a partir de la comprobación de los datos y su interpretación no contradictoria.

Transferibilidad, tiene que ver con la representatividad que tienen las personas participantes en el estudio del universo investigado, para que los resultados puedan ser aplicados a otros contextos o situaciones parecida. Para ello, es necesario recoger una información exhaustiva, hasta llegar a la saturación de los datos, y considerar el número y tipología de sujetos con el que se hace el estudio (Arias y Giraldo, 2011; Cáceres, 2017). En este estudio, hemos considerado un número de iniciativas que representen el mapa de este tipo de entidades en el País Vasco, siguiendo una serie de criterios basados en la literatura científica.

Dependencia, referido a la consistencia de la información y a la posibilidad de réplica de la misma por parte de otros investigadores, aunque pueda dar otros resultados. Para ello, se realizará una descripción detallada de cómo se ha llevado a cabo el diseño de la investigación, los procedimientos empleados y las razones de los posibles cambios o ajustes realizados, detalles de la producción de datos, valoración y evaluación del proceso investigador y el papel de los sujetos implicados. Y el uso de diversas técnicas, como son las entrevistas en profundidad y los grupos de discusión.

Confirmabilidad de la información recogida, es decir que exista una correspondencia entre la información y la interpretación realizada por el investigador. Para ello, el procedimiento básico es la triangulación de informantes de datos, de técnicas, de teoría, de contextos (Guion, 2002). Junto a ello, es importante la reflexión que sobre nuestro posicionamiento como investigador tengo sobre el objeto de estudio, que junto a la triangulación evite sesgos en la investigación.

Guba y Lincoln (2007) añaden más tarde, el criterio de autenticidad, que tiene que ver con la justicia. Esto es, la investigación debe ser auténtica y justa para las personas y colectivos con los que se trabaja.

Junto a estos criterios, se tendrán en cuenta los denominados de segundo orden, que suponen una complementariedad a los anteriormente mencionados. Nos referimos a: explicitar las decisiones metodológicas, las interpretaciones y los sesgos que pueda tener como investigador, a través de una narrativa de lo que se ha realizado; vivacidad, que significa realizar descripciones minuciosas y fidedignas, claras y narradas de forma viva y comprensible; creatividad a la hora de mostrar tanto el proceso como los resultados de la investigación; exhaustividad, a la hora de presentar de forma congruente los principios epistemológicos, la pregunta de investigación, los métodos y los resultados, y, por último, sensibilidad, ya que asumimos que este estudio está hecho con personas, a las que hay que respetar y que también han de obtener algo del mismo. No son objetos de investigación, sino sujetos activos y participantes. Ello, nos lleva a considerar también, un tipo de criterios de corte comunitario y participativo. Dar valor social a la investigación, que está pensada para buscar alternativas económicas, tiene que considerar a “la comunidad como árbitro de calidad” (Cáceres, 2017, p.312). Ello requiere contar con la participación activa de las personas, que, a través de sus voces, construyen con el investigador el conocimiento. Esto tiene relación con la triangulación de sujetos y de metodologías, pero tiene un matiz importante de construcción colaborativa. Además, es importante considerar la relevancia que tiene el posicionamiento del investigador, por lo que, en el proceso y resultados, iré recogiendo mi propia perspectiva, junto a la que las voces participantes vayamos construyendo. Y, en este proceso, tendré especial cuidado

en recoger también las voces más silenciadas en estos procesos de economía solidaria (Sisto, 2008; Soler y Enrique, 2012).

Por otro lado, recogemos de Tórrego (2014) la revisión que hace del sentido de validez de investigación, cuando afirma que hay que tener en cuenta que es necesario que toda investigación tenga: a) Validez democrática, que significa que todos los sujetos participantes en el estudio han de estar incluidos como un criterio ético y de justicia social. B) Validez local, que hace referencia a que las preguntas de investigación han de estar ajustadas y adecuadas al contexto, y c) Validez catalítica, recordando el concepto de concienciación de Freire, que se refiere a que la investigación es un contexto de aprendizaje tanto para el investigador como para los participantes en la misma, de modo que pueda llegar a reorientar la manera de entender su vida y el propio proceso de investigación.

Es por ello también, que, este proyecto se ha desarrollado teniendo en cuenta las claves éticas que la UPV/EHU tiene en para la realización de investigaciones realizadas con seres humanos. Por ello, se realizó previamente al trabajo de campo, la tramitación del informe pertinente al Comité de ética con Seres Humanos (CEISH) de la UPV/EHU. Para el informe favorable del Comité de ética, se exige como requisitos: justificación del proyecto en función de su valor social; cualificación y competencia del investigador responsable; la validez metodológica y científica del proyecto; el cumplimiento de la documentación, permisos y otros requisitos normativos en vigencia. Además se pide el cumplimiento de los requisitos éticos específicos básicos, entre los que señalamos la ponderación de los beneficios/riesgos para los sujetos participantes; su selección equitativa, la atención al proceso de reclutamiento y protección de los grupos vulnerables; el respeto a la autonomía y la voluntariedad (para lo que se requiere un consentimiento informado y derecho del sujeto participante a la información); protección de datos personales y deber de confidencialidad y no discriminación. El informe favorable de la Comisión en fecha 24 de mayo de 2018, permitió comenzar el trabajo de campo realizado en esta tesis (ANEXO V).

SEGUNDA PARTE

LA ECONOMÍA SOCIAL Y

SOLIDARIA

CAPÍTULO III. Economía social y Empresa Social

1. Introducción

El presente capítulo consta de dos apartados. En el primero, se tratarán los aspectos ontológicos y epistemológicos de la ESS. Se trata de acercar al lector al término ESS desde fundamentos alternativos a los propuestos por la economía ortodoxa, con su construcción ontológica del "homo economicus" y la epistemología lógica positivista, que limita severamente nuestra capacidad de imaginar alternativas económicas (Dash, 2013). Se da una visión sustantivista de la economía ligada al bienestar humano y a la satisfacción de sus necesidades, enlazando la irracionalidad humana con el acto económico y naturalizándolo.

En el segundo apartado, haremos un repaso a los antecedentes de la ESS. Al desarrollar el proceso histórico del cual deviene la Economía Social Solidaria, no podemos sustraernos de su carácter evolutivo y, en particular, del desarrollo de la Economía Social a lo largo de los tres últimos siglos. Así, se considera que la Economía Solidaria proviene del tronco común de la ES, y podemos decir que también la ESS (Enjolras, 2009, Monzón y Chaves, 2008; Morandeira, 2013; Pérez de Mendiguren et al., 2009; Pérez de Mendiguren 2014). Por lo tanto, es pertinente hacer un recorrido histórico por los antecedentes de la ES y en particular, el surgimiento de los primeros movimientos de carácter cooperativo que son su base. El camino nos llevará desde las primeras uniones de personas de carácter cooperativo, que persiguiendo un fin colectivo desarrollaban el acto económico, hasta los inicios del cooperativismo propiamente dicho desde los siglos XVII-XVIII. Siguiendo un orden cronológico haremos un repaso a los principales autores que han ayudado a dar soporte al cooperativismo y sus fundamentos desde diferentes escuelas económicas. A continuación, se centrará la atención en el surgir de la locución "Economía Social", aparición, evolución y desarrollo desde el siglo XIX hasta el tercer tercio del XX. A continuación, abordaremos la moderna delimitación de la Economía Social, su evolución académica, normativa y organizativa, así como su reconocimiento institucional durante las últimas décadas del XX hasta nuestros días

A la hora de abordar el capítulo nos fijaremos en ciertos aspectos parciales de estos términos, aunque abundaremos con profundidad en la denominada Economía Social –ES-

, en tanto que origen de la ESS, el de la Economía Solidaria como propuesta de carácter complejo en diferentes facetas: económicas, sociales, políticas y ambientales (Jubeto et al.,2014). También, nos detendremos en el significado y alcance de algunos de los términos, en particular el de la Empresa Social, que nos ayudan a explicar la vertiente de análisis empresarial, la explicación organizativa de las entidades que participan en la ESS y aportar enfoques diferentes al estudio. Se analizará el enfoque de Empresa Social aportado por la Red Europea de Investigación para la Empresa Social -Red EMES-. Por último, aterrizaremos en la situación de la Empresa Social en España en relación a su inserción y consonancia como realidad socioeconómica.

1.1. Aspectos ontológicos y epistemológicos de la Economía Social y de la Economía Social y Solidaria.

La Economía Social es un concepto, una práctica diaria y una manera de vivir (Askunce, 2013, Pérez de Mendiguren, 2014). Como veremos más adelante, diversos autores han trabajado sobre la conceptualización de la misma acercándose desde diferentes vertientes y contextos teóricos. En este apartado hacemos una aproximación al término, en primer lugar, desde su vertiente epistemológica y ontológica.

Para ello, recogemos en primer lugar el significado etimológico del término. El término economía deriva del antiguo griego, en particular del término Oikonomia, que proviene del Oikos (casa) y nomos (regla) que es el arte de la administración de la casa en abstracto, referida a todos aquellos quehaceres necesarios para la supervivencia de la familia y por extensión de la Polis. Sin embargo, el término Oikonomiké sería, desde el punto de vista Aristotélico, la disposición de lo necesario para la vida buena que es lo económico o económico, que es un adjetivo. De hecho, podemos ir más allá y afirmar que desde este mismo punto de vista el término Oikonomiké es también una capacidad; un hábito y una ciencia práctica (Crespo, 2011). Conviene, no obstante, puntualizar que no se trata de circunscribir la ESS al ámbito de subsistencia, sino más bien de replantear la racionalidad de la ciencia económica desde una visión más amplia (Fachinetti, 2016)

Tal y como plantea Lahera (1999), encontramos que diversos autores cuestionan la racionalidad económica que impera en el análisis económico neoclásico, vinculando la praxis del acto económico a valores éticos y morales que, necesariamente, han de acompañarlo, pues su fin es el bienestar. Por otro lado, distinguen la crematística, que puede estar, o no, limitada. La economía solo puede ser moral y estar orientada al bien, sin embargo, la crematística puede ser parte de la económica, es decir, estar limitada a umbrales de interés común, o bien buscar una ganancia ilimitada, consecuentemente está supeditada en términos morales y éticos a aquello que le viene de fuera Sin embargo, “no se trata per-se de dejar de lado el criterio de la racionalidad económica ligada al medio-fin, sino de re-conocer que la condición de toda racionalidad medio-fin debe ser una racionalidad de la reproducción de la vida.” (Hinkelammert y Mora, 2009, p. 45)

En la actualidad, nos encontramos con que la ciencia económica, en aras de un concepto de científicidad ligado a los aspectos supuestamente neutros y desprovistos de dimensión valorativa, sigue unos cánones epistemológicos y metodológicos en los que esa neutralidad valorativa se significa como condición propia de científicidad (Crespo, 2015). A resultas de ello, se ha venido articulando un discurso económico muy concreto imperante y que separa lo social y lo económico. Tal y como aducía Polanyi se da una escisión entre el principio de uso económico en términos amplios y del principio de ganancia o crematístico en sentido clásico. Lo cual, a su vez origina una disociación entre los objetivos económicos y los fines sociales, entre economía y sociedad. Porque este autor, con una visión política y transformadora hace una crítica a la economía de mercado, que en el sentido de lo que ha hecho es desintegrar la esencia humana de la sociedad (Polanyi en Lahera, 1999).

Indica Polanyi que mientras que la economía formal, deudora de la teoría neoclásica se apoya en el carácter lógico de la relación entre medios y fines, y esto origina la definición de lo económico por referencia a la escasez, el sentido sustantivo de economía remite a las relaciones de interdependencia entre los hombres y con la naturaleza que permiten la reproducción de la vida humana en sociedad, y estas relaciones son constitutivas de la economía.

Por su parte, otro autor de referencia como Jean Louis Laville apunta en la misma idea, al decir que la escuela neoclásica al tomar en cuenta únicamente el sentido formal de la economía redujo el campo del pensamiento económico y generó la ruptura entre lo económico y lo viviente (Laville, 2009b).

Lo que nos lleva a considerar la visión epistemológica del término economía. La epistemología, que en su sentido etimológico parte de *episteme* “conocimiento o ciencia” y logos, se asemejaría en su significado a “discurso”, es decir, el discurso del conocimiento, o más bien cómo se genera este discurso y cómo se valida este conocimiento de las ciencias. De ahí, la relevancia de analizar la dimensión epistemológica de la Economía, pues su función no es otra que analizar los preceptos, criterios empleados para justificar los datos científicos en base a factores sociales, históricos, contextuales o psicológicos. La epistemología, por tanto, es una manera de otorgar valor científico al conocimiento construido por una ciencia, al tiempo que un reconocimiento de este conocimiento por la comunidad científica (Jaramillo, 2003)

Es importante, precisamente por este último punto, tratar de analizar el reconocimiento que la comunidad científica le da a la ESS, pues tal y como aduce Julie Nelson (2009), actualmente en la economía neoclásica se da una *zeitgeist* o corriente de pensamiento que proviene de los grandes pensadores decimonónicos. Quizás ha llegado la hora de poner en cuestión cuánto de esta visión, basada en la “racionalidad” del individuo, está realmente formada por la observación del acto económico real, tangible y humano o, por el contrario, cuánto de ella está basada en creencias y supuestos no demasiado representativos de la realidad humana.

Seguramente en términos epistemológicos sea de interés tener en cuenta esta otra acepción:

La epistemología como una forma de comprender la construcción del conocimiento científico unido a la vida cotidiana del sujeto; puesto que por más que el científico (social o natural) quiera dar sus explicaciones o comprensiones al margen de la vida, y apoyar sus postulados sin un fundamento del mundo vital cotidiano (Jaramillo, 2003, p.4)

Ello implica una vuelta a la dimensión humana, social, compleja, interdisciplinar e interseccional de la Economía, más acorde, por tanto, con el concepto básico de Economía Social y Solidaria, como veremos más adelante. El enfoque epistemológico que adopta puede ser más adecuado a la hora de reflejar la sensibilidad y diversidad humana.

Tal y como plantea Dash (2013), la ESS atribuye el fracaso del modelo económico hegemónico a las inadecuadas asunciones ontológicas que hay detrás del mismo. Plantea que la ES asume una mayor sofisticación ontológica y conceptualización de la agencia humana Ortiz (1999), de manera que pone en relieve una teoría más refinada acerca de la constitución básica de la sociedad y de la naturaleza humana. Transita desde el homo economicus a un modelo multidimensional en el que las motivaciones humanas materiales e inmateriales construyen el comportamiento humano. Pone en relieve la dimensión colectiva, comunitaria de las decisiones humanas, alejadas del racionalismo individual en la toma de decisiones. Vemos, por tanto, un nuevo alejamiento del modelo ontológico hegemónico, puesto que ve a la sociedad en clave de sistemas estructuralmente interconectados más que como un agregado atomístico (que es como se observa en la teoría neoclásica).

Como vemos, nos vamos alejando cada vez más de los postulados epistemológicos y ontológicos que vertebran la escuela económica neoclásica que es la base del modelo económico hegemónico actual. La ESS se focaliza en preceptos de carácter humano, en los lazos interpersonales, solidarios, cooperativos y colectivos, reenfoca el acto económico de manera que no solo lo lubrica y sustenta, sino que le da sentido en sí mismo y fija su propósito en el bienestar humano. En efecto, la dimensión colectiva de la construcción ontológica de la ESS cobra valor en sí misma, pues como ya afirmaba Schumpeter (1991), la vida social y humana es usualmente ontológicamente irracional. Por ello, podemos aventurarnos a pensar que un modelo irracional del comportamiento humano es ontológicamente más adecuado que uno racional en términos de legitimación ontológica y validez empírica, y la ESS puede reflejar mejor esta situación.

2. Antecedentes de la Economía Social y Solidaria:

2.1. Desde el asociacionismo comunitario a los inicios del cooperativismo y de la Economía Social.

Punto de inicio del recorrido serán los movimientos cooperativos de personas de base. Es desde esta forma de organización socioeconómica inmemorial, desde donde comienzan a surgir las maneras de organización, de entender la economía y el acto económico que con los años se concretaran en propuestas alternativas como la Economía Social, la Economía Solidaria y la Economía Social y Solidaria.

Antes del auge y asentamiento del capitalismo y la economía de mercado, la propia economía -el acto económico- estaba integrada en las relaciones sociales. El ser humano actuaba en términos económicos no tanto con el mero objeto de obtener un rendimiento material acumulativo y enriquecerse, sino para garantizar su reconocimiento social, derechos y conquistas ante sus pares. Así, el valor asignado a la riqueza material venía dado por su capacidad de ayudar a alcanzar estos fines. Por lo tanto, la economía no comprendía un área de estudio propio y autónomo como tal, sino que formaba parte de un conjunto de relaciones sociales donde la familia se significaba como el eje vertebrador de los intercambios sociales, y también los económicos.

Esta ligazón entre los lazos sociales necesarios para la vida y la esfera económica que complementa a la misma, ya fue planteada por Karl Polanyi en términos de supervivencia humana. Si el individuo no actuaba en base al código social y de honor establecido era apartado de la comunidad. Así, todas las obligaciones sociales eran a la larga reciprocas, y al observarlas, la persona contribuía directamente a la mejora de su interés personal, familiar y comunal (Polanyi en Altuna, 2008). De hecho, este hecho se convertía en una muestra actitudinal perenne, con lo que la dimensión colectiva del acto económico, los trabajos comunales, el valor de las muestras de generosidad eran fuente de prestigio y de riqueza social del individuo. “El espíritu colaborativo estaba estrechamente ligado al destino de la comunidad. El apoyo mutuo repercutía en el beneficio mutuo de la comunidad, y, por tanto, también sobre todos aquellos que la conformaban; era una fuente de consolidación y reconstrucción del tejido social”. (Altuna, 2009)

Desde antiguo se conocen formas de organización cooperativa en las que los individuos unían fuerzas y establecían mecanismos de ayuda mutua en relación a unos intereses comunes. Podemos nombrar diferentes experiencias (Ramírez-Díaz, Herrera-Ospina, y Londoño-Franco, 2016) como: los Undstabings¹ y asociaciones de arrendamiento de tierras de Babilonia (Lezamiz, 1994), las asociaciones de artesanos encargadas de la regulación de las actividades en la búsqueda de amparar los intereses comunes en el antiguo Egipto, los Collegia² en la antigua Roma, las confraternidades de sepultura y las compañías de seguros artesanales en la Grecia antigua y Roma, las asociaciones cooperativas de ahorro y crédito durante la dinastía Chou en China -que estaban limitadas a un pequeño grupo de miembros de una comunidad-, las organizaciones comunales precolombinas -que combinaban trabajo individual y colectivo con la propiedad familiar y que se concretaban en expresiones institucionalizadas de trabajo comunitario como la “Mita³” (que devendría en la encomienda en la época colonial) y la “Minga⁴”. Más adelante, ya en el medievo, podemos encontrar otras experiencias tales como agrupaciones de los campesinos para la transformación de la leche en los Alpes, del Jura y de Saboya u Organizaciones agrarias y de trabajo entre los pueblos eslavos: los Mir⁵ y el Artel⁶ entre los rusos, la Zadruga de los serbios (Izquierdo,

¹ Los “undestabings” cooperativos (stab=vara en alemán), orientados hacia el intercambio y la comercialización de productos agrícolas; como las sociedades de crédito, encargadas de defender a los pobres contra las injusticias de los préstamos de los poderosos.

² Conformados por artesanos, que a pesar de contar con facilidades legales o económicas, conformaron colegios comerciales cobijados bajo la figura de asociaciones religiosas

³ La mita fue un sistema de reciprocidad de trabajo utilizado en América, específicamente en la Región Andina, tanto en la época incaica, administrativos, templos, acueductos, casas, puentes, y la mejora de la comunicación entre una colonia y como en la de la posterior conquista española de América. La mita proveía al estado de la energía indispensable para construir y conservar caminos y puentes. Era un sistema de trabajo a favor del Estado destinado a la formación de la civilización que implicaba la construcción de centros administrativos, templos, acueductos, casas, puentes, y la mejora de la comunicación entre una colonia y otra.

⁴ Proveniente del Quechua “Mink’a”, se refiere tanto a una reunión de vecinos y/o amigos para hacer un trabajo en común como a un trabajo colectivo y gratuito con fines de interés social y comunitario.

⁵ El Mir de trata de una comunidad campesina prerevolucionaria. En ésta, las tierras se labraban en común y su posición era comunal también. La asignación de las parcelas a cultivar iban en función al tamaño de la familia. Las familias cultivaban las parcelas y se pagaba un alto alzado al Mir, que era la figura comunitaria que recaudaba y era responsable ante el gobierno del pago de los impuestos de la comunidad.

⁶ Un Artel es una asociación voluntaria de personas para la colaboración u otra actividad colectiva, a menudo con participación en los ingresos generales y responsabilidad general con base a la caución solidaria. (Hildermeyer, 1998)

2005). También se podrán nombrar las «fruitiriés», asociaciones de elaboradores de quesos en Francia; los «imaa», asociación de propietarios de tierras para su explotación en común, en Marruecos; e incluso las organizaciones monacales, en particular la Orden de Cluny (Merino, 2005). En Euskadi y Navarra, en la edad media encontramos también expresiones como los Auzolanas⁷ y los Batzarres⁸, o sistemas de elección comunal de figuras político/administrativas locales como la elección del “mayoral”⁹, que en su expresión organizativa supusieron una clara expresión de organización cooperativo y comunitario.

Igualmente, pensamos que era necesario detenerse, aunque solo fuera brevemente a analizar algunas de las otras características del vivir comunitario de las poblaciones vascas de aquellos tiempos. (...). Entre esas características comunitarias hay que señalar dos principales: el “batzarre” o “concejo abierto” como forma de autogobierno popular, y el “auzolan” o “vereda”¹⁰ como filosofía y herramienta de trabajo conjunto. (Funes, 2015, p.20)

⁷ “Auzolan”, en los tiempos que vamos a analizar hace referencia al trabajo comunitario (...) para la ejecución de tareas precisas para la buena marcha de la comunidad o para la creación o mantenimiento de infraestructuras o equipamientos comunes. Con su contribución directa en trabajo personal, el vecindario hacía frente a sus necesidades, sin delegaciones en un aparato administrativo-institucional (que prácticamente no existía), ahorrándose el tener que pagar por esas tareas un dinero que no tenían (era una economía tradicional en la que primaba la autosuficiencia), y sin olvidar que suponían un importante motor de desarrollo del sentimiento colectivo de comunidad, como lo demuestra el hecho de que en la mayoría de las ocasiones los trabajos de auzolan culminasen con una celebración colectiva entre todas las personas participantes. (Funes, 2015, p.25)

⁸ Es la forma de autogobierno con la que funcionaban buena parte de las poblaciones en la Edad Media. Consistía en algo tan simple como una asamblea vecinal, con participación de todas las familias del lugar, en la que se debatían y tomaban los acuerdos sobre las diferentes cuestiones que afectaban al gobierno de la localidad. (...) especialmente en Araba (Álava), es una forma de autogobierno (mucho más limitada en capacidades) presente en varios centenares de pueblos de la provincia. En otras zonas de Euskal Herria (especialmente en Nafarroa –Navarra) se denomina ‘batzarre’. El Concejo Abierto fue transformado con el paso del tiempo en Concejo Cerrado, donde participaba una pequeña representación de la población, pero en el que figuraban ya cargos electos o impuestos. Aun así, hoy en día, en los dos territorios señalados, subsisten bastantes Concejos Abiertos. (Funes, 2015, p.27)

⁹ Son los ‘cargos’ elegidos por las Juntas de Vecindad para encargarse de cumplir lo ordenado por estas y ejecutar las tareas que las Ordenanzas de Vecindad marcaban a las Vecindades. Eran elegidos anualmente y, aunque cada Vecindad tenía su sistema de elección, el cargo era rotatorio, teniendo que acceder a él todos los ‘vecinos’ (Funes, 2015, p.29)

¹⁰ Forma típica alavesa de trabajo colectivo de carácter comunitario no retribuido.

Todas estas expresiones de carácter comunitario tienen en común la organización del trabajo grupal para preservar unos intereses y objetivos comunes entorno a un campo sectorial de producción, trabajo o incluso proto consumo (Malinas, 2000).

Siendo cierto que todas estas expresiones podrían considerarse como antecesoras de lo que luego se configuraría como cooperativa, es difícil afirmar que exista un nexo unívoco y lineal entre ellas y las cooperativas de finales de siglo XVII y XIX Tal y como afirma Lambert (citado en Merino, 2005),

En todo caso, y frente a esta manifestación, el propio Lambert, no puede evitar el realizar la referencia de la institución cooperativa como muy antigua y si bien insiste en afirmar que no existe nexo histórico, sí resalta las sorprendentes analogías existentes para él entre ciertas instituciones de la antigüedad y de la Edad Media y las instituciones cooperativas contemporáneas. (p.172)

No es hasta el siglo XVIII cuando se comienzan a atisbar las primeras cooperativas modernas propiamente dichas, si bien el proceso de definición y consolidación se dará fundamentalmente en el siglo XIX como veremos más adelante. En 1730 se dan los primeros pasos del cooperativismo moderno en Nueva Holanda, Estados Unidos con la creación de la cooperativa América Pleckhoy. Años más tarde, en 1750 se introduce un Sistema de participación en pesquerías de Nueva Inglaterra (Ramírez-Díaz et al., 2016). En la misma época surge en la región escocesa de East Ayrshire la Sociedad de Tejedores de Fenwick (1761), que constituía una sociedad de consumo cooperativo para el beneficio de sus miembros (MacFazean, 2008)¹¹, las 15 personas firmantes constituyeron la primera cooperativa de consumo de la que existen registros completos. Más tarde, en las ciudades de Goran (1777) y Darvel (1840), ambas en Escocia se crearon experiencias parecidas En

¹¹ Fechar el comienzo del movimiento cooperativo organizado es un tanto controvertido. La fecha común es 1844, cuando se abrió la tienda Roschdale, aunque en únicamente en Inglaterra ya existían supuestamente 300 tiendas cooperativas anteriores [Arnold Bonner, Cooperación Británica: La historia, los principios y la organización del movimiento cooperativo británico (Manchester: Unión Cooperativa, 1970, p.27)]. Por su parte, los cooperadores escoceses argumentan que la primera cooperativa de consumidores se formó en 1761 [McFadzean, John. Los cooperantes - Una historia de los tejedores de Fenwick (Kilmarnock: East Ayrshire North Communities Federation, 2008) y The Co-operative News, 28 de diciembre de 2008]

toda Europa se crearon numerosas mutualidades y sociedades de socorros mutuos. También, en países de Latinoamérica como. Argentina, Uruguay o Colombia, el movimiento mutualista creció considerablemente durante la segunda mitad del siglo XIX (Gueslin, 1987 citado en Monzón y Chaves 2012; Solà i Gussinyer, 2003).

Sin embargo, no es hasta 1844 cuando comúnmente se data el origen del cooperativismo moderno coincidiendo con la creación de la famosa cooperativa de Roschdale¹² por 28 obreros, 6 de los cuales eran discípulos de Robert Owen (Izquierdo, 2005; Monzón, 2003)¹³, experiencia clave de la historia del cooperativismo que abordaremos con detalle en el presente apartado. .

No es casual el surgimiento de este tipo de iniciativas de carácter cooperativo en esta época. Fueron dos acontecimientos los que sentaron los inicios y las ideas que luego derivaron en las bases del cooperativismo. El primer acontecimiento reseñable fue la Revolución Francesa de 1789, que cuestionó los postulados sociales hasta entonces inamovibles. En el campo político, la inamovilidad de la monarquía como única forma de poder político y, en el ámbito económico el cuestionamiento de la concentración de tierras en el señor feudal o en la iglesia, y aportó al pensamiento social otra manera de ver la realidad y pensar bajo claves lugar a fuertes tensiones sociales. En Inglaterra, debido a las paupérrimas condiciones laborales de las personas que trabajaban en las fábricas industriales (incluidas mujeres y niños) pronto surgió el descontento, y en contraposición a un sistema capitalista donde netamente predominaba el capital sobre el trabajo, aparecieron alternativas que se plasmaron en ideas y experiencias cooperativas. Tal y como afirma Pineda (de justicia, libertad, equidad y racionalidad científica y de progreso (Rámirez-Díaz et al., 2016). A la par, y separado por apenas unos kilómetros por el canal de la mancha, se dio otra revolución que marcó el surgimiento del movimiento cooperativo. La revolución industrial que se dio en Inglaterra desde finales del siglo XVIII

¹² Rochdale Society of Equitable Pioneer

¹³ Para aquel entonces, es cierto que existían cientos de cooperativas en Inglaterra, según algunos autores más de 300 (Lambert, 1959)

supuso la puesta en escena de dos nuevos agentes en la esfera económica, la burguesía capitalista y la masa de trabajadores asalariados que posteriormente constituiría lo que Marx llamaría proletariado. Ambas revoluciones integraron la noción de libertad y la de progreso económico y material para amplias capas de personas que, hasta entonces, no había soñado con tales ideales, pero a la par dieron lugar a fuertes tensiones sociales. En Inglaterra, debido a las paupérrimas condiciones laborales de las personas que trabajaban en las fábricas industriales (incluidas mujeres y niños) pronto surgió el descontento, y en contraposición a un sistema capitalista donde netamente predominaba el capital sobre el trabajo, aparecieron alternativas que se plasmaron en ideas y experiencias cooperativas. Tal y como afirma Pineda (1994)

No obstante, de la revolución industrial también nacieron alternativas opuestas a ella, como las ideas y realizaciones cooperativas del siglo XIX que aparecen como consecuencias de los efectos sociales, económicos y políticos, causados precisamente por el cambio en la concepción del mundo y de lo que significó dicha revolución. (p. 28)

Y es en este contexto socioeconómico, donde surge la cooperativa de Roschdale en 1844. Era una respuesta articulada a los problemas de la sociedad (Climent, 2016), las personas que la conformaron unieron sus fuerzas y saberes de cara a establecer un sistema de autogestión de su consumo y obtención de materias/bienes de primera necesidad a precios justos. Es en esta cooperativa, donde surgen y se recogen en sus estatutos la mayoría de los primeros principios cooperativos (o también conocidos como principios de Roschdale), que servirían como base para la puesta en marcha del movimiento cooperativo internacional. Los principios que se aluden son:

- Libertad ingreso y salida,
- Control democrático,
- Neutralidad política, racial y religiosa,
- Ventas al contado
- Devolución de excedentes,

- Interés limitado sobre el capital,
- Formación continua.

Los mismos, con leves variaciones fueron adoptados por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) creada en Londres en 1895 y, desde entonces, han sido los principios que han vertebrado el movimiento cooperativo internacional, y que como veremos más adelante, han contribuido de forma notable al desarrollo del concepto moderno de ES (Monzón y Chaves, 2012).

En el estado español, el desarrollo cooperativo tuvo un menor impulso a lo largo del siglo XIX, si bien se pueden encontrar también tempranas expresiones de cooperativas, según Lezamiz (1994)

En 1838 se creó en Madrid la primera cooperativa denominada Asociación de Cajistas de imprenta. En 1840 con la concesión de un préstamo por el Ayuntamiento de Barcelona se creó la Asociación de Tejedores de Barcelona en la que socorrió a 700 trabajadores, pero trabajando en ella 200 obreros en una especie de sociedad obrera de producción y sociedad de socorro mutuos (p.36).

López (2018) por su parte afirma que:

En Catalunya, y en el Estado español, aparecieron, ya en la década de los 60s del siglo XIX, algunos embriones de cooperativas -que no llegaban a serlo del todo, actuando de forma semiclandestina, debido al ambiente político de entonces-, y que funcionaban junto a otras que sí estaban declaradas formalmente. Así, tenemos el ejemplo de la Obrera Mataronense, cooperativa de tejedores fundada en 1864, y la Económica Palafrugellense, cooperativa de consumo constituida en el año 1865. (p.34)

Esta cooperativa estaba compuesta por 78 socios. (Medina-Albaladejo y Pujol-Andreu, 2014).

En el caso del territorio del País Vasco y Navarra, tenemos que esperar unos años más. Tal y como afirma Lezamiz (1994)

El cooperativismo como tal, comenzó en 1870 con asociaciones obreras para fines de consumo, producción, socorros mutuos y resistencia en caso de conflicto laboral. En Baracaldo se crea una cooperativa de consumo en 1884 y en 1886 nace la Unión Obrera de Araya, en Álava, también de consumo. En 1904 surge la cooperativa Altos Hornos de Vizcaya, en Sestao, en el mismo sector. En Eibar en 1891 surge una cooperativa de consumo y en 1892 nace la primera cooperativa industrial La Eibarresa dedicada a la fabricación de cañones de escopeta con 146 socios. (p.43)

Al mismo tiempo que surgían estas cooperativas de carácter autogestionario, en el ámbito académico aparecieron diversos autores que, criticaban el modelo económico y de explotación de la nueva clase trabajadora característico de los albores de la era industrial. El **socialismo utópico**¹⁴ hacía una crítica de la nueva sociedad capitalista, y entendiendo la propiedad privada como un fenómeno histórico en vez de un derecho natural, propuso ideas y mecanismos para alcanzar la igualdad y la equidad, al tiempo que rechazaba la libertad abstracta que propugnaba el liberalismo. Por su parte, autores enmarcados en el **anticapitalismo Ricardiano** desarrollaron una interpretación anticapitalista de los Principios Ricardianos (Monzón, 2003). Ambas corrientes aportaron al desarrollo de las teorías cooperativas.

Se suele considerar al Conde Henri de Saint Simon (1760-1825) como el primer socialista utópico. Éste predicó la aplicación práctica de los Principios del Socialismo cristiano, proclamando la exaltación de la fraternidad humana sobre el afán de lucro. La propiedad debe ser socializada y la diferencia en las retribuciones no debe llegar nunca a crear clases económicas ni extremos de riqueza y pobreza (Lezamiz, 1994). Sin embargo, los máximos exponentes del socialismo utópico fueron Robert Owen (1771-1858) en

¹⁴ La palabra Utopía debe su nombre al inglés Tomás Moro por su obra de 1516 "Utopía". Utopía es un país imaginario situado en una isla del Pacífico, siendo su sistema económico organizado en torno a un conjunto de pequeñas comunidades, que dentro de un sistema comparable al de las modernas cooperativas, produce lo necesario para satisfacer las necesidades de la colectividad. No existe la propiedad privada y el egoísmo de posesión engendrado por ella se sustituye por sentimientos de solidaridad. (Lezamiz, 1994.p.4)

Inglaterra, que propuso un cambio del orden económico y social desde el cooperativismo, y Charles Fourier (1772-1837) en Francia, que impulsó la generación de unidades de consumo y producción de carácter cooperativo integral y autosuficientes llamadas Falange o Falansterios. Ambos desarrollaron sus teorías desde la práctica de las cooperativas y trabajaron en el desarrollo de las teorías de pensamiento que, con los años, se convertirían en precursoras de lo que hoy llamamos Economía Social. Junto a ellos, cabría nombrar a un grupo de precursores del cooperativismo autogestionario que aportaron diversos elementos importantes, cada uno desde su trabajo propio, al desarrollo del mismo. Louis Blanc (1811-1882) consideraba que las cooperativas de producción eran las más adecuadas para la emancipación obrera. Por su parte, Philippe Buchez (1796-1865) propuso un sistema de principios fundamentales de la cooperación que sirvieron de inspiración a los principios del cooperativismo en general.

Entre los anticapitalistas Ricardianos podemos nombrar a William Thomson (1775-1833), que en su obra “La distribución de la riqueza”, retomando la concepción Ricardiana del trabajo, hizo una crítica de las leyes fundamentales de la economía capitalista, y en su obra “Labour Rewarded” presentó al cooperativismo como una alternativa a la misma, donde los sindicatos desempeñarían un papel primordial junto a las cooperativas. También se puede destacar a William King (1787-1865), que llevó a cabo una importantísima labor de difusión de las ideas cooperativas, y, además, que preconizaba un tipo de organización de trabajadores en torno a las cooperativas de consumo, desde la premisa de que la persona trabajadora tenía poder de cambio, tanto en su faceta productora como en la de consumo. Por último, nombrar a otros destacados anticapitalistas Ricardianos como Thomas Hodgskin¹⁵ (1787-1869), que fue precursor en la teorización del valor del trabajo e influyó en las teorías de Karl Marx, Jhon Gray (1799-1883) quien pensaba que el objetivo de una sociedad era la igualdad universal de las riquezas y de los medios de felicidad, constatando que el sistema capitalista no era capaz

de lograrlo. También participó en la fundación de una colonia cooperativa basada en las premisas de Owen, Thomas Rowe Edmonds (1803-1889) que además de su labor editorial y académica, colaboró en el desarrollo de cooperativas de producción para la mejora de las personas trabajadoras. Por su parte, Jhon Francis Bray (1809-1897) trabajó en profundidad sobre las tesis de Owen y Thomson y propuso la puesta en marcha de cooperativas de producción, en las que cada persona trabajadora recibiría una compensación en bienes, proporcional a su trabajo como alternativa al capitalismo y, Michel Derrion (1786-1865) que dio fundamento a la creación de almacenes cooperativos, desde la premisa de que la persona consumidora era, a su vez, determinante en el impulso de las cooperativas, al ser un agente estimulado y comprometido con las mismas.

En años paralelos, en Alemania y otros países se desarrollaron iniciativas sectoriales de cooperativismo en el ámbito bancario o de crédito agrícola.

Hermann Schlze-Delitzsch (1808-1883) considerado el padre del cooperativismo alemán creó a partir de 1849 una serie de asociaciones de pequeños comerciantes, de pequeños patronos industriales y, sobre todo de artesanos como carpintero, zapateros, y sastres. Pero el sector donde más éxito tuvo fue el bancario. Friedrich Wilhelm Raiffeisen (1818-1888) puede considerarse el padre de las cooperativas de crédito agrícolas, basadas en la responsabilidad solidaria e ilimitada. (Lezamiz, 1994, p.20)

Todos estos autores tuvieron en común, el plantear que las cooperativas podían significarse como ariete que permitiría eliminar el sistema capitalista, y sustituirlo por un nuevo orden (Monzón, 2003). Sentaron las bases, en muchas ocasiones trabajando desde la práctica cotidiana y el aprendizaje ensayo-error, de lo que en años posteriores devendría en el movimiento cooperativo, delimitando sus modos de funcionamiento interno y explorando las oportunidades, fortalezas y debilidades que ofrecía este tipo de asociación empresarial de carácter cooperativo en sus inicios.

2.2. Economía Social, aparición y evolución del término.

El término Economía Social, aparece en el año 1830 cuando el economista liberal francés Charles Dunoyer (1786-1862) lo utilizó, por primera vez, en la publicación titulada *“Traite d’économie Sociale”*. Su planteamiento se fue desarrollando a través de las actividades de la Sociedad Internacional de Estudios prácticos de Economía Social, fundada por Frédéric Le Play (1806-1882) en 1854, que desarrollaba un enfoque moral de la economía (Chaves y Monzón 2008 en Morandiera, 2013). Dunoyer, también fue seguido por Auguste Ott (1814-1903), que en 1851 publicó su propio *“Traite d’économie Sociale”*, e incluso se impartió un curso en Lovaina en esas mismas fechas (Izquierdo, 2005). Advertimos cómo se desarrolló en Francia, entre 1820 y 1850 una corriente heterogénea de pensadores económicos que se les puede agrupar como *economistas sociales*. Economistas influidos por los análisis de T. R. Malthus (1766-1834) y S. de Sismondi (1773-1942), que hacían referencia tanto a la existencia de los «fallos de mercado» que pueden provocar desequilibrios, como a la delimitación del verdadero objeto de la economía, que según Sismondi no era otro que el ser humano, no la riqueza en sí (Monzón y Chaves, 2012). Unos años más tarde, en 1839, el también economista Constantin Pecqueur (1801-1887) utilizó el término en el libro titulado *Économie Sociale des interets du commerce, de l’industrie, de l’agriculture, et de la civilisation en general, sous l’influence de l’application de la vapeur* y, en 1842, publicó su otra obra significativa titulada *Théorie nouvelle d’économie sociale et politique* donde desarrolló los principios que, a su juicio, tenían que tener una sociedad colectivista (Monzón, 2016).

Desde la aparición del término, éste fue adoptado con posterioridad incluso por relevantes autores de la literatura económica universal como el liberal clásico John Stuart Mill (1806-1873), que consideraba que la generalización del sistema de cooperativas de producción supondría una revolución moral de la sociedad, permitiendo una mayor justicia social y ordenamiento más beneficioso del sistema industrial (Monzón, 2003). También León Walras (1834-1910) –autor que referenciamos más adelante dada su importancia relativa a su trabajo con el tema que nos ocupa– señaló que la Economía Social podía ayudar a llevar a cabo otra forma de hacer política económica y economía en

sí (Defourny, 1992). De hecho, la economía social como enfoque alternativo a la economía de mercado, se encuentra en autores pertenecientes a tradiciones intelectuales diversas, ya que el concepto de economía social se forjó en la encrucijada de las grandes corrientes ideológicas del siglo XIX (Defourny, 1992)

En España, Ramón de la Sagra (1798-1871), uno de los más importantes autores del pensamiento económico español, ya publicó en 1840 el libro titulado *Lecciones de Economía Social* en el cual consideraba a la misma Economía Social como una ciencia, vinculándola a la mejora del bienestar del pueblo, y que debería ocuparse de los medios de mejorar la situación material y moral, o más allá, definiéndola como una ciencia de progreso social.

A pesar de que, como podemos observar, hay autores en diferentes países, es en Francia donde se construye una primera comprensión de la Economía Social, con los autores indicados anteriormente.

En el siglo XIX, para muchos de sus defensores, el término economía social no designa sólo un tipo de organizaciones, las cooperativas y las mutualidades, creadas por los trabajadores, sino también un cuestionamiento de la “economía de los economistas”, un enfoque que integra la problemática social al estudio de la economía (Bastidas-Delgado, 2000). Estos y estas economistas pusieron como premisa que el objeto del estudio económico era el de resolver problemas socialmente relevantes como son el empleo, la ecología, la justicia económica, la educación o las condiciones laborales y humanas de las personas trabajadoras. Más allá, el análisis que plantearon incorporó las relaciones sociales de poder, producción y propiedad, los aspectos culturales y los valores inherentes al comportamiento humano, así como la relación existente con las diferentes instituciones políticas y económicas.

Así, los trabajos de Economía social de la época, junto a una primera parte versada sobre la teoría económica ‘pura’ explicativa de la realidad, introducen partes relativas a la identificación y análisis de los problemas sociales y a la proposición de alternativas para solucionarlos (Gueslin, 1987:3-5 citado en Chaves (1999).

A pesar de este incipiente desarrollo, todavía en el siglo XIX, la Economía Social encontró obstáculos para consolidarse como enfoque teórico y metodológico alternativo, debido a la pujanza y oposición de los economistas neoclásicos, el alejamiento del marxismo y su movimiento obrero afín y, a la dispersión propia (Chaves, 1999).

La Economía social no alcanzará el mismo status científico que la Economics y crecientemente se ceñirá a estudiar instituciones sociales. Como afirma Vienney (1994) “a finales del siglo XIX, marcada por la sistematización de los modelos de la economía política, la expresión ‘economía social’ cambia de significado. Anteriormente había sido utilizada por autores críticos con el modelo dominante, al que acusaban de separar las reglas de funcionamiento de la economía y las de la moral. Desde entonces, esta locución designará las disciplinas versadas en el estudio de ciertos tipos de actividades y de actores cuyas reglas escapan a la lógica dominante, siendo todas ellas necesarias para el funcionamiento del conjunto social. (p.119)

Así, es en la segunda mitad del siglo XIX cuando la Economía Social tendría un afianzamiento científico ligado al ámbito de los actores y actividades que, por una razón u otra, escapaban a la lógica del modelo hegemónico. En ese momento, es cuando Jhon Stuart Mill aportó su análisis del asociacionismo empresarial (cooperativo y mutualista), sus ventajas e inconvenientes para una extensión del modelo organizativo resultante para un cambio de moralidad y beneficio social.

Por su parte Walras, aunque elogiara a los que creían que la teoría pura era en sí misma interesante, expresó también sus deseos de aplicar su teoría a la solución de problemas prácticos de la sociedad. Partiendo de la firme creencia de que las condiciones generalmente competitivas producían un máximo de utilidad para la sociedad, era tarea de la Economía Aplicada

Señalar los casos en que el interés social permite dejar a las empresas económicas en manos particulares, y, por el otro lado, los casos que exigen que la iniciativa sea del Estado o esté organizada y regulada por él. En una tarea mucho más amplia que ésta, la Economía Social tiene que examinar los principios

de la distribución y la estructura de la propiedad de la sociedad (Walras, citado en Camara, 2000, p.305).

Para Walras es claro, ya que hace referencia a ello en dos de sus obras de referencia. En *Études d'économie sociale. Théorie de la répartition de la richesse sociale* (1896), se preocupó de problemas ético-sociales y, en *Études d'économie politique appliquée. Théorie de la production de la richesse sociale* (1898), analizó problemas como monopolio vs. competencia libre y, temas como el libre comercio, el papel de la banca y el crédito, entre otros (Monsalve, 2010). Considera, también, que las cooperativas pueden aportar a la resolución de conflictos sociales desde su papel como herramienta que, sin suprimir el capital, ayude a hacer un mundo menos capitalista y a introducir elementos de democracia en los procesos de producción (Monzón, 1989). Walras, defensor de la justicia social, siempre abogaba por políticas más “humanas de progreso eterno” que fundamentaran el desarrollo dentro de una perspectiva parcialmente liberal y parcialmente socialista (Jolink, 1996, citado en Monsalve, 2010)). De la mano del mismo autor, la Economía Social adquiere dimensión científica, como un campo particular de las ciencias económicas, realidad económica en sí (Chaves, 1997, 1999 citado en Morandeira 2013), entre las que proliferan las cooperativas, asociaciones y mutualidades. Encontramos, por tanto, el origen del concepto de la Economía Social tal y como hoy la entendemos en la obra de León Walras (Monzón, 2006)

Vemos, por tanto, que desde el siglo XIX el concepto de la Economía Social viene ligado a elementos para ofrecer alternativa económica en clave de justicia, moralidad redistribución y beneficio social. Desde un punto de vista de realidad económica como actividad real y tangible aparece vinculada a las asociaciones populares y las cooperativas, lo que hace que se constituya como eje vertebrador de la Economía Social. En efecto, el sistema de valores y principios que subyacen al quehacer del sector cooperativo en particular, pero también en su vertiente asociativa y mutualista, ha constituido el asidero para la definición del moderno concepto de Economía Social, estructurándose en torno a estas tres familias (Monzón y Chaves 2008).

Por último, en cuanto al potencial de alternativa que ofrecían las cooperativas al capitalismo, cabe mencionar que, por ejemplo, los socialistas utópicos veían el cooperativismo imbuido de una dimensión política vinculada a objetivos de transformación social (Pérez de Mendiguren, 2014). En la misma línea podemos encontrar a autores como Rabbeno (1863-1897) o Wollemborg (1859-1392), que entendían a las cooperativas como organizaciones diferentes a las capitalistas, “la asociación cooperativa es un tipo de asociación que se distingue tanto de la asociación especulativa como de la caritativa”, ya que “en la estructura cooperativa de la industria (al contrario de lo que ocurre en la capitalista)” (Monzón, 2003).

A pesar de ello, no existe un acuerdo sobre su valor alternativo, ya que otros autores le otorgan un papel complementario al capitalismo. El papel que Walras asigna a las cooperativas serviría para completar el sistema capitalista y no para transformarlo (Monzón, 2003). Para Pareto (1849-1923) las cooperativas ayudaban a resolver imperfecciones o fallos del mercado y, para otros autores como Nazzani (1832-1904) las “cooperativas de trabajo pueden ser un instrumento útil para afrontar los problemas del desempleo y, en este sentido, las cooperativas tienen una nueva función instrumental al servicio de lo que hoy denominamos políticas activas de empleo, sin cuestionar en ningún momento el positivo papel que desempeña la competencia y el mercado”(citado en Monzón, 2003). Para Pantaleoni (1857-1924) no existía una lógica propia de la empresa cooperativa que permitiera distinguirla de la capitalista, y Alfred Marshall (1842-1925) pensaba que las ventajas que podían ofrecer las cooperativas venían más desde la creación de empleo y el ahorro de los propios trabajadores, pero no como impulso para cambiar el modelo capitalista. (Monzón, 2003)

Este cuestionamiento al cooperativismo, como alternativa económica no deja de tener una importancia y relevancia en el desarrollo del concepto de Economía Social. Durante los primeros años del siglo XX la Economía Social seguirá desarrollándose a través de sus expresiones organizativas más importantes; asociaciones, cooperativas y mutualidades. Sin embargo, en parte debido al auge de nuevas ideas revolucionarias que atomizaron al movimiento obrero, y también a un periodo caracterizado por los vaivenes sociales que

se concretaron en las dos guerras mundiales, y posteriormente a 1945, debido al auge del estado de bienestar, hubo un cierto olvido de la Economía Social que no acabó hasta la década de los 70.

2.3. La Economía Social y su moderna delimitación.

Dando, por tanto, un notable salto en el tiempo, tenemos que esperar a los años 70 del siglo XX para ver los intentos de definición y conceptualización de lo que hoy consideramos la moderna Economía Social. Tras haber desaparecido al inicio del siglo XX, debido a la fragmentación de las asociaciones obreras en diversas reglamentaciones, y al auge de la intervención del Estado, la economía social fue reinventada durante la década 1970. No fue hasta la crisis del estado de bienestar y los sistemas de economía mixta en el último cuarto del siglo XX, cuando algunos países europeos experimentaron un renovado interés por las organizaciones típicas de la ES, ya sean las alternativas empresariales a los modelos de los sectores capitalista y público, como las cooperativas y las mutuas, o las entidades de no- mercado, en su mayoría asociaciones y fundaciones (Monzón y Chaves.2012).

Como hemos visto en el anterior apartado, la ES se relaciona con los tres tipos de organización socioeconómica asociativa más tradicionales; cooperativas, mutualidades y asociaciones. Se vincula, por tanto, a la historia del movimiento cooperativo. Su lógica particular responde a necesidades de grupos sociales en situación de desprotección ante los nuevos contextos socioeconómicos, de condiciones de vida surgidos al albur de la revolución industrial y, los problemas sociales generados por el capitalismo industrial. (Defourny y Deltevere, 1999; Monzón, 2003; Monzón, 2006; Monzón y Chaves, 2012; Moulaert y Aileinei, 2005; Pérez de Mendiguren, 2014). Se trata de un concepto que ha surgido desde la base de sus propios participantes o agentes, de tal manera que, ha servido para identificar a un amplio abanico de entidades socioeconómicas creadas para resolver necesidades comunes de determinados colectivos sociales (Monzón, 2006 Además, ellas mismas se han ido aglutinando en diferentes escalas y organizaciones de representación y han ido auto delimitándose mediante diferentes cartas y declaraciones de principios (Pérez de Mendiguren et al. 2009)

Así, a inicios de la década de los 70, se relanza el debate conceptual que partía de las primeras etapas de la industrialización. En el mundo anglosajón, se dieron pasos para investigar sobre un incipiente sector de empresas que desde la acción privada venían a cubrir necesidades sociales no satisfechas ni por el mercado ni por el estado. Así, en 1973 se dio inicio a la Comisión Filer, que efectuará un primer estudio de calado donde se pondrá en valor la acción privada-filántrópica, canalizada a través de las entidades no lucrativas, para satisfacer ciertas necesidades públicas (Etxezarreta y Morandeira, 2012). En Europa, se crea en Francia por parte de las organizaciones representativas de las cooperativas, mutuas y asociaciones ¹⁶ el Comité National de Liaison des Activités Cooperatives, Mutuelles et Associatives (CNLAMCA). La misma organización hace el primer intento moderno de definir la Economía Social. En la misma se entiende la ES como el conjunto de organizaciones que no pertenecen al sector público, funcionan de manera democrática con igualdad de derechos y obligaciones de los socios y, practican un régimen particular de propiedad y distribución de los beneficios, empleando los excedentes para ampliar la entidad y mejorar los servicios prestados a sus socios y a la sociedad (Monzón, 1987, Monzón 2006, Monzón y Chaves 2012).

Otros países europeos, basándose en esta primera declaración, fueron adoptando el espíritu y contenido de la misma, expresando otras declaraciones durante los siguientes años de finales del siglo XX. En todas ellas se pueden encontrar elementos comunes de importancia, en particular, el carácter privado de las entidades de Economía Social, la distribución de beneficios no vinculada al capital, la democracia como eje vertebrador de la gestión, el servicio a la comunidad etc. (Pérez de Mendiguren et al., 2009). Por su parte, unos años más tarde en Bélgica, el Conseil Wallon de L'Économie Sociale o Comité Valón de Economía Social (CWES) de 1990 apunta a una definición de la ES tal que:

¹⁶ Nombrar que fue un proceso paulatino, iniciado en los años 60 con la creación de diversos estamentos de enlace, primero desde el mutualismo al que pronto se sumó el movimiento cooperativo. A lo largo del tiempo, desde una convergencia de intereses, la líderes cooperativos y mutualistas, luego unidos por líderes comunitarios, crean un comité de enlace que reúne a las tres familias fundadoras de la economía social (Draperi, 2014)

Parte de la economía compuesta por organizaciones privadas que comparten cuatro características particulares: «a) el objetivo es servir a los socios o a la comunidad, no generar beneficios; b) gestión autónoma; c) proceso democrático de toma de decisiones; y d) preeminencia de los individuos y el trabajo por encima del capital en la distribución de ingresos. (p.20)

Así la esfera de la ES seguirá girando en torno a las tres familias principales que la han ido configurando durante su proceso histórico: las cooperativas, mutuas y asociaciones, a las que se han ido sumando otras expresiones organizativas y jurídicas como, por ejemplo, las fundaciones.

Encontramos la más reciente delimitación conceptual de la ES, establecida en el año 2002 por sus propias entidades en la Carta de Principios de la Economía Social promovida por la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF)¹⁷. Los principios son los siguientes:

- Primacía de la persona y del objetivo social por encima del capital;
- Adhesión voluntaria y abierta;
- Control democrático ejercido por sus miembros (no afecta a las fundaciones, puesto que no tienen socios);
- Combinación de los intereses de los miembros usuarios y/o del interés general;
- Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad;

¹⁷ Desde el año 2008 se conoce como Social Economy Europe -CESE-, para el que “las empresas de Economía Social son actores económicos y sociales presentes en todos los ámbitos de la sociedad, que se crean para satisfacer las necesidades de los ciudadanos. Ante todo se caracterizan por su finalidad: una manera diferente de hacer empresa que compagina en todo momento el interés general, la actividad económica y un funcionamiento democrático. La Economía Social abarca las cooperativas, las mutualidades, las asociaciones y las fundaciones así como nuevas formas de empresas que comparten los valores definidos por Social Economy Europe en su Carta de Principios”. (<http://www.socialeconomy.eu.org/IMG/pdf/SocialEconomyEurope-ESP.pdf>) (Morandeira, 2013.p149).

- Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos;
- Utilización de la mayoría de los excedentes para la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, los servicios de interés para los miembros y el interés general

Recientemente, se han desarrollado otros intentos importantes de definición de la ES. Uno de los problemas encontrados para ello, (y razón, también de su relativa invisibilidad institucional) ha sido encontrar una definición clara y rigurosa del concepto y el ámbito de la ES, que puedan utilizar los sistemas de cuentas nacionales. Desde el Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa –CIRIEC¹⁸- se eligió un concepto que prescindiera de criterios jurídicos y administrativos y, se centrara en el propio comportamiento de los actores de la ES, de tal manera que combinara los principios tradicionales y los valores característicos de la ES con la metodología de los sistemas de cuentas nacionales vigentes. Con ello, se pretendía crear un único concepto que constituyera una definición de trabajo y gozara de un amplio consenso político y científico, que permitiera cuantificar los principales agregados de las entidades de la ES y hacerlos visibles de una forma homogénea y normalizada a nivel internacional (Monzón y Chaves, 2008, 2012). Así, a resultas de un informe encargado por el Comité Económico y Social Europeo (CESE) y a propuesta de CIRIEC se llega a una definición que, contando con un fuerte respaldo institucional en Europa (Jubeto et al., 2014) y alineándose conceptualmente con lo reflejado en la Carta de Principios de la Economía Social del CESE¹⁹delimita el concepto como:

¹⁸ CIRIEC(Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa) es una organización científica internacional no gubernamental, cuyos objetivos son promover la búsqueda de información, la investigación científica y la difusión de trabajos sobre los sectores y actividades que tienen por principal finalidad la de servir al interés general: la acción de los poderes públicos en materia económica; los servicios públicos, las empresas públicas y las entidades de Economía Social como las cooperativas, sociedades laborales, mutualidades, centros especiales de empleo y otras empresas sociales, fundaciones y asociaciones.

¹⁹ Tal y como se menciona en el informe de 2008, renovado en el año 2012 esta definición se basa en los criterios establecidos por el Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social de la Comisión Europea y por Barea (1990 y 1991), Barea y Monzón (1995) y Chaves y Monzón (2000). Coincide tanto con los criterios delimitadores establecidos por las propias organizaciones de la economía social (Carta del CNLAMCA, 1980; Conseil Wallon de l'Économie Sociale, 1990; CMAF y CEP-CMAF, 2000) como con las definiciones formuladas en la literatura económica, entre ellas las de Desroche (1983), Defourny y Monzón (1992), Defourny et al. (1999), Vienney (1994) y Demoustier (2001 y 2006).(Monzón y Chaves, 2008,2012)

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 (p.23)

De esta definición se extrae que existen dos vertientes en la ES. De hecho, la propuesta de delimitación se basa en la existencia de dos subsectores. Éstos son, el subsector *de mercado*, donde operan las entidades más tradicionales, y de *no mercado*, el subsector de productores, donde operan organizaciones sin ánimo de lucro (la mayoría de asociaciones y fundaciones). Existe, no obstante, una permeabilidad entre los dos subsectores que hay que nombrar. No es otra que, desde un punto de vista socioeconómico, todas las organizaciones de la ES: son organizaciones de personas que llevan a cabo una actividad con el objetivo principal de satisfacer las necesidades de las personas y no de retribuir a inversores capitalistas (Monzón y Chaves, 2008, 2012)

Las entidades pertenecientes al subsector de mercado, compuesto primordialmente por cooperativas, mutuas y otras entidades comparten tres características similares:

a) Están creadas para satisfacer las necesidades de sus socios, mediante la aplicación del principio de autoayuda, es decir, son empresas en las que habitualmente se da la doble condición de socio y usuario de la actividad.

b) Las empresas de la ES son productores de mercado, lo que significa que su producción se destina principalmente a la venta en el mercado a precios económicamente

significativos. El SEC 1995²⁰ considera que las cooperativas, mutuas, sociedades holding, otras empresas similares e instituciones sin fines de lucro al servicio de las anteriores son productores de mercado.

c) Pueden distribuir beneficios o excedentes entre los socios usuarios, pero no en proporción al capital o a las cotizaciones aportadas por los mismos, sino de acuerdo con la actividad que éstos realizan con la entidad.

Más allá de forma jurídica adoptada por el tipo de entidad, se entiende la gestión democrática de la entidad (“una persona, un voto”) como principio discriminante a la hora de incluir empresas en esta clasificación. Existen contadas excepciones contempladas en el propio informe de CESE. Como, por ejemplo, las participaciones en los grupos empresariales constituidos por diferentes empresas de la ES, donde se ponderen los votos, no solo para reflejar diferentes niveles de actividad de los socios del grupo, sino también para reconocer las diferencias entre ellos desde la perspectiva del número de socios de base que las conforman.

En cuanto al subsector de no-mercado, estaría compuesto por aquellos productores que ofrecen y suministran su producción a otras unidades de forma gratuita o a precios económicamente no significativos, es decir, aquéllos en los que las ventas suponen menos del 50% del coste de producción. Estas son mayoritariamente fundaciones y asociaciones que ofrecen servicios a terceros (a las familias, a los hogares), que pueden comercializar en los mercados gratuitamente o, a precios económicamente no significativos, consiguiendo sus recursos mayoritariamente fuera del mercado (donaciones, cuotas de socios, subvenciones etc.) y cuyos excedentes, en caso de que los hubiera, no podrían ser apropiados por los miembros de la misma (Jubeto et al., 2014, Monzón y Chaves, 2012, Pérez de Mendiguren, 2014)

²⁰Sistema Europeo de Cuentas -SEC-

Sus características primordiales son que se tratan de entidades privadas con personalidad jurídica propia, con autonomía de decisión, con libertad de adhesión, sus beneficios eventuales no se distribuyen en razón al capital aportado, ejercen actividad económica y son democráticas. El principal factor discriminante es la gestión democrática de la entidad. Sin embargo, cabe la excepción de las entidades del Tercer Sector de acción Social en el subsector no de mercado. Por último, el Sistema Europeo de Cuentas (SEC 1995)²¹ las denomina como “Instituciones Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares (ISFLSH)” y el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN-1993) las denomina como “Instituciones Sin Fines de Lucro (ISFL)”. Se incluyen en este subsector, todas las entidades del “Tercer Sector de acción social” que aun no teniendo una estructura democrática suministran bienes preferenciales o de interés general (Marbán y Rodríguez, 2008; Monzón, 2010a y 2010b, Monzón y Chaves, 2008).

2.4. Diferentes clasificaciones de las entidades de ES atendiendo a su sector institucional.

Se puede realizar una clasificación que ayudara a ubicar institucionalmente a las entidades de Economía Social atendiendo a su sector de actuación y en base a los dispuesto en el SEC-95. En este sentido autores como Monzón y Barea (2007) y Monzón y Chaves (2008) ofrecen una clasificación atendiendo a los sectores institucionales a los que pertenecen:

²¹ Actualmente opera el Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales (SEC 2010).

Tabla 7: Entidades de Economía Social clasificadas por sectores institucionales

Subsector de la Economía Social	Sector Institucional	Unidad institucional de la Economía Social
Productores de Mercado	Sociedades no financieras	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperativas • Grupos empresariales de la economía social • Empresas Sociales y otros agentes empresariales de economía social • Instituciones sin fines de lucro al servicio de empresas de la economía social
	Sociedades financieras	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperativas de Crédito • Mutuas • Cooperativas de Seguros • Grupos empresariales de la economía social • Otros agentes financieros de la economía social • Instituciones sin fines de lucro al servicio de entidades financieras de la economía social
Productores de no Mercado	Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (ISFLSH)	<ul style="list-style-type: none"> • Asociaciones de acción social • Fundaciones de acción social • Otras asociaciones, fundaciones e instituciones

Fuente: Adaptación de Morandeira (2013) a partir de Monzón y Barea (2007), Monzón (2010a y 2010b)

De esta manera, es de resaltar que debajo de estos intentos de clasificación, subyace un componente ético/normativo, que tal y como afirma Pérez de Mendiguren (2014):

Se ha convertido en un elemento central a la hora de definir y delimitar tanto el propio concepto (Defourny y Develtere, 2009; Laville, 2004), como el enfoque metodológico adoptado por la ES que, como indica Chaves (1999), no es ni puede ser neutral desde el punto de vista de los valores, sino que está íntimamente ligado a la dimensión moral. (p.29)

En el ámbito europeo, en más reciente Sistema de Cuentas de 2010 SEC-2010- ofrece una delimitación de los operadores de la economía social por sector institucional del mismo:

Tabla 8: Operadores de la economía social por sector institucional del SEC 2010

SECTOR INSTITUCIONAL DEL SEC 2010		EMPRESAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y ORGANIZACIONES MICROECONÓMICAS
Productores de mercado	Sociedades no financieras (S. 11)	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperativas (trabajo, agroalimentarias, consumidores, educación, transpone, vivienda, sanidad, sociales, etc.) • Empresas sociales. • Otras empresas basadas en la asociación. • Otros productores de mercado privados (algunas asociaciones y otras personas jurídicas) • Instituciones sin fines de lucro al servicio de entidades no financieras de la economía social • Sociedades no financieras controladas por la economía social.
	Instituciones financieras (S. 12)	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperativas de crédito. • Mutuas de seguros* y mutualidades de previsión social. • Cooperativas de seguros. • Instituciones sin de lucro al servicio de entidades no financieras de la economía social.
	Administraciones públicas (S. 13)	_____
Productores no de mercado	Hogares (S. 14)	<ul style="list-style-type: none"> • Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares de escasa importancia.
	Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (S. 15)	<ul style="list-style-type: none"> • Asociaciones de acción social *** • Fundaciones de acción social *** • Otras instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (culturales, deportivas, etc.)

Fuente: Monzón y Chaves, 2016, Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea. P.14²²

²² *) Excluidas las mutuas gestoras de los sistemas de seguridad social y, en general, las mutuas de afiliación obligatoria y las controladas por empresas no pertenecientes a la economía social.

(**) El sector Hogares (S14) incluye a empresas unipersonales y sociedades colectivas sin personalidad jurídica que son productores de mercado y no pertenecen a la economía social. También incluye a organizaciones sin fines de lucro de tamaño limitado («de escasa importancia») que son productores no de mercado y forman parte de la economía social.

(***) Organizaciones sin fines de lucro que son productores no de mercado, con afiliación y participación voluntarias y autonomía estratégica y operativa, cuyo propósito consiste en cumplir objetivos de bienestar social

Es en el ámbito español, donde Monzón (2010) realiza una pormenorizada y minuciosa delimitación conceptual de las entidades que componen la Economía Social atendiendo al *Manual para la elaboración de cuentas satélite de las empresas de Economía Social: cooperativas y mutuas* y al Informe de la Comité Económico y Social Europeo *La Economía Social en la Unión Europea*. Adoptando la definición planteada en el informe se pone relevancia en la consideración de que el criterio democrático es imprescindible para los productores de mercado de la Economía Social ya que la utilidad social de los mismos no se apoya habitualmente en la actividad económica desarrollada, sino que proviene de su propia finalidad y de los valores democráticos y participativos que incorporan en su funcionamiento (Morandeira, 2013). Significativo en el estudio, es la inclusión de ciertas entidades que, siendo de carácter voluntario y productoras de servicios no de mercado a favor de las familias, adolecen de una estructura democrática. La razón que se impone en dicha inclusión es la incuestionable utilidad social de los bienes o servicios sociales que producen.

mediante el suministro de bienes o servicios sociales o preferentes, de forma gratuita o a precios que no son económicamente significativos, a personas

Tabla 9: Entidades de Economía Social española clasificadas por sectores Institucionales.

Subsector de la Economía Social	Sector Institucional	Organización microeconómica
Productores de mercado	Sociedades no financieras	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperativas • Sociedades Laborales • Empresas de Inserción y Centros Especiales de Empleo • Sociedades Agrarias de Transformación • Cofradías de Pescadores • Empresas mercantiles no financieras controladas por la Economía Social • Otros productores de mercado privados (asociaciones, fundaciones sociedades mercantiles)
	Sociedades financieras	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperativas de Crédito • Secciones de Crédito de las Cooperativas • Mutuas de Seguros • Mutualidades de Previsión Social • Cooperativas de Seguros
Productores de no mercado	Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (ISFLSH)	<ul style="list-style-type: none"> • Asociaciones de acción social • Fundaciones de acción social • Otras Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares

Fuente: Monzón (2010a: 63 y 2010b: 67).

Otra manera de mostrar a la Economía Social es desde la perspectiva de los agentes que la impulsan, y en base a sus demandas sociales. Tal y como afirman Chaves y Monzón (2018), la misma “conforma un espacio de la realidad económica integrado por formas organizativas privadas creadas por las personas para dar respuesta a sus propias demandas sociales, a sus problemas sustantivos y a sus aspiraciones sociales” (p.10). De hecho, los mismos autores van más allá y afirman que “las formas de economía social

constituyen respuestas de la sociedad civil organizada, a las demandas y problemas que no han encontrado respuestas satisfactorias ni por parte del Estado y las administraciones públicas ni por parte del sector empresarial tradicional” (p.11). Así, se presenta una clasificación que pone en relación las demandas y problemas sociales no satisfechos y la forma organizativa elegida por los agentes más idónea para solventar el problema/demanda.

Tabla 10: Formas de entidades de economía social según agente económico que las impulsa

Agente económico	Necesidades y problemas económicos	Formas de economía social
Trabajadores	<ul style="list-style-type: none"> • Problemas laborales. • Cultura autogestionaria y alternativa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperativa del trabajo asociado, de enseñanza. • Social laboral. • Empresa de inserción. • Centro especial de empleo.
Ciudadanos Consumidores usuarios	Demandas de bienes y servicios para el consumo: vivienda, cultura, salud, educación, servicios sociales, deportivos, etc.	<ul style="list-style-type: none"> • Asociaciones. • Fundaciones. • Cooperativas de consumo. • Cooperativas de vivienda. • Cooperativas de iniciativa social. • Cooperativas educativas.
Profesionales, Autónomos y pequeños propietarios	Obtención de servicios diversos de suministros, de comercialización o explotación en común.	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperativa agraria. • Cooperativa de explotación de la tierra. • Cooperativa de transporte. • Cooperativa sanitaria. • Cooperativa de profesionales. • Cooperativa de comerciantes. • SAT Sociedad agraria de transformación. • Sociedad civil de regantes.
	Acceso al crédito	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperativas de crédito y ahorro. • Cajas de ahorro, fundaciones financieras

Ciudadanos, profesionales, autónomos y pymes	Cobertura de riesgos personales y materiales.	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperativas de seguros. • Mutualidades de previsión social. • Mutuas.
Organizaciones de la economía social.	Promoción económica y social de las entidades de economía social de base: desarrollo económico empresarial.	<ul style="list-style-type: none"> • Coop. De 2º grado, Cooperativas integrales. • Agencias de desarrollo cooperativo / asociativo • Federaciones / Plataformas de cooperativas, asociaciones y fundaciones.

Fuente: Chaves y Monzón 2018. (p.11)

Por su lado, en el País Vasco el Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social-GEZKI de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU) y el Observatorio Vasco de Economía Social (OVES/GEEB), que nace en el seno de GEZKI (miembro de la asociación científica CIRIEC-España), asume la definición realizada por las mismas, adecuándolo a las características propias de la Economía Social del País Vasco. Así, el OVES-GEEB determina institucionalmente la Economía Social Vasca, tal y como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 11: El Universo de la Economía Social Vasca del OVES/GEEB

El universo de la Economía Social Vasca		
Subsector Productores de mercado	Sociedades no financieras	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperativas • Sociedades Laborales • Centros Especiales de Empleo • Empresas de Inserción • Cofradías de Pescadores • Sociedades Agrarias de Transformación. • Otros productores privados de mercado (asociaciones fundaciones sociedades)
	Sociedades financieras	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperativas de Crédito • Entidades de previsión Social Voluntarias

Subsector Productores de no mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Asociaciones de acción social. • Fundaciones de acción social • Otras instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares
--	---

Fuente: Soto y Morandeira, 2017.

2.5. Evolución del reconocimiento institucional de la Economía Social durante los últimos 40 años en al ámbito europeo, estatal y del País Vasco

Siendo el resurgimiento de la Economía Social en los años 70 del siglo XX, no es casualidad que el reconocimiento normativo aparejado se halla dado en estos últimos años.

La Economía Social, como fenómeno económico y social, está ampliamente difundido por Europa (Monzón y Chaves, 2012). Varios países ya han avanzado en el reconocimiento de la Economía Social como motor económico sectorial diferenciado en sus propias economías (Chaves y Monzón, 2016) y, varios estudios hablan de planes de desarrollo del sector y buenas prácticas llevados a cabo, sobre todo, en la segunda década del siglo XXI (Chaves y Demoustier, 2013).

Centrándonos en el ámbito normativo como indicador del reconocimiento que va adquiriendo la Economía Social, podemos resaltar el desarrollo que ha tenido en el contexto de la Unión Europea. El primer hito podemos encontrarlo en el año 1989, cuando se publicó la comunicación titulada «Las empresas de la economía social y la realización del mercado europeo sin fronteras». La Comisión Europea, por su parte organizó diversas conferencias a nivel europeo en diferentes lugares de Europa sobre la Economía Social en los años 1989, 1990, 1992, 1993 y 1995. En el año 1997, en la reunión del Consejo Europeo extraordinario de Luxemburgo se reconoció el papel que desempeñan las empresas de la economía social en el desarrollo local y la creación de empleo. Desde 1990, lleva en funcionamiento un intergrupo de Economía Social en el parlamento europeo, y en el año 2006 reivindicó el respeto a la Economía Social como elemento angular del modelo social europeo. Así, en el año 2009 se aprobó un informe sobre la economía social que reconocía a ésta última como interlocutor social y actor clave para cumplir los objetivos

estratégicos de Lisboa (Informe Toia, 2009). El Consejo de la Unión Europea aprobó en 2015 una resolución sobre «La promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa»²³

Por su parte, el Comité Económico y Social Europeo (CESE) ha publicado numerosos informes y dictámenes sobre la contribución de la economía social a la consecución de distintos objetivos de política pública (Monzón y Chaves, 2016). Entre ellos nombrar el informe de Cabra de Luna sobre la importancia de la Economía Social en América Latina y en el desarrollo local y la cohesión social u, otro, sobre emprendimiento social y empresas sociales.

Seguramente, un hito en el reconocimiento de la Economía Social a nivel europeo, sea la elaboración por el CIRIEC- España del Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de Economía Social: Cooperativas y Mutuas para la Comisión Europea, Dirección General de Empresas e Industria (Monzón y Barea, 2007). En dicho informe se ajustaron ciertos criterios para las cooperativas y mutuas primordialmente al Sistema Europeo de Cuentas Nacional y Regionales (SEC-1995). Ello aportó directamente al reconocimiento de la Economía Social a nivel institucional, y la delimitó en un único concepto, integrando sus características históricas y de valores a los sistemas estandarizados de contabilidad. En el ámbito nacional europeo, el primer país en reconocer a la Economía Social desde una perspectiva institucional fue Francia en el año 1981, por medio de la creación Délégation interministérielle à l'Économie Sociale (DIES) para al fomento y desarrollo de las sociedades gestonarias, sociedades mutuas y de las cooperativas,, y también, al crear el Institut de Développement de l'Économie Sociale (IDES) que nació en 1983 con el objeto de ofrecer fondos propios a las entidades de Economía Social (Fajardo, 2009.p 13). En cuanto al reconocimiento legal, tal y como afirma Fajardo (2009):

²³ Conclusiones del Consejo del 7 de diciembre de 2015.

El Parlamento Francia fue pionero en el reconocimiento institucional francés aprobó en 1983 la Ley de 20 de julio Nº 83-657 relativa al desarrollo de ciertas actividades de Economía Social calificada por el IDES como la primera ley de Economía Social de Europa. (p 14).

El primer antecedente legal en el contexto español, lo encontramos en la década de los 90. Fueron unos años de retraso respecto a Francia, pero con el paso de los años el impulso se convertiría en un proceso sostenido que derivaría -como veremos más adelante- en la primera ley de Economía Social propiamente dicha a nivel europeo (Monzón y Chaves, 2018). Tal y como afirma Morandeira (2013).

En el ámbito público español, es a partir de 1990 cuando la Economía Social comienza a tener un reconocimiento institucional por medio de la creación del Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social (INFES) de mano de la Ley 31/1990 de 27 de diciembre, sustituyendo a la Dirección General de Cooperativas y Sociedades Laborales del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, para el fomento de las entidades de Economía Social creando en su seno el Consejo para el Fomento de la Economía Social. Concepto de Economía Social que mediante el Real Decreto 1836/1991 sobre estructura y funcionamiento del Instituto se dice que “componen el concepto de economía social las Cooperativas de cualquier tipo, las Sociedades Anónimas Laborales y cualesquiera otras entidades que reúnan los requisitos o cumplan las condiciones que se establezcan normativamente” (p.162)

Dicho instituto desapareció en el año 1997, y sus funciones fueron asumidas por la Dirección General de Fomento de la Economía y del Fondo Social Europeo. Así, dos años más tarde, en 1999, Mediante la Ley 27/1999 de 16 de julio de Cooperativas (BOE Nº170 del 17/07/1999), se incorpora de nuevo el Consejo para el Fomento de la Economía Social como órgano asesor y consultivo desarrollado por el Real Decreto 219/2001 de 2 de marzo sobre organización y del Ministerio de Trabajo e Inmigración, funcionamiento del Consejo, configurándose como la institución que dota visibilidad al conjunto de la Economía Social, siendo un órgano asesor y consultivo para las actividades relacionadas con la Economía Social (Morandeira, 2013)

Como apuntábamos con anterioridad, España fue el primer país de la Unión Europea en aprobar una ley de Economía Social. Este hito se alcanzó en el año 2011 con la aprobación de la ley 3/2011 de Economía Social. Por primera vez, se dicta una norma con rango de Ley que determina y regula la Economía Social.

El objeto de la ley no es otro que marcar un marco jurídico común para el conjunto de entidades que conforman la Economía Social. En la misma, en los artículos 2 y 5 se delimita el concepto de Economía Social y el tipo de entidades que componen el universo de la Economía Social en España. Así, se define como Economía Social a el Conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los principios recogidos en el artículo 4, persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos. Los principios son los siguientes:

a) “Primacía de la persona y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que conlleva priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad, que en relación a sus aportaciones al capital social;

b) Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socias y socios, en su caso, al fin social objeto de la entidad;

c) Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades, la cohesión social, la inserción de grupos excluidos, la generación de empleo estable y de calidad y la sostenibilidad; y

d) Independencia respecto a los poderes públicos”.

Con arreglo a la misma ley, el tipo de entidades que pertenecen a la Economía Social, sin perjuicio de que de aquellas que cumplan con lo establecido en la ley y, se incorporen en el catálogo de entidades de Economía Social, que elaborará el Ministerio de Trabajo e Inmigración previo informe del Consejo para el Fomento de la Economía Social, son las siguientes:

- las cooperativas,
- las mutualidades,
- las fundaciones y asociaciones que lleven a cabo actividad económica,
- las sociedades laborales,
- las empresas de inserción,
- los centros especiales de empleo,
- las cofradías de pescadores,
- las sociedades agrarias de transformación, y
- las entidades singulares creadas por normas específicas que se rijan conforme a los principios establecidos.

Es indudable que esta ley contribuye de manera definitiva a regular la categoría para definirla, identificarla y cuantificarla como Economía Social pues cada entidad integrante ya disponía de su estatus jurídico. Tiene importancia en sí, al objeto de otorgarle el protagonismo necesario favoreciendo su visualización como sector institucional del sistema económico, pudiendo además ser útil para incorporar normas de desarrollo y/o de modificación que regulan el estatus jurídico de los actores de la Economía Social (Fajardo, 2009).

Por otro lado, en estos últimos años se han aprobado en los últimos años leyes y estatutos similares de economía social, análogos al español, que revelan el reciente proceso no sólo de reconocimiento sino de institucionalización de este sector socioeconómico (Monzón y Chaves, 2018). En la siguiente tabla se da una muestra de la síntesis del panorama jurídico actual a nivel europeo:

Tabla 12. Normativa europea de Economía Social

PAÍS	TIPO DE NORMA	NOMBRE DE LA LEY
ESPAÑA	Ley	Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social Ley regional de economía social (Galicia) Proyecto de ley regional de economía social (Aragón)
FRANCIA	Ley	Ley 856/2014, Nacional de Economía Social y Solidaria Acreditación ESOS, empresa solidaria de utilidad social
GRECIA	Ley	Ley 4430/2016 de Economía Social y Solidaria (anterior Ley sobre Economía Social y Empresas Sociales, 2011)
PORTUGAL	Ley	Ley 30/2013 de Bases de la Economía social
RUMANÍA	Ley	Ley 219/2015, de Economía Social
BÉLGICA	Ley	Leyes regionales de Economía Social en Valonia, R. Flamenca y Bruselas
POLONIA	Proyecto L.	Proyecto de Ley sobre Economía Social
BULGARIA	Proyecto L.	Proyecto de Ley nacional sobre Economía Social

Fuente: Monzón y Chaves, 2018

En cuanto a Euskadi, la Economía Social desde siempre ha estado muy ligada al panorama socioeconómico local. En particular, el desarrollo normativo de la misma, ha venido aparejada con la preeminencia de las modalidades cooperativas de empresa social -Sociedades Cooperativas-, aunque pronto se adoptaron medidas para dar cobertura a otras entidades, en particular a las que respondían a la figura jurídica de Sociedades Laborales y, posteriormente, a otras como los Centros Especiales de Empleo.

De hecho, nada más comenzar el periodo de la transición española y abordando la construcción del estado de las autonomías se dan los primeros pasos.

En las instancias públicas del País Vasco teniendo como mandatos constitucionales (artículo 129.9) y estatutarios (artículo 10.23) de fomentar y promover las cooperativas, la Administración Pública de la Comunidad Autónoma del País Vasco surgida del Estatuto de Autonomía de 1979 reconoció la transcendencia de la Economía Social expresada en Cooperativas y Sociedades Laborales (Bakaikoa y Albizu, 2011).

El Gobierno Vasco pronto presta un apoyo preferente a la Economía Social, reconociendo su valía como sector productivo y socioeconómico, así se crea una Dirección específica sobre la materia dentro de la estructura y organigrama de la Administración.

Esta pasó de llamarse en el primer momento Dirección de Cooperativas y Entidades Asociativas Laborales, adscrita al Departamento de Trabajo a través de su Viceconsejería de Relaciones Colectivas, para cambiar de nombre en el año 1984 en que pasó a depender de la Viceconsejería de Trabajo. Dos años más tarde, hubo otro cambio de nombre por el de Dirección de Cooperativas y Economía Social, bajo la adscripción del Departamento de Trabajo, Sanidad y Seguridad Social de la Viceconsejería de Trabajo y Seguridad Social. Vemos, por tanto, que ya en el año 1986 se incluyó formalmente el término de “Economía Social” en una dirección específica.

En años posteriores se va dando un cada vez mayor reconocimiento económico y socio-político, y en el año 1987 se designa como órgano superior dentro de la Estructura Orgánica y Funcional del Departamento de Trabajo y Seguridad Social de una Viceconsejería de Empleo y Economía Social, a la cual se adscribe además una dirección que pasa a denominarse Dirección de Economía Social, desapareciendo así toda mención a las cooperativas que quedan incluidas a todos los efectos en la citada acepción junto con las Sociedades Laborales (Morandeira, 2013).

Por su parte en 1993 se pone en vigor la Ley 4/1993 de 24 de junio, de Cooperativas de Euskadi. Aunque no había pasado relativamente demasiado tiempo desde la ley de 1982 se dieron dos circunstancias que aconsejaron su renovación:

- Se había dado durante los últimos años un gran desarrollo y perfeccionamiento de la legislación cooperativa a nivel del estado.

- Se había dado una reforma del derecho mercantil y societario en particular de cara a la adaptación de la normativa a las directivas de la Comunidad Económica Europea – Hoy Unión Europea-.

En efecto, la efectiva incorporación plena a la Comunidad Económica Europea en 1993 supuso un reto para las cooperativas vascas, al tener que desenvolverse en un entorno más competitivo y, tener que adecuar sus estructuras al mismo para poder competir en un mercado supranacional. En esta ley, a pesar de suponer un avance en los términos antes citados, se denota la ausencia de la Economía Social como concepto a lo largo de todo el texto, únicamente refiriéndose a la antes citada Dirección de Economía Social a efectos técnico-competenciales.

Retrospectivamente, a partir de ese momento se ven vaivenes en cuanto a la utilización formal y orgánica del término “Economía Social”. Éste desaparece como término en las diferentes viceconsejerías del Gobierno Vasco, aunque se sigue manteniendo con mayor o menor fuerza y potencialidades la Dirección de Economía.

Por otro lado, desde el 2009, el término de Economía Social abarca una mayor amplitud de entidades introduciendo la economía solidaria, y que, además amplía a las entidades asociativas de los centros especiales de empleo. (Morandeira, 2013)

Por último, mencionar la reciente Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi. Esta ley viene dada por la necesidad de refundición de los mencionados textos legales que han modificado la Ley 4/1993, y de introducir determinados desarrollos normativos que, sin alterar la base normativa originaria de mínimos, encauzarían el desarrollo de ciertas sociedades cooperativas. En esta ley se menciona a la Economía Social como concepto y realidad contrastada de utilidad social para el territorio. Los valores y principios del cooperativismo se enmarcan en el concepto de Economía Social. Igualmente, justifica el enmarcamiento de las cooperativas vascas dentro de la Economía Social debido al hecho de que concurren en ella "empresas y entidades que se definen o en las que concurren una serie de principios y valores que anclan su origen en los principios históricos del cooperativismo" (p.1). Como corolario de este importante apartado sobre la Economía Social, y en relación a la significancia de su desarrollo

normativo, cabe decir que la regulación de la misma, incluso con nuevas formas jurídicas, no constituye directamente un avance significativo en el desarrollo de la Economía Social más allá de su evidente reconocimiento institucional. Los efectos podrían ser demasiado limitados si la ley no va acompañada de otras medidas. De lo contrario, corre el riesgo de convertirse en una ley blanda en lugar de una ley dura que fomente la economía social (Pérez de Uralde, 2017), y los discursos políticos podrían moverse en una dirección diferente a la de las políticas públicas reales (Chaves y Savall, 2017).

3. Empresa Social

El término Empresa Social como concepto es relativamente reciente. Aparece en los años 90 y ha tenido y tiene un notable predicamento en los debates políticos y académicos (Defourny y Nyssens, 2012; Jubeto et al., 2014; Pérez de Mendiguren 2014). Se trata de un término abierto y dado a una multiplicidad de enfoques conceptuales, y su definición y significado son una constante en la literatura sobre el tema. (Pérez de Mendiguren, 2014). De hecho, a pesar de la gran acogida que han tenido las empresas sociales tanto en el ámbito práctico como académico (Solorzano et al, 2018,) aún no existe una definición universalmente aceptada de empresa social (Bacq y Janssen, 2011; Defourny y Nyssens, 2016; Villajos y Sanchis, 2013)

Se puede hablar de dos polos de desarrollo del concepto, el europeo y el angloamericano (Defourny y Nyssens, 2011, 2012; Jubeto et al. 2014; Pérez de Mendiguren 2014,). En el ámbito europeo, encontramos a la red europea de investigación sobre Empresa Social EMES, creada en 1996 y con sede en Bélgica como la impulsora del debate académico que ha dado forma al concepto de Empresa Social. Por su parte, el otro polo del que se debe hablar proviene de los Estados Unidos, en concreto al auge académico que se ha dado a raíz del lanzamiento en la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard de la “Social Enterprise Iniciativa” (Defourny y Nyssens, 2006).

El surgimiento de este concepto tiene que ver con un creciente interés por organizaciones y procesos que cuestionan las teorías tradicionales sobre el emprendimiento y la racionalidad de las empresas. Y también, por la preocupación cada vez mayor, de un modelo de empresa que concilie la ejecución de sus fines sociales con

su propia sostenibilidad financiera y económica, y más allá de la obtención de beneficios. El conseguir que la tensión fines-sociales/beneficios-sostenibilidad se convierta en una “tensión creativa” o un “equilibrio creativo” es el reto de estas Empresas Sociales.

Existen diferentes definiciones de Empresa Social. Podríamos nombrar la que proponen Borzaga y Santuari (2003) en Monzón y Chaves (2012):

Se trata de empresas privadas creadas por grupos de ciudadanos, con participación directa de las personas afectadas por la actividad, un poder de decisión que no se basa en la propiedad del capital, un reparto limitado de excedentes y beneficios y un propósito explícito de beneficiar a la comunidad (p.28)

Por otro lado, en la Iniciativa en favor del emprendimiento social de la Comisión Europea en 2011²⁴, en la comunicación y cuyo título es “Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales” define a la empresa social como:

Un agente de la economía social cuyo principal objetivo es tener una incidencia social, más que generar beneficios para sus propietarios o sus socios. Las empresas sociales funcionan en el mercado suministrando bienes y servicios de manera empresarial e innovadora. Utilizan sus excedentes principalmente para fines sociales y su organización se basa en principios democráticos o participativos orientados a la justicia social. (p.2)

Entiende la Comisión Europea, sin llegar a definir lo que es un ecosistema de empresas sociales, que el fin de tal iniciativa es responder a las demandas europeas de que "su trabajo, su consumo, su ahorro y sus inversiones tengan una repercusión y un sentido más «éticos» y más «sociales»" (p.2). Ello poniendo en el centro de sus acciones a la Economía Social y la Innovación Social, vinculándolo a la cohesión territorial buscando soluciones

²⁴ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0682:FIN:ES:PDF>

originales para los problemas sociales y, en concreto, en la lucha contra la pobreza y la exclusión.

Por su parte, Barrera (2007) atendiendo a la naturaleza de la actividad desarrollada, reflexiona acerca de la definición de la denominada empresa social y propone un contenido para su responsabilidad social. El autor define a la Empresa Social como aquella:

cuya finalidad es la solución de los problemas sociales básicos de los seres humanos de una manera autosuficiente y rentable, y donde atributos como “sin ánimo de lucro”, “público”, o “privado” pasan a un segundo lugar para definirlos y clasificarlos. Es una nueva categoría organizativa que, según la parte mayoritaria de los autores, permite simultáneamente la creación de valor económico y social, es decir, materializa paralelamente estos procesos para convertirse en híbrida (Mair y Noboa, 2003 en Barrera, p.61)

Otra aproximación al concepto nos la ofrece Manfredi (2005), que define las empresas sociales como “aquellas que se orientan a mejorar la calidad de vida mediante la satisfacción de las necesidades sociales emergentes... (y) busca resolver problemas sociales de la sociedad entera” (p.835). El mismo autor establece una serie de criterios para su caracterización:

- a) una aproximación proactiva hacia el cambio del entorno social;
- b) la habilidad de crear valor social y económico simultáneamente;
- c) la habilidad para trabajar bajo la lógica de la red en la cual está inmersa;
- d) un foco simultáneo en los stakeholders internos y externos;
- e) estructura una misión social enfocada hacia la transformación de la sociedad, instituyendo nuevos valores y comportamientos, y
- f) una estrategia social orientada a resolver los problemas de la sociedad, incluyendo en ella una estrategia empresarial dirigida a garantizar su autosuficiencia y autonomía financiera (p.846).

Es interesante esta perspectiva de Manfredi, pues conceptualiza a la Empresa Social como un ente que de manera autónoma desarrolla un modelo de negocio propio con vocación no únicamente de autosuficiencia, sino que apunta directamente al mejoramiento de la sociedad en sí (Barrera, p. 64)

3.1. El enfoque EMES de empresa Social

Situándonos en el ámbito europeo, la red EMES ha sido la organización que ha venido desarrollando los primeros pasos del análisis de la empresa social a nivel teórico y empírico (Borzaga y Defourny, 2001). Además, deriva de un extenso diálogo entre varias disciplinas (economía, sociología, ciencias políticas y dirección), así como entre las diferentes tradiciones y sensibilidades nacionales presentes en la Unión Europea (Defourny y Nyssens, 2012). Es una red de investigación de centros universitarios de investigación establecidos, e investigadores e investigadoras individuales cuyo objetivo ha sido, hasta ahora, construir gradualmente un corpus internacional de conocimiento teórico y empírico, pluralista en disciplinas y metodologías, en torno a nuestros conceptos de "SE": empresa social, emprendimiento social, economía social, economía solidaria e innovación social.

Según Borzaga y Defourny (2001) la red ha adoptado un acercamiento común al estudio de la empresa social, capaz de acompasar diferencias nacionales en su construcción, lo que seguramente ha originado una propuesta de definición flexible y adaptativa en lugar de una elegante y concisa.

Así, define a la empresa social de la siguiente manera:

Se trata de una organización empresarial privada y autónoma para la provisión de bienes y servicios con el objetivo explícito de beneficiar a la comunidad. Es propiedad de y está gestionada por un grupo de ciudadanos, y los intereses de los inversores de capital están sujetos a límites. Valoran especialmente su autonomía y el riesgo económico derivado de su continua actividad socioeconómica. Tiene prohibida legalmente la distribución de beneficios y está estructurada de modo que el beneficio no sea el objetivo principal (Jubeto et al., 2014, p.24).

Esta definición se acompaña de una serie de indicadores que se presenta en dos subconjuntos, una lista de cuatro indicadores económicos y una lista de cinco indicadores sociales (Defourny, 2001). Sin embargo, a efectos comparativos, parecía más apropiado distinguir tres subconjuntos en lugar de dos, lo que permite destacar formas de gobernanza específicas para el tipo de empresa social EMES.

Tres indicadores reflejan las dimensiones económicas y empresariales de las empresas sociales (Defourny y Nyssens, 2012):

1. Una actividad continua que produce bienes y / o vende servicios
2. Un nivel significativo de riesgo económico
3. Una cantidad mínima de trabajo remunerado

Además, existen otros tres indicadores recogen las dimensiones sociales de tales empresas.

1. Un objetivo explícito para beneficiar a la comunidad.
2. Una iniciativa lanzada por un grupo de ciudadanos u organizaciones de la sociedad civil.
3. Una distribución limitada de ganancias

Finalmente, otros tres indicadores reflejan la gobernanza participativa de tales empresas:

1. Un alto grado de autonomía.
2. Un poder de decisión no basado en la propiedad del capital
3. Una naturaleza participativa, que involucra a varias partes afectadas por la actividad.

Debe subrayarse que dichos indicadores nunca tuvieron la intención de representar el conjunto de condiciones que una organización debe cumplir para calificar como empresa social. En lugar de constituir criterios prescriptivos, describen un "tipo ideal" en términos Weberianos, es decir, una construcción abstracta que permite a los investigadores posicionarse dentro de la "galaxia" de las empresas sociales. En otras palabras, constituyen una herramienta, algo análoga a una brújula, que ayuda a los investigadores

a describir la posición de las entidades observadas entre sí y, eventualmente, identificar subconjuntos de empresas sociales que desean estudiar más profundamente. Esos indicadores económicos y sociales permiten identificar nuevas empresas sociales, pero también pueden llevar a designar como empresas sociales a organizaciones más viejas que están siendo remodeladas por nuevas dinámicas internas.

3. 2. La Empresa Social en España

En España no existe una clasificación clara de la Empresa Social, si bien se han dado pasos de cara a clarificarlo (Villajos y Sanchís, 2013). Existen complicaciones derivadas de la multiplicidad de realidades que se dan de un territorio autónomo a otro. Igualmente, el enfoque conceptual del que se parte también influye en la clasificación, pues complejiza metodológicamente la misma.

Existe una primera aproximación dentro del proyecto internacional; Instituto para el Crecimiento Sostenible de la Empresa (ICSEM) (García et al., 2018), que llevó a cabo una modelización de la empresa social en el país por los sectores de actividad, llegando a unos resultados que no eran del todo concluyentes y que invitaban a nuevas investigaciones al respecto, utilizando una metodología diferente (Millán-Foncea et al., 2017).

Así, García et al., (2018) tratan de identificar los modelos de empresa social existentes en España bajo la concepción particular de cada uno de los enfoques considerados en la literatura específica de empresa social. Desde la escuela europea se utilizan dos enfoques; **i) Economía Social** y **ii) Economía Solidaria**. Por otro lado, desde la escuela anglosajona se escogen otros dos; **iii) Enfoque del Tercer Sector de Acción Social (TSAS)** y **iv) Enfoque de emprendimiento social**. Se plantean, por tanto, cuatro perspectivas teóricas bajo las que se establece una comparación con el enfoque de Empresa Social de la Red EMES y sus tres dimensiones (Social, Económica y de Gobernanza). Se analiza la concepción y evolución de la Empresa Social en España en base a dichos enfoques teóricos.

Tabla 13 - Modelos de empresa social en España según las distintas realidades socioeconómicas

MODELOS SEGÚN LA REALIDAD SOCIO-ECONOMICA		Dimensión económica			Dimensión social			Gobernanza		
		Producción	Trabajo pagado	Riesgo	Objetivo social	Distribución	Iniciativa de la	Alto grado de	Naturaleza	Toma de
ECONOMIA SOCIAL DE MERCADO	EIS	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	X	X
	CEEs	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	X	X
	Cooperativa de iniciativa social	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
ECONOMIA SOLIDARIA		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
TERCER SECTOR DE ACCION SOCIAL		X	X	X	✓	✓	✓	✓ ⁵	✓ ⁶	✓
EMPREDIMIENTO SOCIAL		✓	✓	✓	✓	X	X	✓	X	X

Fuente: García et al., 2018, p. 174

El estudio concluye que cada realidad socioeconómica (Economía Social, Economía Solidaria, TSAS y Emprendimiento Social) tiene, en su seno, sus propias Empresas Sociales, estando en concordancia con lo que sucede en otros países europeos, por lo que el caso español no se trata de una excepción. Es interesante, no obstante, el ejercicio, pues da pistas metodológicas para ulteriores análisis e investigaciones como es el clarificar la relación entre Economía Social y Economía Solidaria y partir metodológicamente de una elección de agentes basada en su realidad socioeconómica más que de su sector productivo.

4. Aspectos conclusivos. Sobre la Economía Social y Solidaria, la Economía Solidaria y la Economía Social. Aclaraciones terminológicas y conceptuales.

Es importante aclarar que el término de Economía Social y Solidaria –ESS- como aglutinador de un amplio abanico de maneras de entender y conceptualizar el acto económico de manera alternativa. Engloba en sí mismo aspectos terminológicos a veces paralelos, a veces coincidentes y a veces no tan coincidentes. Esto es debido a que, no existe un claro consenso en su significado y sus límites conceptuales (Pérez de Mendiguren, 2014), dado que su construcción proviene y se nutre a la vez desde la academia y desde las propias iniciativas y agentes que alimentan y dan sentido a la ESS.

En efecto, se trata de un término relativamente novedoso que hace referencia a una manera de entender la economía, el acto económico y otras maneras de realizar las tareas asociadas a la empresa (Askunze, 2007, 2013; Dash, 2013; Etxezarreta y Morandeira, 2012; Laville 2013; Pérez de Mendiguren et al. 2009, Pérez de Mendiguren, 2014, Pérez de Mendiguren y Etxezarreta, 2015,). Data de los últimos cuarenta o cincuenta años y, hace referencia, a un heterogéneo conjunto de enfoques teóricos, realidades sociales, socio-económicas que mediante diferentes propuestas tratan de dar respuesta a las inequidades que genera el sistema capitalista. Estas propuestas abogan por un modelo económico diferente, basado en valores sociales y alejados de la premisa de acumulación de capital como fin mismo del acto económico, reivindicando la función social de la economía y su necesario carácter solidario y comunitario. Ante las desigualdades sociales y económicas, que se han ido agravando en el marco de un sistema capitalista con un modelo de generación de bienes y servicios, de producción y consumo que deteriora el planeta y la vida en ella existente, que excluye a parte de la población, surgen propuestas socioeconómicas alternativas (Evers y Laville, 2004); para garantizar una calidad de vida digna para todas las personas y para asegurar la sostenibilidad de la vida. (Carrasco, 2003,2009, Pérez Orozco (2015).

En el marco de estas propuestas podemos encontrar diferentes nomenclaturas que hacen referencia a enfoques diferentes de entender la economía, que provienen de diferentes contextos geográficos o de diferentes aproximaciones empíricas, como puede

ser el análisis empresarial o de gobernanza de lo económico. Entre ellos encontramos a la Economía Social, Economía Popular y Solidaria, Non-Profit Sector, Economía Asociativa, la Economía Solidaria, la Economía Alternativa y Solidaria, Sector Cooperativo, Empresa Social, Tercer Sector, Nueva Economía Social etc. Todos ellos comparten elementos de entendimiento comunes referentes al “otro hacer de lo económico”, a incluir en su enfoque teórico y en su praxis elementos de justicia social y reciprocidad.

No obstante, conviene ser cauto al respecto, y resaltar que, si bien en ocasiones se utilizan los diferentes términos casi como sinónimos, hay que tener en cuenta su diferente procedencia contextual y geográfica, recorrido histórico y grado de aceptación institucional y social, pues ello deviene en notables diferencias en su significado. No es el objeto de la presente investigación discutir en detalle el significado, orígenes y evolución de cada uno de los términos y conceptos²⁵, si bien dan muestra del abanico de matices que pueden darse al abordar este estudio. Además, es necesario puntualizar que hay un debate interesante acerca de si el apellido “solidaria” aporta –o no- al concepto de Economía Social como alternativa. Tal y como aducen Pérez de Mendiguren y Etxezarreta (2015) “Por un lado desde ciertas posiciones de la ES, se considera que el segundo apellido (y solidaria) poco o nada aporta al primero. Pero también desde visiones excesivamente puristas de la Economía Solidaria, hay quienes consideran que el vincular estas dos nociones anula la esencia transformadora y despolitiza la aportación de la misma” (p.125-126).

Desde ciertas corrientes aducen que aporta a la conceptualización, pero entienden que la Economía Solidaria forma parte de la Economía Social. No obstante, se le reconoce el aportar al “debate sobre el cambio social, la construcción de modelos alternativos de economía alternativos al capitalismo o las formas de combatir la pobreza y la exclusión social” (Etxezarreta y Morandeira, 2012) así mismo, entre los méritos Economía Solidaria

²⁵ Para abundar en ello es interesante adentrarse en la Tesis doctoral de Juan Carlos Pérez de Mendiguren de 2014 titulada Debates conceptuales y aspectos organizativos de la Economía Solidaria: el caso de REAS Euskadi. Tesis Doctoral. Universidad del País Vasco UPV/EHU.

está el que haya servido como elemento revitalizador y deliberativo, coadyuvando a la emergencia de otro nuevo término en Europa, que es el de Economía Social y Solidaria. De hecho, los mismos autores dan un paso más allá y hablan de la complementariedad y capacidad regeneradora de la Economía Social. “En síntesis, los nuevos paradigmas aparecidos en el contexto de crisis de legitimidad del modelo económico hegemónico han de ser considerados complementarios e incluso revitalizadores respecto del concepto de economía social” (Chaves y Monzón, 2018.).

Por su parte, desde otros ámbitos también se da un debate de cuál es el grado de complementariedad de la Economía Social y la Solidaria. Desde estos enfoques, el apellido “solidario” es importante a la hora de subrayar el carácter transformador y alternativo en términos económicos, pero también políticos de la propuesta, ayudando a evitar males como el *isomorfismo institucional* (Di Maggio y Powell, 1983) y evitando una relativa fagocitación de las iniciativas en el marco de un mercado capitalista.

El término Economía Social y Solidaria –ESS- engloba, a nuestro juicio, elementos fundamentales provenientes de la Economía Social y de la Economía Solidaria, que son las dos fuentes de las que manará este concepto al compartir valores y principios clásicos del cooperativismo. De hecho, se trata de un término con notable aceptación en los últimos años precisamente debido a que trata de englobar la tradición de la Economía Social y el carácter transformador de la Economía Solidaria. En apartados posteriores veremos con mayor detalle, cómo según varios autores y autoras la Economía Solidaria “nace del tronco común de la Economía Social y supone un intento de repensar las relaciones económicas” (Pérez de Mendiguren et al, 2009). Engloba en su cuerpo teórico conceptos e ideas originarias de Latinoamérica y Europa, pero no existe una definición admitida generalmente sobre su concepto, aunque sí cierto consenso sobre el carácter multidimensional de éste. De hecho, entidades supranacionales como la Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social y Solidaria –RIPEES-, o el Instituto de Investigación de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social –UNRISD- (UNRISD, OIT, 2013) hacen uso de esta terminología para referirse a esta manera de entender la economía. En Francia se lleva utilizando desde hace unos años más este término, en

particular “*economie sociale et solidaire*”. Y en 2014 la Asamblea Nacional aprobó el proyecto de ley en el que le da contenido a la economía social y solidaria, como un concepto integrado. (Guerra, 2012 en Bonilla y Borge, 2015). En cuanto al contexto español, la Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria²⁶ –REAS- cada vez hace uso con mayor asiduidad y naturalidad del término, lo que puede verse en sus propuestas, manifiestos, congresos y campañas de difusión. Los poderes públicos también se están haciendo cargo del término, en ciudades como Barcelona, Madrid, Valencia, Sevilla o Zaragoza²⁷ se está adoptando la Economía Social y Solidaria como inspiradora de una nueva generación de políticas públicas municipales, y se está incorporando a la agenda pública temáticas como el consumo sostenible y el fomento mismo de la Economía Social y Solidaria. Por último, tampoco se puede decir que existan unos criterios claros y concisos a la hora de delimitar la ESS en términos organizativos, sin embargo, pese a ello, se puede afirmar que el término está arraigando como un paraguas para las organizaciones que se ven a sí mismas en una situación porosa entre la ES en términos organizativos y otras maneras de entender lo económico en términos políticos.

²⁶ REAS es la Red de Redes de ECONOMIA ALTERNATIVA Y SOLIDARIA de la que forman parte más de quinientas entidades agrupadas en redes territoriales y sectoriales a nivel del estado español. (2019)

²⁷ Entre ellos el Plan de Impulso Economía Social y Solidaria de Barcelona (2016-2019) y la Estrategia Municipal de Economía social y Solidaria del Ayuntamiento de Madrid 2018-2025

CAPÍTULO IV

La economía solidaria

Introducción

En este segundo capítulo trataremos de la Economía Solidaria. El capítulo tiene dos apartados diferenciados. En el primero, desarrollamos el tema de la Economía Solidaria haciendo un repaso a los y las autoras referentes en el ámbito académico en Europa y Latinoamérica fundamentalmente. Por otro lado, un segundo apartado tratará sobre la Economía Solidaria en el País Vasco, las diferentes redes existentes en el contexto vasco, sus particularidades, confluencias y datos cuantitativos.

Como hemos nombrado en el anterior capítulo, existen diferentes opiniones académicas sobre si la Economía Solidaria es parte de la Economía Social (Chaves y Monzón, 2018). Sin embargo, existe cierta unanimidad en considerar que proviene en mayor o menor medida del tronco común de la Economía Social (Pérez de Mendiguren Etxezarreta y Guridi, 2009). Igualmente, es necesario apuntar que se trata de un tipo de economía que se encuentra en pleno debate (Pérez de Mendiguren y Etxezarreta, 2015), y que ello es debido a su modo de construcción desde la base, es decir, desde los agentes que se sienten parte de la misma. Por esta razón el concepto está sujeto a un rico debate e interpretaciones dispares en algunas ocasiones, y confluyentes en otras. Lo que también refleja las diferencias en función de la distribución geográfica y de contexto de las propuestas de teorización, siendo aceptada la clasificación geográfica entre la corriente europea de raigambre francesa, incluyendo el Quebec, y la latinoamericana (Guerra 2004 a; Chaves y Monzón, 2006, Pérez De Mendiguren *et al.* 2009).

Abordamos, en primer término, los aspectos teóricos y doctrinales de la Economía Solidaria. La razón de dedicar un apartado a ello es explicar cómo desde las diferentes perspectivas de la Economía Solidaria es básico el fundamento de que la actividad económica no se reduce únicamente al intercambio (mercado) sino que implica redistribución y reciprocidad. El acto económico no está disociado de la acción humana, sino que es parte consustancial de ella, pivota hacia la persona como centro de la actividad económica, siendo el bienestar humano su fin último. Igualmente, se pone en relación la

Economía Solidaria con otras economías con las que comparte fundamentos como la feminista o la ecológica.

En segundo término, se hace un repaso a los diferentes acercamientos que tiene el concepto de Economía Solidaria y los principales elementos caracterizadores de la misma. Diversos autores aducen que se trata un tipo de economía que en suma trata de repensar las relaciones económicas desde diferentes ópticas y valores (Askunce, 2007 2013; Pérez de Mendiguren, Etxezarreta y Guridi, 2009), que apunta a un desarrollo diferente (Coraggio 2017; Razeto, 1999). Es comúnmente aceptado que no existe una única definición de la misma, aunque existen dos dimensiones complementarias (Coraggio 2017; Guerra 2012; Martínez y Álvarez, 2008) una del ámbito teórico-político y otra empresarial. También, se ubica a la Economía Solidaria en un punto híbrido entre la economía de mercado y la de no mercado, monetaria y no monetaria (Chaves y Monzón, 2018). A su vez, en su desarrollo conceptual, se reivindica el papel que tienen las propias organizaciones autodenominadas de Economía Solidaria (Martínez Álvarez, 2008; Pérez de Mendiguren, 2014). Por último, y también desde el enfoque de las organizaciones, se resalta el potencial o carácter transformador de la realidad que desde la práctica socioeconómica se le confiere a la Economía Solidaria.

A continuación, se hace un breve desarrollo de las dos corrientes de la Economía Solidaria. Por un lado, se analiza en detalle la corriente europea, principalmente de origen francés y belga, aunque con importantes vínculos con Québec partiendo del antecedente de la denominada “Nueva Economía Social”. Posteriormente, se ahonda en la conceptualización de la Economía Solidaria, teniendo como autor de referencia a Jean Louis Laville (2004a/b, 2010a, 2010b) entre otros. Se destaca la importancia de los conceptos de solidaridad y democracia para entender la inscripción social de la economía y vincularla al derecho de ciudadanía (Laville, 2000)

La otra corriente necesaria para entender la Economía Solidaria es la latinoamericana, desarrollada en su mayoría en Chile, Argentina y Brasil. Autores como Coraggio en

Argentina, Pablo Guerra en Uruguay, Razeto en Chile o Arruda, Da Ros, Gaiger y Singer en Brasil, cada uno desde sus propios enfoques contextuales son analizados.

Por último, se analizan otros autores también considerados importantes a la hora de analizar la Economía Solidaria como Lemaître y Helmsing o De Melo Lisboa.

En el segundo apartado se analiza la Economía Solidaria en el País Vasco. Se muestran las dos redes de Economía Solidaria referentes en el territorio; REAS Euskadi y Olatukoop.

REAS Euskadi, perteneciente a la Red de Redes de Economía Solidaria a nivel estatal es un referente en el contexto vasco, principalmente en los territorios históricos de Álava y Bizkaia. Se trata de un actor que es constituyente y generador de espacios de cooperación, interlocución e intercambio de información y de experiencias relevantes (Pérez de Mendiguren, 2014). Se adscribe a la Economía Solidaria (aunque también utiliza profusamente el término Economía Social y Solidaria) como concepto, con sus propias características y particularidades que se plasman a nivel práctico en la adscripción de sus socios en torno a los principios y valores comunes contenidos en la Carta de Economía Solidaria de 2011.

Por su parte Olatukoop es una red de entidades ubicada fundamentalmente en el territorio de Gipuzkoa. Está compuesta por un grupo diverso de empresas, asociaciones, organizaciones y cooperativas que actúan con la intención de transformar los modelos económicos actuales. Reivindica la Economía Social y Transformadora como el camino para transformar la economía y apuesta por recuperar totalmente el sentido transformador de la economía social, así como el cooperativismo del País Vasco.

Existe también un espacio de confluencia que es la Red Vasca de Economía Social (EGES), que es una red vasca de economía social que apuesta por una serie de organizaciones que promueven los preceptos de la economía social del País Vasco y que está compuesta por la Agrupación de Sociedades Laborales de Euskadi (ASLE), la Asociación de Entidades de Trabajo Protegido de Euskal Herria (EHLABE), la Asociación de

Empresas de Inserción del País Vasco (GIZATEA), la Confederación de Cooperativas de Euskadi (KONFEKOOP) y la Red de Economía Alternativa y Solidaria de Euskadi (REAS Euskadi).

Para acabar con el apartado y el capítulo se muestran datos cuantitativos, el panorama y magnitud de la Economía Solidaria en el País Vasco

APARTADO 1

1. Fundamentos teóricos y doctrinales de la Economía Solidaria

La economía convencional supone, por un lado, que el consumidor actúa de manera egoísta y racional olvidando, por tanto, la parte humana de los consumidores; por otro, el agente ofertante piensa en maximizar sus beneficios a toda costa. El mercado es quien da equilibrio a la relación entre oferta y demanda que satisface las necesidades de ambos lados. Frente a esta visión, a finales del siglo XIX surgieron otras corrientes que cuestionan este enfoque, corrientes que se han ido completando a lo largo del siglo XX, entre las que se encuentran la economía ecológica, feminista, comunitaria y de diversas corrientes críticas (Jubeto *et al.*, 2014). Todas ellas han servido de cimientos para el ulterior desarrollo de la economía solidaria que, como ámbito de estudio específico, se desarrolló en Francia en la década de los ochenta, aunque se pueden encontrar huellas de esta corriente en décadas anteriores. El desarrollo de la economía solidaria se ha visto

impulsado en la última década gracias al protagonismo creciente de la economía social, dando lugar a una nueva expresión conocida en la literatura como *economía solidaria* y posteriormente como *economía social y solidaria*.

Los discursos que promueven las doctrinas antes mencionadas se fundamentan en el hecho de que la actividad económica no se reduce únicamente al intercambio (mercado) sino que implica redistribución y reciprocidad, e incluso la donación voluntaria que ejerce la sociedad civil. En el caso de la economía feminista, surgida a finales de los años 70, señalan la necesidad de tomar en cuenta las esferas monetizadas y no monetizadas de la economía, promoviendo la defensa de que la economía no debe contemplar solamente los mercados y el trabajo asalariado, sino también los hogares y el trabajo doméstico (Borderías y Carrasco, 1994, 2011; Orozco, 2004). Esta economía promueve la no discriminación de las mujeres en las esferas económica, productiva, doméstica, financiera y del trabajo mercantil, así como en la esfera política con niveles de participación en los procesos de toma de decisiones políticas que influyen directamente en nuestras condiciones de vida (Orozco, 2012), para que las sociedades puedan avanzar hacia la promoción del bienestar, sea individual o social (Jubeto et al., 2014). Estos fundamentos han sido rescatados por la economía solidaria quien tiene muchos puntos de encuentro con la economía feminista al situar a las personas y su calidad de vida en el centro de la actividad económica, incluyendo al trabajo doméstico, no remunerado e informal.

Junto con las tesis anteriores, la economía solidaria se sustenta igualmente en preceptos de la economía ecológica nacida en la segunda mitad del siglo XIX. La economía ecológica considera el sistema económico abierto, ya que recibe de fuera tanto energía solar y sus formas derivadas, como materiales, y al mismo tiempo disipa calor y lanza desperdicios al medio ambiente, es decir, considera a la economía como un subconjunto de la sociedad y ésta de la biosfera, porque los flujos de materia y energía, y la economía humana están incluidas en este sistema. Además, se considera que el capital humano y el capital manufacturado son complementarios al capital natural, y no intercambiables, ya

que el capital humano y el capital fabricado derivan inevitablemente del capital natural (Jubeto et al., 2014). A partir de tales consideraciones, Gendron (2004) pone de manifiesto que la economía solidaria y la sostenibilidad medio ambiental responden a las mismas disfunciones de la economía convencional y persiguen el mismo objetivo social, es decir pensar y desarrollar de otra manera.

La economía solidaria, asimismo, se nutre de los fundamentos de la economía comunitaria andina al tomar algunas de sus concepciones como la del rol de los seres humanos en la sociedad, el trabajo comunitario o las prácticas de reciprocidad. La economía comunitaria concibe a la economía capitalista imperante como individualista, antropocéntrica, jerárquica, competitiva, orientada al consumo y al capital, quedando las personas reducidas a entes productivos y los ecosistemas a recursos para la explotación humana. Frente a tales aspectos la economía comunitaria plantea un modelo económico alternativo basado en el equilibrio y el respeto a la vida, bajo los principios de reciprocidad, redistribución y racionalidad (Jubeto *et al.*, 2014).

Por otro lado, la economía social y solidaria hace suyas muchas de las críticas al enfoque utilitarista de las necesidades humanas aprobado por la economía convencional, integrándolas en su cuerpo teórico y doctrinal. No obstante, tales críticas no han ejercido un efecto relevante en los círculos académicos, puesto que el análisis de las necesidades implica abordar otros ámbitos y campos de la sociología e incluso la ética (Gorostiza, 2004). Según Jubeto *et al.* (2014), las críticas al utilitarismo de las necesidades humanas se basan en el hecho de que las preferencias no pueden erigirse como el criterio para tomar decisiones de consumo, sino que debe prevalecer el criterio de necesidad, que se extiende por encima de la posesión, el uso y consumo de bienes.

En esta línea, Hinkelammert y Mora (2006), argumentan que las preferencias no pueden constituir el criterio de última instancia puesto que cuando el criterio de las necesidades es sustituido por las preferencias, se relega el problema de la reproducción de la vida. Los autores ponen de relieve que, a fin de frenar la crisis de sostenibilidad y

supervivencia, la racionalidad medio-fin dominante debe transmutar a una racionalidad más integral de respeto al circuito natural, al que denominan racionalidad reproductiva.

Sobre la base de todo lo expuesto, Coraggio (2011) afirma que la economía social solidaria se configura como un espacio de acción conformado no por individuos utilitaristas que persiguen ventajas materiales, sino por "individuos, familias, colectivos y comunidades de diverso tipo que se mueven dentro de instituciones decantadas por la práctica o acordadas con arreglos voluntarios, que actúan con valores de solidaridad y cooperación" (p. 45), proporcionando valores de uso a fin de satisfacer las necesidades de productores y comunidades (de base territorial, étnica, social o cultural), sin existir una orientación hacia el beneficio y la acumulación de capital exacerbada.

En suma, la economía es el sistema de procesos de producción, distribución, circulación y consumo que, mediante principios, instituciones y prácticas, la sociedad o las comunidades organizan en cada contexto histórico con la finalidad de generar las bases materiales para responder a las necesidades y deseos legítimos de todos sus miembros, tanto actuales como los de futuras generaciones, de manera que se posibilite la reproducción de la vida manteniendo los equilibrios psíquicos, interpersonales, entre comunidades y con la naturaleza.

2. La Economía Solidaria

"Otro desarrollo significa otra economía. Y esa otra economía que pueda conducirnos al desarrollo deseado, se descubre desde varios ángulos y por convergentes razones que ha de ser más solidaria que la actual. Quienes buscan "otro desarrollo" porque han comprendido que el actual modo de desarrollo ya no es un proceso que garantice el logro de las aspiraciones fundamentales de los seres humanos, han empezado a encontrar en la economía de solidaridad un camino y un modo apropiado de contribuir a su realización (Razeto, 1999, p.10)"

En la economía social se pueden encontrar las raíces de la noción de economía solidaria cuyo propósito es tratar de replantear las relaciones económicas vigentes desde distintos parámetros (Pérez de Mendiguren et al., 2009). Tal replanteamiento no es sino una respuesta para enfrentar las lógicas imperantes del capital, de la maximización del beneficio y de la mercantilización en ascenso de las esferas públicas y privadas, de tal modo que las actuales relaciones de producción, distribución, consumo y financiación se conviertan en relaciones basadas en la cooperación, la reciprocidad, la justicia y la ayuda mutua. A diferencia de los preceptos de acumulación de capital, la economía solidaria considera que en el epicentro de cualquier sistema económico han de estar las personas y su trabajo, mientras que los mercados adoptan un rol instrumental al servicio del bienestar de todos los individuos y de la reproducción de la vida.

La expresión economía solidaria abarca un conjunto heterogéneo de acepciones, enfoques teóricos, realidades socioeconómicas y prácticas empresariales y asociativas que, como señalan Pérez de Mendiguren et al. (2009), está desarrollando un progresivo sentido de pertenencia a modos alternativos de entender el papel desempeñado por la economía y los procesos económicos en las sociedades. En este sentido, es evidente cómo la economía solidaria se presenta como un fenómeno complejo con múltiples facetas, a saber: económicas, sociales, políticas, culturales y ambientales (Da Ros, 2007).

Al examinar la literatura en búsqueda de una conceptualización teórica, la mayoría de los autores coinciden en que existen dos grandes corrientes: la corriente europea, principalmente de origen francés y belga, aunque con importantes vínculos con Québec; y la corriente latinoamericana, desarrollada en su mayoría en Chile, Argentina y Brasil. Estas dos corrientes se analizan con detenimiento en apartados posteriores, aunque se debe señalar que, a pesar de diferencias significativas, ambas presentan puntos en común relevantes (Jubeto et al., 2014).

Arruda (2005) establece que la economía solidaria percibe al género humano como individuos y como seres sociales, no exclusivamente como generadores de riqueza

económica, sino también como "copropietarios de la riqueza material, co-usuarios de los recursos naturales y co-responsables de la conservación de la naturaleza". Para este autor el modelo imperante conduce a la concentración de la riqueza en un reducido grupo de individuos y a la privación de derechos para la mayoría, frente a lo cual la economía solidaria aboga por la producción y el reparto adecuado de la riqueza material para todas las personas, de tal forma que se generen las condiciones sostenibles de desarrollo autogestionado para todas las personas, así como de la sociedad y del propio planeta.

Polanyi (1983) establece que la economía se estructura en torno a tres ejes vertebradores formados por el mercado, el Estado y la reciprocidad, los cuales a su vez articulan tres principios: el del mercado, la redistribución y la reciprocidad. Siguiendo este postulado, Chaves y Monzón (2018) argumentan que la economía solidaria se corresponde con un escenario socioeconómico privado ubicado entre esos tres ejes, de modo que la economía solidaria se configura como un híbrido entre las "economías de mercado, de no mercado y no monetarias, y entre economía monetaria y no monetaria, mezclando recursos y actividades económicas" (p.34).

Uno de los pilares de la economía solidaria es su énfasis en la participación social, en la democratización de las decisiones económicas y en la voluntad de crear espacios públicos de deliberación. Tras estas cuestiones se percibe la aspiración de esta economía solidaria hacia la transformación social, poniendo de relieve que otros modelos de organización son posibles (Chaves y Monzón, 2018). Constituye, por tanto, un planteamiento que persigue la transformación de paradigmas tradicionales.

Las diferentes prácticas de la nueva economía solidaria en realidad no son algo nuevo, sino que toman elementos discursivos y formas institucionales y organizativas típicas de la economía social clásica, como se apuntaba al inicio. Tales iniciativas se pueden observar en países de todo el mundo, tanto desarrollados como subdesarrollados o en vías de desarrollo, aunque hay que precisar que difieren en cuanto a la relevancia social y económica, así como a sus características debido a la idiosincrasia propia de cada región

(Pérez de Mendiguren *et al.*, 2009). De hecho, las experiencias que se aglutinan en torno a la economía solidaria se observan en todos los ámbitos del proceso económico.

En el caso de la producción, la economía solidaria tiene como fin proporcionar modos alternativos para organizar la producción en base a empresas solidarias. Tales empresas poseen formas jurídicas y organizativas diversas en función de los marcos legales de cada país, además, poseen una historia propia vinculada al origen de la organización. Se pretende que las iniciativas alternativas operen sobre la base de una serie de principios basados en la solidaridad, cooperación, confianza y trabajo colectivo, primando a las personas y el bienestar individual y colectivo frente a la búsqueda de ganancia (Pérez de Mendiguren *et al.*, 2009).

En cuanto a la circulación de mercancías, los mismos autores establecen que desde la economía solidaria se promueven relaciones de intercambio justas y equitativas entre personas y pueblos, cuestiones que tienen su reflejo en los movimientos internacionales de comercio justo. Los mercados propuestos aspiran a generar redes de valor solidario que permitan la consolidación de amplias redes de empresas y canales de aprovisionamiento e intercambio alternativos, que a su vez promocionen el consumo de bienes fabricados bajo los valores de la economía solidaria. Adicionalmente, las cadenas solidarias persiguen promover relaciones con redes de consumo responsable basadas en el consumo ético, ecológico y solidario, al tiempo que cuestionan el consumo compulsivo y la acumulación de bienes sin límites. Tales criterios éticos y sociales también son promovidos por la economía solidaria entre las instituciones públicas en los procesos de compra pública.

En lo que respecta a la vertiente financiera, la economía solidaria impulsa experiencias de finanzas éticas o alternativas. Concretamente, Pérez de Mendiguren *et al.* (2009) establecen que existen diversas experiencias que abarcan desde el fomento de actividades de intercambio no monetizadas, pasando por los conatos de medios de pago alternativos o monedas complementarias, hasta las iniciativas de intermediación

financiera integral que proporcionen aquellos productos y servicios de la banca convencional, pero desde una perspectiva ética y de transformación social.

A pesar de la relevancia creciente, estos autores afirman que aún existe una escasa difusión de discursos que sistematice la reflexión sobre las experiencias de economía solidaria. De hecho, en la literatura actual no se puede encontrar una definición única y universal para delimitar el fenómeno de la economía solidaria, aunque existe cierto consenso en distinguir dos dimensiones complementarias (Coraggio 2017; Guerra 2012; Martínez y Álvarez, 2008).

La primera de estas dimensiones sería una dimensión teórica/política, donde la economía solidaria se relaciona con la cimentación de un paradigma alternativo sobre la economía, con origen en la crítica a los modelos convencionales, y que según Pérez de Mendiguren (2014) plantea una orientación con bases ontológicas y metodológicas diferentes. A partir de tales bases teóricas, desde la economía solidaria se persigue generar propuestas de transformación social que conduzcan hacia un modelo socioeconómico fundamentado en modos de sociabilidad no capitalista (De Souza, 2012). Estos mecanismos de transformación no constituyen modelos herméticos, sino que por el contrario se deben concebir modelos donde los procesos económicos se hallan al servicio de la reproducción de la vida, y sometidos a procesos democráticos participativos e inclusivos (Pérez de Mendiguren, 2014).

La segunda dimensión, por su parte, relaciona la economía solidaria con un tipo específico de empresa donde prevalece la democracia, la autogestión y el empresariado colectivo (Martínez y Álvarez, 2008), buscando además operar bajo lógicas distintas a las de organizaciones mercantiles convencionales. En efecto, estas nuevas organizaciones solidarias difieren en cuanto sus "normas de organización y toma de decisiones; sus modelos de propiedad y lógica de distribución de excedentes; sus marcos de responsabilidad y transparencia con los grupos de interés internos y externos; su

incorporación de las necesidades sociales individuales y colectivas; y su compromiso con la transformación social" (Pérez de Mendiguren, 2014, p. 4).

Junto a estas dimensiones, Martínez y Álvarez (2008) apuntan a que la economía solidaria se apoya en las siguientes "intuiciones centrales":

1) La centralidad y la reformulación del trabajo, nutrido de los debates propuestos por la economía feminista acerca de cómo entender y reestructurar el trabajo remunerado y no remunerado, de modo que se asegure el acceso a un nivel suficiente de renta a todos los ciudadanos al tiempo que se distribuyen efectivamente las actividades de cuidado a las personas y reproducción ampliada de la vida.

2) Otro modo de contabilizar cómo se tienen en cuenta todos los entes implicados en la generación de bienestar, además de que todos los costes sociales y ambientales deben ser internalizados en la estructura de costes de las organizaciones productivas.

3) Promover, impulsar y desarrollar la ciudadanía económica asegurando el acceso a los medios materiales de producción y la capacidad de control democrático sobre los procesos económicos.

4) Revitalizar los territorios y las identidades sociales mediante la búsqueda de arraigo en comunidades de base local, étnica y cultural, junto con la rehabilitación de los recursos y las particularidades de los territorios.

En el ámbito europeo, por su parte, el nacimiento y evolución del concepto Economía Solidaria, como se detalla más adelante se encuentra muy ligado al desarrollo experimentado por la economía social y sus estructuras organizativas. Así las empresas cooperativas, mutualidades y asociaciones han tenido una evolución similar, experimentando incluso la institucionalización. Aquí es donde entra la denominada "nueva economía social" que ha desembocado en economía solidaria quien a su vez ha adoptado un doble enfoque, el macro y el micro (Pérez de Mendiguren et al., 2009).

Según Pérez de Mendiguren et al. (2009) la perspectiva macro, entiende la aportación de la economía solidaria, como la que permite la democratización real de las formas de producción, distribución y consumo. Autores como Mendell et al., (2005), indican que uno de los elementos más interesantes que aporta la Economía Solidaria es que no se define como un conjunto de meras actividades económicas con propósito social, sino que se basa en un concepto ampliado de la economía y de la esfera política. Para estos autores la economía solidaria y sus prácticas suponen una forma de democratización de la economía a partir de compromisos ciudadanos. Desde esta perspectiva, la economía solidaria es un enfoque que define las iniciativas que ocurren en su seno desde una doble dimensión socio-política y socio-económica

Ahora bien, para Pérez de Mendiguren *et al.* (2009) el enfoque micro de la economía solidaria, concentra su atención en experiencias concretas analizando a las organizaciones, su funcionamiento, características, formas jurídicas, y sectores a los que dedica su actividad, Desde este enfoque, lo que realmente importa no es tanto proponer métodos alternativos sino encontrar el lugar para estas empresas y organizaciones en la economía actual, buscando una forma de convivencia con las empresas convencionales.

Así, Pérez de Mendiguren (2014) señala que, a pesar del poder evocador del concepto de economía solidaria, lo cierto es que existen dudas acerca de su potencial analítico al no existir un consenso evidente respecto a su significado y límites conceptuales. No obstante, se debe destacar que tal consideración obedece al hecho de que se trata de una terminología de relativa novedad cuyo cuerpo teórico se encuentra en un estado embrionario sin haberse articulado escuelas de pensamiento claramente delimitadas. En este sentido, los límites entre los diversos enfoques emergentes de la literatura se difuminan debido a que poseen referencias teóricas compartidas, o incluso por el hecho de que poseen categorías conceptuales análogas que pueden llegar a esconder diferencias significativas generando, en consecuencia, una sensación irreal de unanimidad entre enfoques distintos.

El mismo autor añade que, paralelamente al desarrollo conceptual en el ámbito académico, una gran parte de la investigación acerca de la economía solidaria se está gestando en las propias organizaciones o redes muy diversas debido a los diferentes contextos geográficos, socioeconómicos y culturales en los que surgen. Tal situación puede llegar a ocasionar que iniciativas empresariales aparentemente similares no generen sus historias colectivas con los mismos significados o, por el contrario, que se emplee una terminología similar para experiencias que se antojan dispares (Pérez de Mendiguren, 2014)

De hecho, la reciente extensión de la expresión economía social y solidaria como un término "amalgama" de ambos (UNRISD, 2013) pone de manifiesto la obvia vinculación entre ambos fenómenos al compartir valores y principios clásicos del cooperativismo. Sin embargo, evidencia también la necesidad de examinar profundamente las discrepancias que existen para evitar consensos basados en referencias vagas que generen ambigüedad en la significación de ambos (Pérez de Mendiguren, 2014).

La Economía Solidaria se presenta, por tanto, como un movimiento social a partir del cual se aglutina un conjunto diverso de organizaciones y actividades que promueven un pensamiento y prácticas alternativas dentro de la economía basadas en la solidaridad. Se trata de un sector claramente diferenciado, dentro de ámbitos más amplios como el Tercer Sector con un reconocimiento mundial en ascenso. Este movimiento tiende a crear estructuras de trabajo en red en el ámbito local, regional e incluso global a fin de impulsar iniciativas con potencial para la transformación social y la implantación de modelos socioeconómicos alternativos (Askunze, 2013).

Según Askunze (2013), al referirse al término economía solidaria, se hace alusión a una serie de principios éticos con aspiraciones normativas en el desarrollo de las experiencias y en el fomento de las políticas económicas.

Para este autor, la economía solidaria emerge como alternativa al sistema de prioridades en el que actualmente se cimenta el sistema económico neoliberal. Esta

alternativa de relativa novedad consiste en una visión y práctica donde la economía se concibe como un medio y no como un fin, que se encuentra al servicio del desarrollo individual y comunitario. Esto implica crear los instrumentos que contribuyan a mejorar la calidad de vida de las personas y de su entorno social. En consecuencia, la economía solidaria se encuentra profundamente enraizada en la "consideración ética y humanista del pensamiento y de la actividad económica" (Askunze, 2007, p. 107), en la que se sitúa a las personas y a las comunidades en el centro del desarrollo.

Esta concepción de la economía solidaria la convierte en una práctica con gran potencial transformador, puesto que choca con el modelo tradicional de la actividad económica. Esta perspectiva concede a las personas sus necesidades, capacidades y trabajo con un valor más allá del capital y de su acumulación, al tiempo que propugna por una redistribución equitativa (Askunze, 2007).

Todo lo anterior deriva en el desarrollo de un conjunto de valores y un abanico de iniciativas vinculadas con el empoderamiento de las personas y organizaciones ciudadanas, así como en el fomento de relaciones fundamentadas en la cooperación y la no competitividad. La economía solidaria incorpora igualmente el desarrollo de modelos democráticos para la toma de decisiones; la generación de riqueza e instrumentos financieros en condiciones éticas; la conservación ecológica; el refuerzo de las capacidades de personas y colectivos especialmente excluidos y la innovación socioeconómica al servicio del desarrollo local entre otros (Askunze, 2007).

En síntesis, al hablar de economía solidaria nos podemos referir a diferentes cosas tal y como indican Martínez et al. (2008), puesto que la economía solidaria constituye un enfoque teórico sobre la economía, pero también un tipo específico de organización fundamentado en la democracia. En cualquier caso, el factor humano y la asociatividad son fundamentales como aspectos de articulación de los procesos económicos.

2.1. La Corriente Europea de la Economía Solidaria

2.1.1. Antecedente: La "Nueva Economía Social".

Defourny *et al.*, (1997) detectan el surgimiento de lo que ellos denominan *nueva economía social* como consecuencia de la acentuada crisis experimentada por sociedades basadas en el fordismo con Estados de carácter keynesiano. Tal consideración es compartida por otros investigadores como Carpi (1997), Favreau (1997), o Martínez y Pérez (2002). Concretamente, Carpi (1997) establece que los Estados de carácter keynesiano, enfocados hacia la estabilidad y el bienestar social, han sido reemplazados por enfoques de carácter schumpeteriano, cuya orientación es hacia la competitividad, generando características inéditas en el desarrollo de la economía social.

Siguiendo a Monzón y Chaves (2012), se puede afirmar que en las últimas décadas parecía que existía un espectacular auge y consolidación del Estado de Bienestar a partir del cual el disfrute universal de bienes preferentes, como la sanidad y la educación, estaban garantizados por los gobiernos de los países europeos más desarrollados. Sin embargo, con el paso de los años se han revelado nuevas necesidades sociales no atendidas por entes capitalistas tradicionales ni por el sector público, que afectan a grupos en riesgo de exclusión social. Entre estas necesidades, se encuentran problemas vinculados con la inmigración, las condiciones de vida de las personas, el desempleo preocupante de larga duración, la violencia de género, las personas con discapacidad etc.

A raíz de estas nuevas realidades sociales, algunas organizaciones habituales de la economía social, como cooperativas y asociaciones, han notado una expansión notable, agrupándose en torno a este sector un conjunto de nuevas organizaciones y nuevos ámbitos de actuación.

Esta nueva categoría presenta, de acuerdo a Monzón y Chaves (2012), algunas diferencias evidentes respecto a los agentes clásicos de economía social, a saber: "las demandas sociales que intenta atender; los actores que están detrás de estas iniciativas;

y el deseo explícito de un cambio social" (p. 34). Concretamente, sobre la base de las tres cuestiones anteriores se inicia la génesis y evolución del concepto de economía solidaria en Francia.

La nueva economía social, introducida por Laville entre otros y que ha evolucionado al calor de los movimientos sociales, posee un enorme potencial para confirmarse como una herramienta organizativa significativamente superior a aquellos instrumentos de empresa capitalista o sector público. Su potencial diferenciador radica en la capacidad que iniciativas de este tipo tienen para impulsar el aprendizaje de valores sociales como la libertad o solidaridad, así como en la capacidad para conseguir una implicación consciente, crítica y responsable. Adicionalmente la flexibilidad de sus procesos de gestión y decisión, junto con los incentivos para la creatividad humana y la innovación son otros aspectos que otorgan a este movimiento de un especial potencial transformador (Pérez de Mendiguren, 2014).

A pesar de las bondades expuestas, este autor añade que existen importantes obstáculos de carácter financiero e institucional que provocan que la actividad de estas iniciativas se circunscriba a espacios de proximidad y al suministro de servicios no complejos en ámbitos como los servicios sociales, el desarrollo comunitario, la gestión ambiental y la sanidad.

Teniendo en cuenta lo anterior, el término de economía solidaria en Europa nace del esbozo de que estas nuevas realidades componen "la expresión micro y meso-económica de un concepto que, en América Latina, ya se venía denominando como economía solidaria para referirse a dinámicas más o menos asimilables a las europeas" (Razeto, 2007, p. 70). Siguiendo a Laville (2009a, 2010a), Pérez de Mendiguren (2014) resalta que lo apreciable de estas experiencias europeas de economía solidaria postkeynesiana es que retoman algunos aspectos interesantes del proyecto fundador de la Economía Social del siglo XIX, donde según Laville (2004 a/b?) existían manifestaciones tempranas de economía solidaria, aunque de tintes pre-keynesianos.

De acuerdo a Pérez de Mendiguren (2014), la economía solidaria conlleva un replanteamiento de la economía como ciencia. Tal consideración deriva de la crítica a esa economía hegemónica configurada como ente cerrado y autocontenido, que se explica a sí mismo, con independencia de otras ciencias sociales. La economía solidaria, por tanto, cuestiona el capitalismo como sistema económico cuya base es una ética utilitarista; el neoliberalismo como doctrina política; y la consideración de la microeconomía acerca de las conductas de consumidores o empresas como problemas matemáticos de maximización de utilidades o beneficio, así como el entendimiento de los mercados autorregulados como modelos que aseguran una asignación eficiente de los recursos escasos de una sociedad (Pérez de Mendiguren, 2014).

Laville (2009a) añade que la economía solidaria tiene su origen en el conocimiento originado desde la experiencia y con un corte inductivo, a partir del cual se ha gestado este enfoque teórico que se retroalimenta de las diferentes iniciativas y experiencias. Así considerada, la economía solidaria constituye un enfoque abierto y de construcción colectiva desde la práctica, donde las iniciativas sociales y empresariales son continuamente confrontadas y mejoradas.

De esta manera, las diferentes contradicciones, que se pueden observar en el seno de organizaciones de economía solidaria, contribuyen a crear la necesaria tensión creativa para analizar la realidad. Tal tensión, como apuntan Martínez et al. (2008) implica no confundir la viabilidad real de las experiencias de economía solidaria con el deseo de que dichas experiencias sean significativas en la configuración de una nueva economía. En este sentido, sobrevalorar el potencial de estas experiencias o catalogarlas injustamente como irrelevantes puede derivar en desajuste importante entre los planos teórico y práctico (Pérez de Mendiguren, 2014).

2.1.2. Europa y su concepción de la Economía Solidaria

La historia contemporánea del siglo XX nos deja dos enseñanzas fundamentales en torno a los modelos económicos, según Laville (2004). En primer lugar, la acción en pro

de una sociedad de mercado sostenida por el interés de la libertad individual se tradujo en evidentes desigualdades. En segundo lugar, el sometimiento de la economía al deseo político bajo la excusa de igualdad ha derivado en la anulación de ciertas libertades. Tales cuestiones pusieron en cuestión la democracia, hecho que perseguían los sistemas totalitarios y que, por otro lado, conduce a la subordinación del poder político al del dinero (Lazar, 2004).

En este contexto, como se adelantaba en el apartado anterior, en Europa surge la génesis y posterior evolución de la expresión economía solidaria, que se encuentra muy entrelazada al resurgir experimentado por la economía social y sus estructuras organizativas y empresariales clásicas, entre las que se hallan las cooperativas, mutualidades y asociaciones. Como apuntan Jubeto et al. (2014), desde sus orígenes en el siglo XIX, y en el transcurso del siglo XX, dichas estructuras organizativas han sufrido un paulatino proceso de institucionalización, llegando a cuestionarse sus valores fundamentales.

Para estos autores, en contraposición a tales formas institucionalizadas de economía social, algunos autores acuñaron el término de nueva economía social para referirse a las organizaciones surgidas en Europa a partir de la década de los setenta para afrontar la crisis económica y los cambios del escenario económico internacional. En efecto, según Defourny et al. (1997), el término de economía solidaria surge para designar las organizaciones de la nueva economía social, que aparecen como respuesta a la crisis del modelo de desarrollo fundamentado en la sinergia Estado-mercado, que conlleva la segregación y jerarquización de las economías.

La perspectiva de la economía solidaria europea alude a "una concepción del cambio donde se trata de actuar en un marco democrático para la evolución de las relaciones de fuerza" (Laville, 2004, p. 10), de tal modo que la pluralidad de las formas de institución o inscripción social de la economía puedan alcanzar completamente el derecho de

ciudadanía (Laville, 2000). Para el autor, remite, además, a un enfoque plural de la economía que permite transformar los términos del debate.

En este ámbito emergente Mendell et al. (2005) estiman que existen cuatro categorías fundamentales de organizaciones de economía solidaria. Según los autores, existen organizaciones que dan respuesta a problemas sociales urgentes y que operan sin fin mercantil, ejemplo de este tipo de organizaciones las cocinas colectivas y la reintegración de personas excluidas. En otro lado, existen otras que tratan de resolver a necesidades y aspiraciones, igualmente de modo no mercantil, como por ejemplo los eco-museos. En tercer lugar, se encuentran las organizaciones que resuelven problemas sociales urgentes, pero operan mercantilmente como las empresas de inserción. La cuarta categoría corresponde a aquellas organizaciones que dan respuesta a necesidades y aspiraciones de forma mercantil, tales como las empresas sociales, cooperativas de trabajo asociado, cooperativas de agricultura biológica, reciclaje, etc.

Tal y como observábamos en el anterior apartado de antecedentes, el concepto de nueva economía social, introducido por Laville entre otros, ha derivado progresivamente hacia el actual término de economía solidaria, produciéndose una confluencia, como señala Pérez de Mendiguren (2014), con los debates observados en América Latina sobre el fenómeno de la economía solidaria. De hecho, para Laville (2010b) los vínculos entre diferentes experiencias como la economía popular, los servicios de proximidad, el comercio justo, las microfinanzas y las monedas sociales son reafirmados por la existencia de experimentos multidimensionales.

Dentro de la corriente europea, al tratar de conceptualizar la economía solidaria se detectan dos enfoques principales que en ocasiones inducen a pensamientos divergentes, lo que a su vez contribuye a crear cierta confusión e incluso a la germinación de términos utilizados como sinónimos (Pérez de Mendiguren, 2014). Estos dos enfoques coinciden con las perspectivas macro y micro de la economía solidaria comentadas en párrafo anteriores.

Para Laville (2010b) el calificativo de "alternativo", con gran potencial movilizador en el siglo XX, se ha disipado para sustituirse por una amplia terminología referente a diferentes tipos de iniciativas. Según este autor, ninguna de estas iniciativas tiene cabida dentro del enfoque del tercer sector, puesto que éste establece una separación hermética entre asociaciones y cooperativas, hecho desafiado por la realidad vigente.

Tampoco pueden entenderse en la esfera del estado previamente adquirido de la economía social, sino que se diferencian por sus objetivos de solidaridad más amplios y su carácter de organizaciones que involucran a múltiples entes. En este sentido, estas nuevas realidades emergentes se caracterizan específicamente por el objetivo explícito del servicio a la colectividad y el poder compartido entre las diferentes partes (Laville, 2010b).

Al establecerse las actividades económicas como un medio para perseguir objetivos relacionados con la solidaridad democrática, la producción de bienes y servicios no se articula en función de las perspectivas de lucro, sino de acuerdo con el bien común. Concretamente, las razones del compromiso de los promotores se basan en la "la búsqueda de beneficios para la colectividad que no sean efectos inducidos por la actividad económica sino consecuencias intencionales" (Laville, 2010b, p.69).

La búsqueda de estos beneficios colectivos, impulsando lazos sociales democráticos, se articula mediante el capital social que Evers (2001) llama capital cívico. Tal capital social es fundamental en todo el proceso de producción, convirtiéndose en el factor organizador de la producción y adquiriendo esa orientación cívica (Laville, 2010b).

A pesar de que la literatura sobre economía solidaria aún no es muy abundante, las sucesivas investigaciones han propiciado la atención pública sobre las nociones de utilidad social e interés colectivo, y ha planteado además la cuestión acerca de los objetivos de las actividades, hecho evitado en la economía social (Laville, 2010b). Por tanto, se puede constatar que la economía solidaria va más allá de la economía social, puesto que esta

última se ha centrado en los vínculos entre la actividad y los actores, olvidando otros aspectos.

Tal y como señala Laville (2004), en la economía social existen principalmente dos modos de estímulo. Por una parte, se observan las organizaciones para otros, donde sus promotores inician una actividad que consideran necesaria para un conjunto de beneficiarios del que no forman parte. Por otra parte, se encuentra la autoorganización donde sus promotores comienzan una actividad para un grupo del que sí forman parte. Tal diferenciación está en línea con la distinción expuesta por Gui (1991) respecto del interés general y del interés mutuo que descansa en la idea de categoría dominante y categoría beneficiaria.

La economía social, concentrada en el aspecto organizacional, no ha tenido la capacidad suficiente para contrarrestar "el isomorfismo institucional creado por la división y complementariedad entre el mercado y el estado del bienestar" (Laville, 2010b, p. 71). En este sentido, el autor sostiene que se han dejado de lado las mediciones políticas a causa del énfasis en el éxito económico de las empresas que lo conforman. No obstante, el autor añade que las iniciativas de la última década han reforzado las dimensiones políticas de las prácticas que se perfilan a ser direccionadas a los ciudadanos y emprendedores, quienes reducirán sus efectos drásticamente si no pueden promocionar la democracia interna y externa. Confirmar que el éxito económico de las experiencias aisladas no resulta decisivo significa igualmente involucrarse en la meditación sobre las cuestiones por las cuales existen tantos obstáculos para su difusión (Laville, 2009a).

De acuerdo a Laville (2010b), la economía solidaria posee una doble dimensión, política y económica, que requiere la ejecución de experimentos asociativos, cooperativos y mutualistas para influir en los compromisos institucionales. Dado que descansa en el reconocimiento de una dimensión política y otra económica del asociacionismo, el enfoque de la economía solidaria proporciona las claves para salvar los límites expuestos por el cuerpo teórico de la economía social. Límites referentes fundamentalmente a

aspectos relativos de la democracia interna, de la solidaridad y de la institucionalización (Laville, 2004).

Teniendo en cuenta esta doble dimensión, desde la economía solidaria se pone en cuestión las categorías de la economía a nivel conceptual y empírico, negándose a reducir los fenómenos económicos a aquellos que se definen como tales por la ortodoxia económica (Laville, 2009). Además, se cuestiona el poder delimitador conferido a la ciencia económica, mientras que impulsa una reflexión más generalista acerca de las definiciones e instituciones de la economía (Laville, 2004).

Al hablar de economía solidaria en la literatura europea, resulta necesario hacer referencia a la solidaridad democrática introducida por Laville. En este sentido, el autor sostiene que considerar al asociacionismo en un polo diferente al mercado y al Estado, concretamente el de la reciprocidad y el espacio público, implica delimitar mejor la noción de solidaridad, así como establecer cómo se vincula con la democracia.

El concepto de solidaridad en ocasiones provoca celos en algunos círculos debido a las connotaciones relacionadas con la caridad (Vincent, 1997). Sin embargo, se deben superar tales celos y tratar de exponer los diversos significados de un concepto ambiguo, comenzando con una reflexión que lo distinga de la referencia utilitarista implícitamente asumida por la economía social. Concretamente, Laville (2004) refleja que existen dos sentidos fundamentales de la solidaridad, que han dejado huella en a las asociaciones. Estos dos sentidos son la concepción filantrópica y la democrática por otro lado.

Respecto a la solidaridad filantrópica se puede considerar como la primera manera de solidaridad, aludiendo a un deseo de una sociedad ética donde las personas, movidas por el altruismo, desempeñan su papel sobre la base voluntaria. Tal enfoque filantrópico de la solidaridad se encuentra estrechamente marcado en la óptica de las preocupaciones liberales. La noción filantrópica de la solidaridad llegó a predominar en las figuras anglosajonas de las asociaciones, dando fe de que las "asimilaciones entre acción

voluntaria y filantropía no son algo específico" (Laville, 2004, p.14). No obstante, Donati y Esparza (1997) ponen de manifiesto que la visión filantrópica no procede exclusivamente de la cultura anglosajona.

La propensión a ayudar a otros, considerada como un factor de la ciudadanía responsable, supone en sí una amenaza de un "don sin reciprocidad" (Ranci, 1990) al existir como retorno solamente una gratitud por parte de los beneficiarios, creando el riesgo de que los receptores se sitúen en una posición de inferioridad. En otras palabras, esta orientación puede propiciar una jerarquización social y el sostenimiento de desigualdades adyacentes en las redes sociales de proximidad (Laville, 2004).

En contraste, la solidaridad democrática refuta la acepción anterior, defendiendo una visión de la solidaridad como principio de democratización de la sociedad derivado de acciones colectivas (Laville, 2004). Bajo este segundo enfoque, se promulga la igualdad de derecho entre los individuos que interaccionan lo que supone una igualdad de derecho entre las personas que se comprometen en ellas. A diferencia de la filantrópica, esta visión se encuentra menos presente en países anglosajones, observándose principalmente en países sudamericanos y de la europea continental (Laville, 2003).

Al examinar el surgimiento de esta visión, la solidaridad democrática, con que se relaciona la economía solidaria, revela una consistencia histórica y teórica. En este sentido, la solidaridad ha sido el 'concepto movilizad para inventar protecciones susceptibles de limitar los efectos perturbadores de la economía de mercado" (Laville, 2004, p. 14). De hecho, la solidaridad democrática favorece la reciprocidad, designada por la unión social voluntaria entre ciudadanos libres e iguales, así como la redistribución que establece las normas y beneficios determinados por el Estado para reforzar la cohesión social y revertir las desigualdades (Laville, 2004).

En las asociaciones obreras y campesinas, donde se confluyen producción en común, ayuda mutua y reivindicación colectiva, queda reflejado el proyecto de una economía

fundada sobre los pilares de la fraternidad y la solidaridad, refutando la teoría sobre la discontinuidad entre el espacio público y la economía (Laville, 2000).

La democratización parcial de la economía, alcanzada tras múltiples esfuerzos, se debe en gran parte a principios vinculados con la solidaridad. En efecto, este término unido a la premura de la sociología permitió una cierta ruptura respecto al imaginario liberal y su individualismo contractualista (Laville, 2004). El concepto en primer lugar, se articuló bajo un prisma de reciprocidad con vocación económica, para posteriormente desarrollarse en la redistribución pública englobando las asociaciones voluntarias en una relación tutelar. Laville y Nyssens (2000) añaden que la evolución interconectada de la acción pública y asociativa es una de las lecciones de mayor calado al efectuar un análisis histórico retrospectivo.

El interés renovado por la economía solidaria en nuestros días no aboga por la sustitución del Estado por la sociedad civil, sino que defiende la combinación de la solidaridad redistributiva con una solidaridad de mayor reciprocidad a fin de fortalecer la capacidad de la sociedad para organizarse automáticamente. En este contexto, la solidaridad democrática favorece la reciprocidad entre personas en el escenario público, a la par que promueve la redistribución en un Estado de derecho. Se trata, por tanto, de aspirar a una identificación prioritaria de lo que es común a estas nociones y que la génesis del concepto abarcador de solidaridad ayuda a reconstituir (Laville, 2004, p, 10)

A pesar de la presencia de riesgos continuos de cambio en las categorías estratégicas o funcionales, especialmente violento cuando es cubierto por discursos enfocados en la libre comunicación, la reciprocidad resulta básica y esencial para formular aquellas cuestiones que derivan de los espacios públicos autónomos, que preservan un potencial de autodeterminación de la sociedad (Laville, 2004).

A partir de la literatura revisada se puede establecer que la economía solidaria incorpora aquellas actividades que impulsan la democratización de la economía partiendo de compromisos ciudadanos. Las diversas iniciativas de economía solidaria a nivel

internacional, nacional, regional y local reflejan la necesidad de meditar acerca de la esencia del vínculo social y propósitos del intercambio económico, puesto que se sugiere repensar la solidaridad en el seno de la economía en lugar de corregir sus resultados, de acuerdo con instrumentos propios del Estado nacional (Laville y García, 2009). Es destacable además que, a pesar de las múltiples disimilitudes entre iniciativas heterogéneas, todas ellas comparten algunas señales distintivas (Laville et al., 2009).

El primer punto de encuentro radica en sus orígenes, ya que las primeras manifestaciones estaban vinculadas con la doble crisis, tanto cultural como económica, que sufrió la sociedad salarial. A pesar de que cada práctica nacional deriva de una historia propia, lo cierto es que la década de los ochenta supuso la renovación de los modos de expresión de la sociedad civil en Europa, pero también en América. De hecho, estas experiencias, donde la acción local no estaba sujeta a ningún imperativo, quedan reflejadas en las intenciones de empoderamiento por parte de los barrios o de los grupos locales, conservando su independencia respecto de los poderes públicos y de las grandes organizaciones (Laville y García, 2009).

En la década de los ochenta se impulsa el desarrollo de actividades económicas en relación a objetivos sociales que persiguen una mejora de las condiciones de vida en ámbitos tan diversos como la sanidad, la vivienda, la defensa de los desempleados etc. Bajo este planteamiento se atiende especialmente, en cuanto a medios se refiere, a la ayuda mutua entre los ciudadanos perjudicados por determinados problemas. No obstante, la gestión demandada por estas actividades económicas puede implicar algunos efectos negativos tales como focalizarse en objetivos insignificantes (Laville y García, 2009).

Teniendo en cuenta lo anterior, los elementos de la economía solidaria deben afrontar los retos relativos a las formas de agrupación. Según Laville et al. (2009), los esfuerzos en esta dirección comienzan a dar resultados positivos en agrupaciones y redes nacionales.

Un ejemplo de ello es el recorrido económico de las organizaciones del Québec en conjunción con el movimiento sindical o el movimiento de mujeres.

En suma, tal como señalan estos autores, los participantes y los propios investigadores no se conforman con las estructuras nacionales, sino que se encuentran inmersos en la edificación de una sociedad civil emergente. Desde la economía solidaria no sólo se protesta, sino que también se articulan reivindicaciones y propuestas (Laville y García, 2009).

A pesar de todo, lo que algunas personas investigadoras entienden por economía de solidaridad no consiste en una forma completamente definida y única de estructurar unidades económicas, sino que se basa en un proceso multifacético por el cual incorporamos solidaridad en la economía. Existe la falsa creencia de que la solidaridad es la manera de mitigar las externalidades negativas de la economía, es decir, se tiende a pensar que la solidaridad debe realizarse una vez que la economía ha desempeñado su tarea y completado su ciclo (Laville y García, 2009).

En línea con esta creencia, en primer término, se encontraría la producción y distribución de bienes y servicios y, tras ser realizada esta función, sería el momento de la solidaridad compartiendo y ayudando a los más desfavorecidos. De esta manera, la solidaridad se lleva a cabo a partir de los frutos de la actividad económica, sin ser en realidad solidarias ni la propia actividad económica ni sus productos.

Frente a la creencia anterior, Laville (2009a) sostiene que la solidaridad debe ser introducida en la economía misma, operando en las diferentes etapas del proceso económico, desde la producción hasta la acumulación, pasando por la distribución y el consumo. Análogamente, establece que la solidaridad debe penetrar en la teoría económica a fin de superar las ausencias evidentes en una materia donde el término de solidaridad parece no encajar espontáneamente.

En los contextos europeos actuales se detectan una serie de elementos que reflejan la necesidad de que la solidaridad cale más hondamente en la economía. Uno de estos elementos emana desde la esfera del trabajo asalariado dependiente de empresas privadas o públicas. En este sentido, existen importantes retos relacionados con la necesidad de enriquecer los contenidos del trabajo, mejorar las condiciones en que se desarrolla, atender los efectos del trabajo sobre la salud física y psicológica del trabajador, impulsar activamente una participación superior, etc. (Laville y García, 2009).

Un hecho adicional que actualmente fomenta la producción práctica y teórica dentro de la economía de solidaridad emerge de los movimientos cooperativos y de autogestión. Ambos movimientos se han posicionado durante décadas como los principales procesos de generación de modelos económicos alternativos, sociales y humanistas. A pesar de que estos movimientos se han expandido por diversas vertientes de la economía y por diferentes países, el cooperativismo y la autogestión han puesto de manifiesto la existencia de límites y la crisis en su crecimiento. Se debe admitir que se sitúan en un espacio subordinado respecto de las grandes tendencias de la economía y la política (Laville y García, 2009).

Otro de los aspectos que impulsan la búsqueda de la economía de solidaridad en los contextos actuales es la crisis ecológica, puesto que se presenta como una cuestión económica estructural al formar parte de una problemática más profunda de la civilización industrial, materialista y consumista que nos rodea. Incrementar la solidaridad en el trabajo, la distribución y el consumo empieza a percibirse como una de las herramientas más eficientes para enfrentar los desafíos ecológicos que nos acechan.

En síntesis, como apuntan Laville y García (2009) del examen, la reflexión y el intercambio de vivencias e ideas alrededor de la economía de la solidaridad emana la potencialidad de una renovación trascendental de la teoría económica, pero los autores reconocen que no es una tarea exclusiva para los especialistas. La disciplina económica no es una ciencia autónoma, sino que se nutre de otros campos de conocimiento para

desarrollar sus fundamentos. La economía solidaria no debe surgir exclusivamente de la reflexión teórica, ni de la experiencia práctica a pesar de su intensidad e importancia. Por el contrario, debe emanar de la comunión enriquecedora de ambos aspectos.

La conjunción entre teoría y práctica es, para Laville y García (2009) un cometido principalmente de la política. Para estos autores, dentro del ejercicio de la política pueden alcanzarse importantes hitos que logren la efectiva conexión entre las experiencias prácticas de diversas personas y grupos con los desarrollos intelectuales de aquellos que sistematizan esas iniciativas, proyectándolas en el pensamiento, la ciencia y la cultura, pudiendo convertirse en proyecto histórico. No obstante, estos autores también resaltan que esta labor no puede ser desempeñada por "conciencias mezquinas y voluntades débiles", sino que se precisan "espíritus abiertos y generosos" (p. 8).

2.2. Las aportaciones a la economía solidaria desde el Quebec.

La filosofía francesa sobre economía social ha influido ampliamente en la región del Quebec. Tal influencia queda reflejada en el auge del movimiento cooperativo quebequense durante el siglo XIX y a comienzos del XX con la génesis de las Cajas Populares Desjardins, fuente relevante de financiación de la economía social contemporánea (Côté, 2010).

En Quebec, todo se inicia con la Unión de Productores Agrícolas (UPA) basada en un movimiento cooperativo dinámico en la comercialización de su producción. Este movimiento cooperativo surgió a partir de una fuerte identidad sociocultural, pero de escaso reconocimiento por el pueblo francés canadiense al inicio (Favreau, 2005). Las razones de su nacimiento se pueden encontrar en la búsqueda de formas de comercialización de sus productos, así como comprar materias primas a precios más asequibles que los impuestos por grandes organizaciones. Estos agricultores apostaban por el desarrollo económico autónomo al tiempo que producía la afirmación de su identidad (Favreau, 2005).

Tras una fase donde su influencia se redujo, el enfoque de la economía social volvió a florecer en Quebec, coincidiendo con la caída del Muro de Berlín en un escenario de reestructuración del Estado de Bienestar en la región. Como consecuencia de la presión de diferentes sectores sociales, el gobierno de Quebec se apoyó en la economía social para dar una respuesta satisfactoria, al tiempo que recortaba la dimensión del sector público. Tal situación le permitió sanear sus finanzas de manera que la economía social se erigió en la tercer camino o sector para enfrentar la crisis (Côté, 2010).

La perspectiva de la economía social y solidaria, en Quebec se cimienta sobre la base de una constelación de grupos comunitarios conectados a diversas agrupaciones creadas en la etapa de formación del Estado de Bienestar. Al constituir un movimiento social sólido, la explicación del mantenimiento de estas agrupaciones comunitarias radica en el propio "fervor de sus líderes, la convicción de sus miembros y también a partir de los financiamientos públicos, [...], que pusieron a su disposición los recursos mínimos necesarios para su supervivencia" (Côté, 2010, p. 4). De hecho, el origen de la profusión de grupos de economía social en Quebec se debe entender en relación a la dinámica del desarrollo económico comunitario de inspiración estadounidense y canadiense-británica.

Lévesque (2004) pone de relieve que "la nueva economía social" se origina, especialmente, por el cuestionamiento del modelo de desarrollo propuesto tras la Segunda Guerra Mundial, así como por las respuestas inspiradas en el neoliberalismo tales como la apertura de las fronteras, la liberalización y la reestructuración de la economía (Vaillancourt et al., 2001). Dichas cuestiones han propiciado el crecimiento de las desigualdades entre ciudadanos del Norte y del Sur del planeta, situación a la que han tratado de enfrentarse numerosas prácticas iniciadas por la sociedad civil, mientras que ni gobiernos, ni empresas ofrecen soluciones a estas nuevas necesidades (Lévesque, 2004).

Lévesque (2004), uno de los estudiosos del movimiento quebequense, coincide en considerar que los promotores de la nueva Economía Social y Solidaria se hallan menos

motivados por la necesidad que por las aspiraciones hacia más democracia. Esto implica el caminar hacia una sociedad que reconozca el lugar y papel desempeñado por las mujeres, hacia una sociedad más equitativa, hacia un desarrollo duradero.

Las iniciativas de estos nuevos movimientos sociales, que pretenden impulsar diferentes modelos de desarrollo y globalización, poseen una visión que se extiende más allá del territorio Estado-nación. Tal orientación obedece fundamentalmente a su participación en los actuales contextos de emergencia de una opinión pública mundial, incluso de una sociedad civil mundial (Lévesque, 2004).

Coincidiendo con la corriente europea, desde las prácticas del Quebec se observa cómo la economía solidaria surge del impulso de la necesidad, reflejando que el éxito pasa por una "redistribución alimentada por el Estado, por la reciprocidad y el don de parte de los individuos o de las colectividades de la sociedad civil" (Lévesque, 2004, p. 2). De esta manera, las experiencias de economía solidaria buscan dar respuesta a la crisis del Estado y a la crisis del empleo.

Este autor establece una diferenciación entre iniciativas encaminadas a resolver desafíos derivados de la globalización neoliberal y aquellas otras basadas en la aspiración hacia otro modelo de desarrollo, incluso hacia otra globalización para caracterizar el contexto de emergencia, que no debe servir para jerarquizar las iniciativas. Es importante resaltar, que las iniciativas motivadas por la necesidad también pueden estar influidas por aspiraciones profundas, mientras que las iniciativas causadas por aspiraciones pueden igualmente responder a necesidades que aparecen en el largo plazo. En cualquier caso, las diferentes iniciativas y prácticas han de dirigirse hacia una economía plural de acuerdo a participaciones variables entre el mercado, el no mercado y lo no monetario (Lévesque, 2004).

El análisis de la nueva economía social y solidaria en el Quebec permite establecer una especie de modelo quebequense de economía social según algunos autores (Lévesque y Ninacs, 2000; Vaillancourt et al., 2001; Vaillancourt y Fabreau, 2001). Este modelo de

economía social se caracteriza por dos cuestiones principales. En primer término, el vínculo que trata de establecer entre la nueva economía social y solidaria procedente del desarrollo social y aquella sujeta a una dinámica de desarrollo económico (Lévesque, 2004).

Tal relación constituye una preocupación creciente entre el gobierno local y el gobierno nacional. En segundo término, la negociación entre grandes actores sociales ha posibilitado fijar una definición amplia e inclusiva de economía social que proporciona un papel central a las personas sobre los capitales y un funcionamiento democrático. En tercer término, los promotores se esfuerzan para conseguir la economía social no sea una economía de "miseria" cuyos servicios no sean servicios de baja calidad (Lévesque, 2004).

Al igual que la corriente europea desde el Quebec se comparte la idea de que la economía solidaria no puede desarrollarse sin una democracia efectiva. De esta manera, este enfoque se distingue de los enfoques del tercer sector por el énfasis en el funcionamiento democrático en lugar del acento en el aspecto no mercantil (Defourny y Develtere, 1999).

2.3. La corriente Latinoamericana de la Economía Solidaria.

Aunque surgió primero en Europa, la promoción del modelo cooperativo por parte de inmigrantes de Francia, Alemania y Suiza, la aportación en Latinoamérica no es menos importante, pues desde 1930 a 1960 Latinoamérica especialmente Argentina, Brasil, Uruguay y Chile se embarcaron en iniciativas cooperativas para superar la crisis que vivían, así crearon cooperativas de consumo, ahorro, créditos, etc. Hacia 1960-1970, se desarrollaron reformas agrarias que promocionaban las cooperativas en todos los países de América latina.

Fue en la década de los años setenta y ochenta que se produce la apertura económica hacia el mercado mundial y surge el concepto de economía solidaria, siendo uno de los precursores el chileno Luis Razeto, quien en su trilogía literaria sobre economía solidaria

extiende este concepto cobrando auge en los noventa gracias a redes internacionales de investigadores (Jubeto et al., 2014).

La progresiva evolución de la economía solidaria ha derivado en los últimos años en un incremento significativo de aportaciones a este debate desde disciplinas científicas tan diversas como los movimientos sociales, la antropología, la cultura, el derecho o las ciencias políticas (Pérez de Mendiguren, 2014). Tales aportes se han generado tanto en los escenarios institucionales y académicos, como en las organizaciones latinoamericanas.

En América Latina podemos encontrar distintas denominaciones para la economía solidaria, que se les dan a los emprendimientos populares de carácter asociativo, entre ellos se distinguen: economía solidaria (Razeto, 1993, 1999 y Singer, 2002), economía popular solidaria (Gaiger, 2004) o socioeconomía de la solidaridad (Arruda, Guerra, 2004).

A fin de abordar el examen de las diferentes aportaciones a la idea de economía solidaria desde la corriente latinoamericana, se plantea el análisis de los estudios realizados desde Brasil, Argentina y Uruguay, así como los estudios de otros autores considerados como relevantes. Tal revisión se plantea en los sucesivos apartados, donde se ofrece una visión de la perspectiva acerca de los planteamientos y debates sobre la economía solidaria en Latinoamérica.

2.3.1. La Economía Solidaria en Brasil

Brasil se posiciona como una de las regiones donde la economía solidaria más se consolidó durante la primera década del siglo XXI con la creación y desarrollo de la Secretaría de Economía Solidaria de Brasil -SENAES- hasta su práctica desaparición al diluirse en la "secretaría especial de micro y pequeña empresa" y transferir la estructura y las cargas de SENAES para este nuevo espacio en el año 2011. No obstante, tanto en términos de desarrollo de iniciativas y redes de organizaciones de economía solidaria, como en términos institucionales de apoyo en forma de políticas públicas fue durante esos años referente a nivel latinoamericano y mundial. Una de las cuestiones más

reseñables del caso brasileño es la existencia de una vasta red de organizaciones y actores sociales organizada como movimiento social, que en última instancia ha facilitado la creación de un entramado institucional con identidad colectiva, liderazgo y capacidad de interlocución (Pérez de Mendiguren, 2014).

En efecto, Jubeto et al. (2014) revelan que entre las aportaciones más relevantes del estudio de la economía solidaria en Latinoamérica se ha dado en Brasil, donde una importante red de Instituciones académicas de investigación reunió aportaciones de Marcos Arruda, Paul Singer y Luiz Inacio Gaiger para quienes la economía solidaria es un proyecto de transformación social que brinda una alternativa al capitalismo.

Guerra (2010) explica que en el caso de Brasil, cuenta con el Fondo Brasileiro de Economía Solidaria, un espacio promovido desde la sociedad civil donde intervienen diversos actores incluyendo agentes del gobierno, por ello es que la economía solidaria se ve como una alternativa no sólo en el ambiente intelectual del país, sino que es parte importante en las iniciativas públicas. La SENAES de Brasil, por ejemplo, se encargaba de políticas públicas y describe:

“La economía solidaria es una forma diferente de producir, vender, comprar e intercambiar lo que es necesario para vivir. Sin explotar a nadie, sin querer llevar ventaja, sin destruir el medioambiente. Cooperando, fortaleciendo el grupo, sin patrón ni empleado, cada uno pensando en el bien de todos y no en su propio bien” (SENAES, Folleto de Divulgación citado en Guerra, 2010)

En el estudio de economía solidaria, Arruda (2004) centra la atención en la "alienación masiva a escala planetaria, el desempleo estructural, la profunda desigualdad y la opresión provocadas por el gran capital" (p. 3), los cuales han sido confrontados por un movimiento social antiglobalización basado en sus inicios en la profunda crítica, denuncia, presión por regulaciones, reformas y políticas públicas democráticas, pero que ha derivado en un movimiento alterglobalización (Arruda, 2004).

En este contexto brasileño, la economía solidaria se presenta como una propuesta novedosa para organizar la economía y la sociedad alrededor de la certeza de que otra "socio-economía" global es factible, lo que significa que otro ser humano es posible (Arruda, 2004). Lo anterior implica la superación del alineamiento establecido mediante el autodesarrollo holístico, individual y colectivo (Arruda, 2005).

Desde la óptica más básica, la economía solidaria constituye el vehículo para contrarrestar el desempleo y la exclusión derivados del principio de ganancia y acumulación presentes en los regímenes económicos actuales. Sin embargo, como apunta Arruda (2004), la economía solidaria va más allá, puesto que también es el pilar para el desarrollo de nuevos modos de organización de la realidad económica, de la categoría local a la global. Bajo esta perspectiva la economía solidaria queda representada como una actividad económica organizada para ocuparse de su principal objetivo, basado en el auto desarrollo tanto personal como colectivo, seguro y sostenible.

Lo expresado supone compartir la satisfacción de las necesidades y deseos, por lo que la economía solidaria es, por tanto, una esencia "ética, recíproca y cooperativa de consumir, producir, intercambiar, financiar, comunicar, educar, desarrollarse que promueve un nuevo modo de pensar y de vivir" (Arruda, 2004, p. 72).

De acuerdo con este autor, la economía solidaria se configura sobre la base de una serie de aspectos que a continuación se detallan. En primer lugar, se encuentra la sociedad civil, particularmente en la esfera del trabajo, debe empoderarse para convertirse en el sujeto principal de su vida y de su desarrollo. De esta forma, el Estado, el capital, el desarrollo económico y el tecnológico se conciben como el vehículo para hacer viable el desarrollo humano y social (Arruda, 2004).

En segundo lugar, se sitúa la colaboración solidaria que constituye el modo predominante de relación social. En tercer lugar, se debe mencionar el hecho de compartir y la coparticipación en la producción, distribución y consumo, quienes se convierten en la emoción y la matriz de la acción. En cuarto lugar, se sitúa el Estado

democrático como proyecto común, cuya principal función es impulsar un sistema de sociabilidad basado en la cooperación, el respeto mutuo y el pleno desarrollo las personas y sus comunidades. En quinto lugar, es preciso resaltar la importancia de la democracia que se materializa en la construcción de un sistema humano y social, "un espacio socioeconómico, mental y psíquico del compartir, del respeto mutuo, de la cooperación y de la coparticipación" (Arruda, 2004, p. 73).

Por último, se encuentra la matriz cultural donde todos y cada uno de los individuos sociales son los legítimos líderes y, en consecuencia, comparten el poder y la responsabilidad en la toma de las decisiones (Arruda, 2004).

La economía solidaria reconoce al género humano, en su dimensión individual y en su dimensión social, concibiéndolo no sólo como productor y generador de riqueza económica, sino también como "copropietario de la riqueza material, co-usuario de recursos naturales, y responsable de manera conjunta de la conservación de la naturaleza" (Arruda, 2008, p.4). se trata, por ende, de una economía de carácter responsable donde la diversidad humana es concebida como fuente de riqueza, de complementariedad y de paz, y no como falsa razón para una exacerbada competencia y guerra entre egos individuales y/o colectivos. Así mismo, se esboza la idea de una economía plural, puesto que la economía solidaria propone producir y compartir entre todos, de forma justa y equitativa, la riqueza material suficiente con la finalidad de crear condiciones sostenibles para un desarrollo autogestionado de todos los miembros de la sociedad.

Para Arruda (2008) el término solidaridad denota que las personas estamos fuertemente interconectadas entre nosotras como seres humanos, así como con otras formas de vida y con la propia naturaleza. Este hecho implica que el diálogo y la cooperación mutua son una alternativa mejor que el individualismo y la competitividad.

Finalmente, se debe resaltar que desde esta concepción de la economía solidaria se produce una distinción evidente respecto de la economía social. La economía social es

definida como aquella donde se incorporan "empresas sociales, comercio justo, crédito mutuario, empresas comunitarias, organizaciones voluntarias y de caridad que hacen comercio, agencias sindicales de apoyo, grupos de trueque con moneda social, unidades domésticas de producción, inmigrantes en la diáspora, y todo lo que se llama economía de autoayuda" (Arruda, 2008, p. 5). En consecuencia, se puede establecer que involucra la utilización de prácticas de comercio fundamentadas en el mercado a fin de satisfacer a una serie objetivos sociales. Es el reflejo de una conciencia social en la sociedad civil, donde los intereses de diferentes colectivos como inmigrantes, trabajadores, desfavorecidos o mujeres son reconocidos e incorporados en esquemas productivos a través de diversos modos de emprendimiento social. La economía solidaria según el autor, a su vez, se erigiría como estrategia, más que un sistema, impulsando valores y prácticas de calidad ética y humana superior en los sistemas público, privado y social.

2.3.2. La Economía Solidaria en Argentina y Uruguay

Otro antecedente de académicos latinoamericanos involucrados con los estudios de economía solidaria proviene de Argentina, donde José Luis Coraggio, centró sus estudios primero en el desarrollo local y sobre los noventa redireccionó al estudio de economía social y solidaria. Al igual que los autores anteriores Coraggio rechaza la economía de mercado y el capitalismo y expresa la necesidad de cimentarla en otros principios que se mencionaron en el epígrafe anterior como el trabajo y la solidaridad (Jubeto et al., 2014).

En Argentina la economía solidaria ganó impulso después de la crisis económica y social de 1998, convirtiéndose en una propuesta de cambio concreta que ha generado microemprendimientos familiares, empresas autogestionadas y nuevas cooperativas en todos los sectores sociales (Dillon y Romaní, 2007).

Desde la investigación argentina se coincide en señalar que, durante las últimas dos décadas, el empobrecimiento y exclusión de sectores de la sociedad ha derivado en el surgimiento de una amplia gama de actividades y modalidades económicas, en parte ya institucionalizadas, que sitúan en el ámbito de la economía solidaria. Estas actividades

suelen estar basadas en micro emprendimientos asociativos, trabajadores autogestionados, comercio justo, redes de abastecimiento o microfinanzas (Coraggio, 2017).

Coraggio (2011), uno de los precursores del estudio de la economía solidaria en Latinoamérica, propone como referente doctrinal los principios que inspiran la obra de Polanyi, explicando que debe tomarse en cuenta la organización social en la producción, separando a los trabajadores de su medio de producción, es decir, propone la autogestión del trabajo. También añade que es indispensable la cooperación libremente asociada y no impuesta. Asimismo, promueve que se establezca un principio de relación entre el trabajo humano y naturaleza que genere el intercambio de energía respetuoso con los ecosistemas; y un principio de distribución que prevea la integración social del consumo.

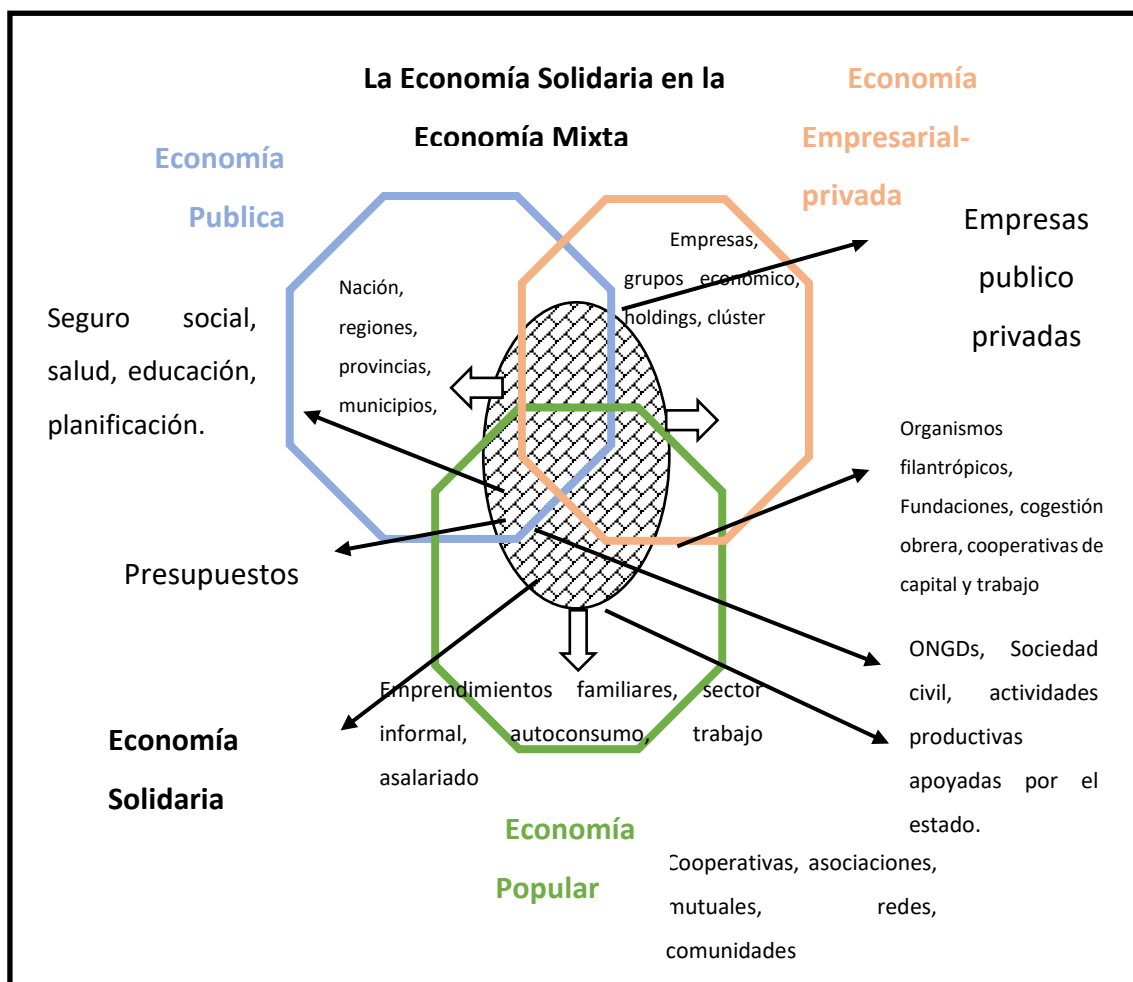
El término economía solidaria se equipara al de ESS en algunos de los estudios de Coraggio, para quien el término puede poseer dos acepciones principales. En primer lugar, se trata de un "sistema económico cuyo funcionamiento asegura la base material integrada a una sociedad justa y equilibrada" (Coraggio, 2011, p. 373). En segundo lugar, establece que constituye un "proyecto de acción colectiva (incluyendo prácticas estratégicas de transformación y cotidianas de reproducción) dirigido a contrarrestar las tendencias socialmente negativas del sistema existente, con la perspectiva de construir un sistema económico alternativo" (Coraggio, 2011, p. 373).

Del primero de los significados se pueden hallar reflejos del modelo ideal que plantea, aunque lo cierto es que, como indica Coraggio (2011) lo que prevalece en los contextos de globalización actuales es la tendencia a generalizar un modelo capitalista de mercado que se distancia de tal significación. Respecto a la segunda acepción, el autor establece la existencia de un proyecto sociopolítico y cultural de renovación a partir del cual se plantean nuevas actividades reforzando su institucionalización en lucha con el sistema institucional propio de una economía sometida al principio de mercado. Esto conlleva a identificar el sentido no monolítico del sistema institucional imperante con la existencia

de proyectos y actividades contradictorias, incluso entre las cuales se pueden encontrar las de economía social y solidaria. Por tanto, se debe reconocer que bajo la expresión de ESS pueden producirse iniciativas conducidas por principios dispares a su significado.

Coraggio (2017) expone que el sector de la economía solidaria se ubica dentro de lo que el autor denomina economía mixta, lo que queda representado en el siguiente diagrama. Existen elementos solidarios en la economía popular, aunque esta última no es siempre solidaria. En la economía pública, en cambio, están presentes los componentes solidarios especialmente en los vínculos de redistribución progresiva. Los elementos solidarios son visibles en el sector empresarial privado en forma de solidaridad filantrópica y unilateral.

Gráfico 2. Diagrama de la economía solidaria y de la economía mixta



Fuente: Coraggio (2017)

En la ilustración anterior se observan una serie de flechas azules representativas de la tensión existente por la "lucha contrahegemónica contra la dominancia de la lógica capitalista" (Coraggio, 2017, p. 9). De acuerdo con este autor se avanza amplificando el sector de la economía solidaria a través de su articulación como subsistema orgánico, edificado sobre la base de recursos y relaciones de reciprocidad y redistribución de la economía pública y de la economía popular de manera que se extienda el sentido de la reproducción de la vida.

De acuerdo a la lógica de esta economía mixta planteada por Coraggio (2017), se mantiene la presencia de los tres sectores. Concretamente, el sector privado prevalece en este sistema, pero con diferentes pesos, modos de organización y roles. Las líneas de fuerza amplían sus límites debido no sólo a la pugna por los recursos, sino también por las actuaciones del proyecto contrahegemónico, adoptando contenidos de democratización del Estado y de avance en los derechos ciudadanos y en la legitimación de la reapropiación de recursos.

Según Coraggio (2017), para conseguir una aportación efectiva del Estado a la expansión del subsistema de la economía solidaria, es preciso que las fuerzas políticas posean un proyecto adecuado en ese sentido, salvando las tendencias cortoplacistas. Sin embargo, el autor reconoce que el dominio capitalista puede persistir y, en consecuencia, ocasionar la funcionalización del sector de economía solidaria. La hegemonía puede hacerse patente en la "introyección de los valores canibalísticos en la subjetividad de los actores de la economía solidaria" (p. 10).

En definitiva, la economía solidaria está fuertemente vinculada con el ámbito político de modo que para el autor arriba indicado las propuestas de economía solidaria fundamentadas en "redes de intercambio y cooperación fundadas sobre valores solidaristas sostenidos por relaciones interpersonales, que pretenden evitar la política o el mercado no pueden pasar de ser valiosas experiencias localizadas, sin posibilidad de alcanzar la escala que requiere hoy la superación de los efectos de la crisis de reproducción social del sistema capitalista" (Coraggio, 2007a, p. 18),

El concepto de economía solidaria recibe la atención también del autor Pablo Guerra, quien prefiere denominarlo *socioeconomía de la solidaridad*. Guerra (2004) establece que la socioeconomía solidaria es representante de las numerosas actividades económicas, ya sean de producción, distribución, consumo o acumulación, caracterizadas por la movilización de recursos, factores, relaciones económicas, y valores alternativos, frente a los predominantes en el sector privado regulado (tanto capitalista como estatal). La

economía solidaria, así conceptualizada, se caracteriza por evidenciar que es factible, e incluso necesario, incluir la solidaridad como componente vertebrador de los comportamientos económicos humanos.

Distanciándose del principio del *homo oeconomicus*, que establece que el ser humano es por naturaleza egoísta e individualista, Guerra (2004) sostiene que, a lo largo de la historia y prehistoria de la humanidad, sin solidaridad la supervivencia como especie no hubiese sido posible. En este sentido, estudios de antropología económica ponen de manifiesto que las culturas ágrafas construyeron sus economías en base a instituciones solidarias. Siguiendo la tesis de Karl Polanyi, Guerra (2004) defiende que, hasta la revolución industrial, primaban la reciprocidad y la redistribución en las relaciones por encima de los mecanismos de intercambio de mercado actuales.

Teniendo en cuenta que el concepto de economía, por una parte, y el de solidaridad, por otra, son de por sí complejos, el término de economía solidaria no podía ser algo simple, observándose que se han producido diferentes significados a través del tiempo. Una de las novedades más destacables de la economía solidaria, considerada como un movimiento de ideas, es el hecho de promocionar un discurso alternativo en términos de desarrollo humano y económico, especialmente duro con los frutos derivados del capitalismo neoliberal. Ni liberalismo ni marxismo resultan suficientes para comprender determinados comportamientos económicos basados en la solidaridad, la reciprocidad o el trabajo asociativo e impulsados por la satisfacción de necesidades humanas, en lugar de por la maximización de la ganancia (Guerra, 2010).

Este mismo autor añade que la economía solidaria debe ser considerada como un tercer sector de la economía con diferencias evidentes respecto al sector privado capitalista y al sector estatal, debido fundamentalmente a sus alcances, instrumentos y racionalidades. Este entendimiento como tercer sector de Guerra (2010) es compartida con otros autores latinoamericanos mencionados, así como autores de Europa, donde se ha alcanzado una institucionalización de la economía social. Bajo esta perspectiva, el

sector solidario de la economía abarca diferentes expresiones económicas asentadas en el asociacionismo y la cooperación.

El ascenso de este sector en Latinoamérica y su mayor visibilidad obedecen fundamentalmente a la intensa movilización económica de destacan notablemente iniciativas apoyadas en la ayuda mutua. No obstante, se debe señalar que, en ocasiones, se recurre a la solidaridad expuesta más por necesidad que por convicción. De hecho, una parte de las cooperativas de producción surgen como respuesta de la crisis de una empresa y, en otras, son iniciativas de organizaciones de promoción o incluso de políticas de los gobiernos, antes que experiencias autogestionadas (Guerra, 2010).

Finalmente, hay que señalar que en determinados círculos se tiende a confundir la idea de economía solidaria y economía popular. Como ya se ha expuesto a lo largo de las líneas anteriores, la primera representa un conjunto de prácticas económicas basadas en la solidaridad. En Latinoamérica tales experiencias surgen principalmente en los sectores populares tales como barrios populares, culturas nativas y familiares rurales. A pesar de ello, la economía popular puede ser o no una economía solidaria, dado que muchas experiencias en los sectores populares, lejos de poner en práctica valores solidarios, se sustentan sobre mecanismos y racionalidades de tintes individualistas (Guerra, 2010).

2.3.3. La economía Solidaria en Chile

Si hablamos de cómo se presenta la economía solidaria en los países latinoamericanos, se tiene que en el caso de Chile a finales de los noventa comenzó a forjar organizaciones desde la sociedad civil en aras de una transformación social de la producción, distribución y consumo de bienes y servicios. Estas organizaciones se sustentaron en comunidades cooperativas y de solidaridad. Un ejemplo es la Red Economía Solidaria de Santiago de Chile, cuya misión es la promoción de los valores y racionalidad de la Economía Solidaria, así como de sus variadas expresiones y formas de organización alternativas en la producción, comercio y consumo (Leighton, 2009).

El economista chileno Luis Razeto es uno de los pioneros en introducir la idea de economía solidaria no sólo en Chile, sino también en Latinoamérica. Para Razeto (2007) la economía solidaria o como a veces la denomina -la economía de la solidaridad-, se encuentra caracterizada por un enfoque ampliamente crítico y con aspiraciones transformadoras respecto de las grandes estructuras y modos de organización propios de la economía contemporánea. Bajo esta óptica la solidaridad, la cooperación y la reciprocidad se configuran como fuerzas económicas visibles en la realidad social y con potencial para generar nuevos modos de llevar a cabo actividades económicas socialmente eficaces y eficientes (Jubeto et al., 2014).

En el campo de la producción, Razeto (2007) establece que el aspecto distintivo de la racionalidad de la economía solidaria es la primacía del trabajo sobre el capital. Junto a lo anterior, la economía solidaria es definida por la presencia, como categoría organizadora, de lo que Razeto denomina "Factor C". En lo respecta a la distribución, la reciprocidad, la redistribución y la cooperación son determinantes para la circulación y la asignación de recursos productivos. Aduce el autor que "el principio o fundamento de la economía de la solidaridad es que la introducción de niveles crecientes y cualitativamente superiores de solidaridad en las actividades, organizaciones e instituciones económicas, tanto a nivel de las empresas como en los mercados y en las políticas públicas incrementa la eficiencia micro y macroeconómica, además de generar un conjunto de beneficios sociales y culturales que favorecen a toda la sociedad" Razeto (2010, p.47). La clave de su hipótesis es que considera a la solidaridad como un factor productivo que contribuye decisivamente a la generación de valor. Con lo cual, es pertinente considerarlo junto con el resto de factores productivos que tradicionalmente se cuentan a la hora de formalizar modelos económicos: fuerza de trabajo, capital, tecnología, y gestión.

En cuanto al consumo considera que actualmente existe un cambio en la cultura de satisfacción de los deseos, por una opción más integral de satisfacción de las necesidades humanas, haciendo compatibles el consumo y la protección medioambiental (Razeto,

2007). Además, se aboga por intercambios justos y por una mayor proximidad entre producción y consumo (Jubeto et al., 2014).

El factor C de Razeto.

“Nosotros, como economistas, descubrimos ese factor “C”, haciendo un análisis técnico de muchas organizaciones solidarias de Chile, en las poblaciones populares, donde se habían creado talleres, etc. íbamos a visitar esas experiencias y no podíamos entender su funcionamiento analizándolas técnicamente con datos. No podíamos entender cómo es que funcionaban, porque no nos cuadraban las cifras, no nos daba el resultado (Escuela Cooperativa Rosario Arjona, 2007, p. 5)”

Ya hemos nombrado que Razeto considera a la propia solidaridad como una categoría organizadora propia. El factor C sería la denominación bajo la cual se materializa la solidaridad (Pérez de Mendiguren, 2014). En particular se materializa en cooperación, colaboración, comunicación, comunidad, compartir, colectividad, compañerismo, comunión, coordinación... todos conceptos que comienzan con la letra “C”, y de ahí el nombre del factor. Mediante este factor se ayuda a superar carencias y limitaciones típicas de las entidades solidarias en gestión, tecnología, profesionalización, capacidad de inversión... Se sustituye así, con el Factor C, los otros factores de producción que poseían muy limitadamente, estableciendo una combinación que daba lugar a pequeñas empresas intensivas en este factor comunitario (Razeto, 2011), inyectándoles un plus de energía social y de eficiencia que explicaba gran parte del producto (Valencia y Gallego, 2013). Es más, el factor C-comunidad ha de ser el intensivo, el estructurante central de la empresa solidaria, el articulador y potenciador de los demás factores económicos (Arango, 2005).

“El Factor C significa que la formación de un grupo, asociación o comunidad que opera cooperativa y coordinadamente, proporciona un conjunto de

beneficios a cada integrante, y un mejor rendimiento y eficiencia a la unidad económica como un todo, debido a una serie de economía de escala, economías de asociación y externalidades positivas implicadas en la acción común y comunitaria” Razeto (2005: p. 8)

El autor propone cuatro hipótesis en relación a las organizaciones de carácter solidario y su factor C (Pérez de Mendiguren, 2014):

Primera hipótesis: Supone que el factor C, tenido como categoría organizadora de una entidad solidaria se constituye en fuente de eficiencia para la misma. La cooperación en el trabajo, el compartimiento de saberes y conocimientos, la toma colectiva de decisiones, la gestión colectiva de conflictos personales y colectivos, la temprana detección de necesidades de las personas miembros de las empresas y adopción de medidas correctoras mancomunadas se traduce en un mejoramiento del rendimiento laboral.

Tabla 14: El factor C y la eficiencia organizativa. Causas y efectos

Efectos económicos de la solidaridad	Mejoras en eficiencia económica y social
Cooperación en el trabajo	Mejor rendimiento individual y colectivo → Mayor eficiencia
Uso compartido conocimientos	Ahorro en costos (economía de información)
Adopción colectiva de decisiones	Mayor motivación y compromiso por tomar parte en la planificación
Más equitativa distribución de ge	Motivación para el esfuerzo común.
Clima laboral favorable	Personas mejor socializadas e integradas en el proyecto
Reducción conflictividad laboral	Menos intereses antagónico y más cauces de resolución conflictos

Satisfacción necesidades relacionales	Beneficios derivados de buena convivencia en el proceso de trabajo
Desarrollo integral (económica, cultural y social)	Capacidad de articular positivamente vida personal y comunitaria
Impacto positivo sobre comunidad	Transformación hacia una sociedad más justa, libre y solidaria

Fuente: Pérez de Mendiguren (2014), basado en Razeto (1997,2005)

La **segunda hipótesis**, derivada de la anterior supone que el “plus” añadido por el factor C en términos de eficiencia y productividad es capaz de compensar las mejorables dotaciones de orden cualitativo y cuantitativo de las entidades solidarias. Así, el factor C sería una suerte de factor invisible y no remunerado que permite a las entidades sobrevivir en contextos adversos para ellas (mercado capitalista).

“La solidaridad es una gran fuerza, es una energía poderosa, y cuando esa energía de la vida cotidiana se introduce dentro de la economía se convierte en un factor altamente poderoso, de alta productividad (...) Es esa fuerza de hacen las cosas juntos, de hacerlas con espíritu, de hacerlas con unión , con cooperación, que es un factor que empieza suplir las limitaciones de los otros factores y que logra sacar adelante experiencias por un plus de productividad enorme que le es inyectado a las unidades económicas” (Razeto, 1997)

Como **tercera hipótesis** que se plantea está el hecho de que como sucede con otros factores, en base a circunstancias macro y micro de la propia entidad solidaria existe factor C de alta calidad y de baja calidad. El factor C de baja calidad sería aquél que es utilizado por empresas de capital de manera instrumental, de forma que únicamente se trata de una “argamasa” necesaria para que de modo posibilista se cumplan los objetivos de maximización de beneficios de la empresa. Esta hipótesis podría aplicarse también a

ciertas empresas que debido al isomorfismo institucional han perdido parcial o totalmente sus objetivos primigenios.

Por otro lado, el factor C de alta calidad sería aquél que es intensivo en las entidades solidarias que tienen como característica el trabajo asociativo. Éstas presentan una racionalidad propia y no inferior a la que se pudiera dar en una empresa capitalista. Ésta se articula en torno al capital financiero y a los medios materiales. Aduce Razeto que el factor C incluso pudiera generar ahorro en costos debido a su gran margen de sustituibilidad recíproca, lo que lleva a producir más factor C.

Encontramos, por último, **la cuarta hipótesis**. Esta se refiere a la acumulación de factor C. A nivel interno de los emprendimientos, Razeto ve importante que los mismos acumulen factor C, además de otros factores, dado que la reproducción de los mismos es crucial de cara a la viabilidad y sostenibilidad. Este incremento de factor C se ha de dar mediante la mejora de su calidad y también en factor de trabajo asociado. Es importante conseguir un nivel constante de factor C, puesto que en caso contrario se corre el peligro de perder la lógica de la solidaridad. Por otro lado, a nivel externo plantea que ha de extenderse la lógica de la solidaridad en el ámbito relacional intra-organización, así como para con el ámbito local -territorio- donde se ubica. En ese marco se plantea la generación de entornos sistémicos, circuitos económicos o redes de intercambio donde agentes diversos interaccionen entre ellos, generando espacios cada vez más autónomos en relación al mercado capitalista. Por último, y también a nivel externo, pero desde una perspectiva global, plantea el impulso de la solidaridad a diferentes niveles supranacionales, constituyéndose así una suerte de mercado democrático como espacio de praxis social solidaria (Razeto, 2005).

Por su parte, Valencia y Gallego, basándose en la teoría Razetiana del Factor C y procesos históricos determinados y de investigaciones anteriores realizadas (2013) identifican cinco factores productivos principales que se articulan entorno al factor C apellidado por ellos como Comunidad. La articulación de los cinco factores en torno al

factor C son los que explican la importancia del mismo, pues no se puede pensar en una integración de los diferentes factores productivos en su complejidad si no hay un factor aglutinante que los une. El factor C es el que hace que haya cooperación en el trabajo, organización en la gestión, racionalidad en el uso de los materiales y en el elemento económico, un uso colaborativo de conocimientos y la unificación entre las personas y su comunidad. En la siguiente tabla podemos observar la explicación de los diferentes factores en su complejidad.

Tabla 15: Factores productivos en relación al factor C.

- Factor financiamiento. Normalmente está constituido por una cierta cantidad de dinero o por alguna capacidad de crédito que permite contratar factores y establecer relaciones económicas en el mercado. La forma que este factor asume normalmente es el dinero; pero puede tratarse de algún otro medio con el cual se logra convocar, atraer y adquirir los recursos y factores necesarios.
- Factor laboral o fuerza de trabajo. Son las capacidades físicas e intelectuales de cada persona, que la hacen apta para ejecutar una serie de actividades laborales participando directamente en el proceso económico.
- Factor gestión. Es decir, un sistema unificado de coordinación y dirección de las funciones y actividades económicas; un mecanismo de toma de decisiones por medio del cual cada empresa responde oportunamente a las cambiantes condiciones en que opera y coordina eficazmente la actividad de todos sus componentes. Incluye el elemento de poder (línea de mando) y el aparato administrativo.
- Factor medios materiales o físicos. Es el conjunto de los elementos físicos, las instalaciones, los instrumentos y equipamientos, los insumos y las materias primas, necesarios para efectuar concretamente el proceso técnico de trabajo, en la producción y en las demás funciones económicas.

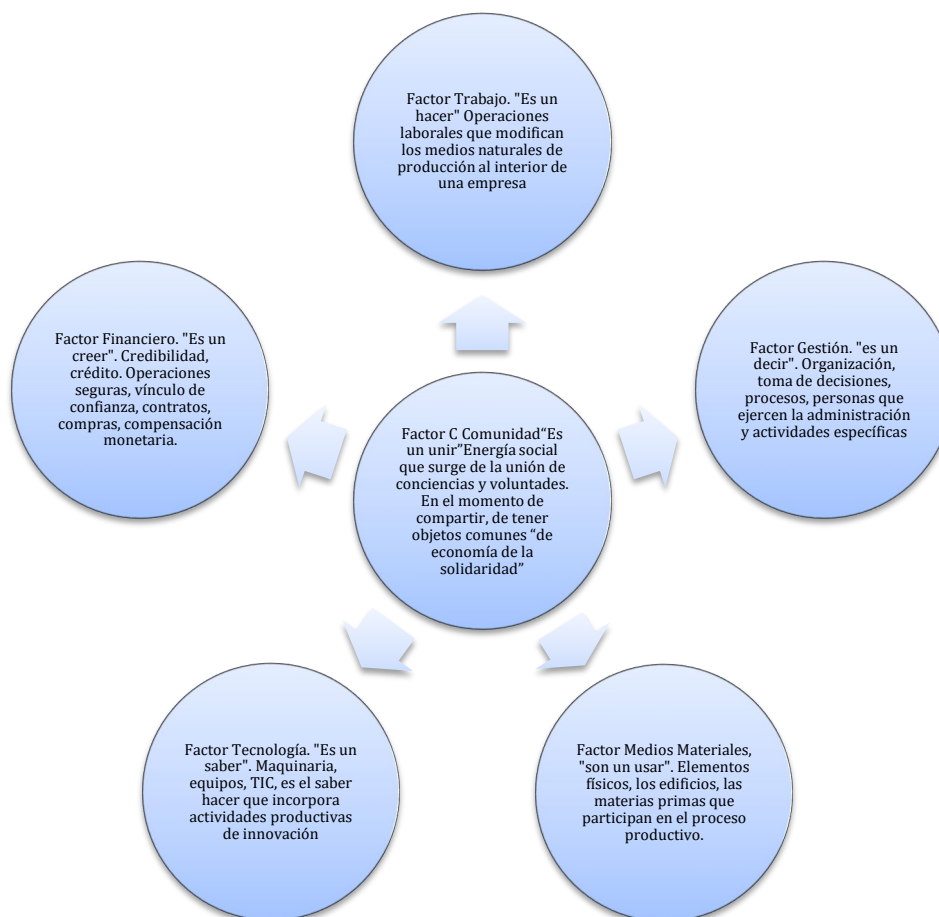
- Factor tecnología. Es el conjunto de conocimientos, saberes e información relativos a unos procesos y sistemas técnicos de producción, organización del trabajo y comercialización. Es un “saber hacer” valorizado como tal. Es un factor que se desarrolla por medio del estudio, se perfecciona con un conocimiento práctico que se acumula en cada persona, empresa o sociedad, y que se va cristalizando y sedimentando en instrumentos de trabajo, en sistemas técnicos, en rutinas de trabajo o en formas de hacer las cosas.

- Factor C-comunidad. Es un nuevo factor que integra los modelos y análisis económicos, junto con el trabajo, el capital y la tecnología, entre otros. Si en cualquier empresa, hasta en las más grandes y modernas, se pusiera o incrementara la solidaridad, con seguridad serían más productivas y eficientes. Si en el mercado hubiera más solidaridad, el mercado sería más perfecto y funcionaría de mejor manera. Si en las políticas públicas y en las decisiones económicas del Estado hubiera mayores dosis de solidaridad, esas políticas serían mejores y sus resultados más eficientes.

Fuente: Valencia y Gallego, 2013. P.74

En el gráfico 3 podemos observar la explicación que hacen Valencia y Gallego (2013) poniendo en relación los factores constituyentes del factor C respecto al factor Comunidad, que es el que ayuda a vertebrarlos.

Gráfico 3: Diagrama del Factor C y factores productivos



Fuente: Valencia y Gallego, 2013, p.75

2.4. Otros autores que han aportado a la Economía Solidaria.

Junto a la revisión practicada en los países anteriores se estima conveniente presentar una serie de estudios de tres autores principales, dada la relevancia de sus aportaciones.

En primer lugar, se encuentra el estudio efectuado por Lemaître y Helmsing (2012), quienes establecen que la economía solidaria es un movimiento social. Se trata de una congregación voluntaria de diversos actores quienes, mediante la cooperación, la producción de redes y la movilización conjunta, representan un proyecto de transformación social. En ese sentido, se persigue explícitamente hacer visible su causa

universal en el escenario público de modo que se consiga influir en los modos de vida sociales, especialmente sobre organismos públicos en forma de reclamaciones políticas.

Estos autores añaden que la unión se produce en torno a una identidad y valores comunes, a partir de los cuales sus defensores se oponen al capitalismo a fin de apoyar un nuevo modelo de producción, consumo y distribución de la riqueza, es decir, un modelo de desarrollo alternativo que genere beneficios sociales. Más allá de un conjunto de experiencias de los actores involucrados, la economía solidaria es un proyecto de sociedad (Lemaître y Helmsing., 2012).

A partir del análisis de los movimientos sociales efectuado por Touraine (1978), Lemaître y Helmsing (2012) señalan que la movilización alrededor de la economía solidaria evidencia características de un movimiento social. A través de la relevancia de las redes, se evidencia un proyecto de cambio social, de la conducta de los modelos a través de los cuales una sociedad produce sus prácticas.

Bajo esta corriente se define al oponente social desarrollando una dimensión de confrontación, un principio de oposición y una identidad con la forma de un proyecto que extiende la idea de otro modelo social y no de una simple reivindicación puntual (Neveu, 2005)

Este movimiento de economía solidaria se enmarca dentro del resurgimiento de lo social. En efecto, los movimientos sociales atravesaron una etapa de debilitamiento en la segunda mitad de los noventa. Según, Lemaître y Helmsing (2012) este enfoque se integra dentro del nuevo modo de hacer economía, lo que implica atender aspectos como la democracia, las preocupaciones económicas relacionadas con la crisis y el replanteamiento del modelo neoliberal hegemónico.

Para estos autores, a pesar de que el movimiento de economía solidaria posee una fuerte identidad, existen momentos de tensiones, conflictos y negociaciones. Frente al sector público al sector privado con fines de lucro, la economía solidaria se introduce

como una alternativa económica real mediante la promoción explícita de un conjunto de valores por parte de los actores involucrados.

Como se apuntaba, estos actores rechazan los modelos de producción capitalistas, consumo y distribución de la riqueza al considerarlos ineficaces. Los tres valores más frecuentes promocionados por los actores y por las autoridades son los de cooperación, solidaridad y autogestión en las prácticas económicas. Concretamente, la autogestión se percibe como el criterio discriminatorio de pertenencia a la economía solidaria. La autogestión es, por tanto, el modo a partir del cual se define la singularidad frente a otros actores económicos (Lemaître y Helmsing, 2012).

Según estos autores el movimiento social persigue convertir la economía solidaria en un verdadero actor económico, generando beneficios para la sociedad y soluciones frente a los problemas sociales y ecológicos derivados de un capitalismo liberal. Tal situación ha dado lugar a un proceso de institucionalización para las prácticas económicas basadas en la solidaridad, puesto que los organismos públicos ya reconocen a la economía solidaria como un ámbito legítimo de acción, desarrollando políticas públicas específicas (Lemaître y Helmsing, 2012). Un ejemplo de ello son las diversas acciones emprendidas desde el SENAES como instrumentos de integración laboral y lucha contra la pobreza (Singer, 2006). No obstante, aún queda camino por recorrer puesto que las políticas públicas siguen desarrollándose paulatinamente a nivel local y nacional.

Lemaître y Helmsing (2012) destacan que el movimiento economía solidaria se inicia por un conjunto de organizaciones de apoyo, tales como ONG, sindicatos, programas universitarios e iglesias, y posteriormente se extiende hacia otros protagonistas. En línea con Cleaver (2005), estos autores afirman que los movimientos sociales impulsados por clases privadas son más bien inusuales. Los pobres crónicos que no tienen acceso a los recursos materiales e inmateriales son quienes en realidad participan más activamente en acciones políticas, así como en su movilización, coordinación y organización. Además, en el movimiento de economía solidaria, las estructuras de apoyo, como organizaciones

intermediarias y de facilitación, han jugado un papel fundamental en la elaboración de la identidad del movimiento, en la generación de su proyecto, así como en la formación, proyección y comunicación de su discurso.

Otro de los autores que sobresalen en el estudio de la economía solidaria en América Latina es Luiz Inácio Gaiger, quien coincide con De Melo-Lisboa (2004) en resaltar que la economía social y solidaria en Latinoamérica no repite simplemente pautas europeas, sino que manifiesta una transformación civilizacional más amplia y universal, relacionada con el renacer de un "ethos barroco" diferente del "calvinismo-puritano" de tinte individualista.

Desde el siglo XIX, se detectan intentos de configurar modos democráticos y comunitarios de organizar la producción y el consumo, como respuesta a las pretensiones de igualdad económica y a la necesidad de asegurar la subsistencia del conglomerado de trabajadores relegados a un segundo plano por las empresas capitalistas. De acuerdo al pensamiento teórico que la realidad imperante plantea, las empresas solidarias suponen el desarrollo de modos de economía alternativa, diferente a la lógica mercantil capitalista (Gaiger, 2004).

En este sentido, se detecta que varias iniciativas traspasan el umbral de subsistencia para convertirse en auténticas realidades empresariales solidarias (Gaiger, 1996). A partir de esa nueva lógica económica planteada, la cooperación y la búsqueda de eficiencia se asocian para lograr un nivel de acumulación y de crecimiento aceptables. Tales experiencias ponen de manifiesto su tendencia a multiplicar conexiones, lo que posibilita vislumbrar la eclosión de una economía popular solidaria, en confrontación a la lógica mercantilista (Gaiger, 1999).

La argumentación anterior no deriva en la consideración de que existe un nuevo subsistema económico, sino un conglomerado con distintos centros de las diversas experiencias dentro del ámbito popular. Por tanto, estas iniciativas de economía solidaria se incluyen en una realidad más amplia, relativa a la construcción de una economía

alternativa, en la cual "coexisten actores diversos y se superponen interacciones locales, regionales o de mayor escala" (Gaiger, 1999, p. 195). Se configuran como una alternativa económica al ocuparse de sectores sociales sin porvenir y al reunir condiciones de viabilidad (Gaiger, 1996).

La economía alternativa defendida por Gaiger (1999) se encuentra orientada hacia la lógica del don y de la gratuidad, principios mediante los que son soportadas sus estrategias cooperativas y sus relaciones de intercambio. Esta orientación se halla en contraposición directa a la lógica mercantil, basada en los supuestos de mercantilismo y competencia, y de la lógica del derecho, que legisla la acción del Estado (Laraña, 1996). Por otro lado, esta economía alternativa se sitúa entre los escenarios público y lo privado, multiplicando los vínculos entre ambas esferas mediante un diverso grupo de redes de interacción.

Una de las aportaciones más relevantes de Gaiger (2004) es el concepto de emprendimientos económicos solidarios que engloban diversas clases de estructuración económica, surgidas de la libre asociación de los trabajadores, sobre la base de principios de "autogestión, cooperación, eficiencia y viabilidad" (p. 229). Mediante la incorporación de personas excluidas del mercado laboral, o bien motivadas por la solidez de sus convicciones, y persiguiendo alternativas colectivas a modelos convencionales, los emprendimientos económicos solidarios ponen en marcha experiencias en sectores productivos relacionados con la oferta de servicios, la comercialización y el crédito.

Estos emprendimientos económicos solidarios se configuran bajo formas como grupos de producción, asociaciones, cooperativas y empresas de autogestión, combinando su actividad económica con acciones de carácter educativo y cultural, al tiempo que valoran el sentido de la comunidad de trabajo y el compromiso con el colectivo social donde se incluyen (Gaiger, 2005). Tales iniciativas concretas son reflejo de una racionalidad productiva nueva, en la que la solidaridad se presenta como el soporte de dichas experiencias al ser capaces de generar frutos materiales efectivos.

A partir del conjunto creciente de organizaciones y agentes mediadores, los emprendimientos solidarios tienden a promover adecuados mecanismos, así como instituciones de intercambio, articulación y representación, tanto en el ámbito económico como en el político (Gaiger, 2004). Se configuran, en consecuencia, como el elemento motriz básico de la economía solidaria.

Según el citado autor (2004: 232), en general los emprendimientos solidarios surgen de la conjunción de cinco aspectos fundamentales:

- La presencia, en los medios populares, de prácticas y tradición asociativa, comunitaria o de clase, motivando un sentimiento de pertenencia a un pasado común y de reconocimiento mutuo, particularmente una identidad de trabajo.
- La existencia de organizaciones populares y de movilizaciones colectivas, dotadas de liderazgos populares legítimos y activos.
- La reducción de las modalidades convencionales de subsistencia, tanto debido a la regresión o mayor selectividad del mercado de trabajo, como a la ineficacia de las políticas públicas destinadas a generar oportunidades económicas o a compensar momentáneamente su insuficiencia.
- La mediación de organismos representativos o de apoyo, capaces de canalizar la demanda social hacia alternativas asociativas. Principalmente, cuando están dotados de los instrumentos pedagógicos y materiales que impulsen las experiencias populares para que pasen desde una lógica de preservación y defensa de las condiciones de existencia (presente en una valoración de la recomposición de las formas de vida económica ya practicadas) hacia una lógica de crecimiento y expansión, dictada por una estrategia de remodelación o aun de ruptura gradual de aquellos niveles de subsistencia y de reproducción simple (Gaiger, 1996)

- La formación de un escenario político e ideológico que reconozca como relevante esas demandas sociales y las alternativas a las cuales apuntan, las cuales empiezan a penetrar en amplias franjas de los movimientos sociales y en la institucionalidad política.

APARTADO 2. Economía social y Solidaria en el País Vasco.

3. Diferentes redes de colaboración en el País Vasco.

3.1. REAS Red de Redes y REAS Euskadi

El devenir económico y social de las últimas décadas pone de manifiesto la necesidad de articular nuevas formas de producción, distribución y consumo basadas en la sostenibilidad. Persiguiendo este fin transformador han aparecido diferentes organizaciones amparadas por movimientos como el ecologista, el feminista o el de defensa de diversos derechos, dando como resultado la gestación de una nueva conciencia social sobre cuestiones que no se originan desde los Estados, sino que tienen sus raíces en nuevas prácticas surgidas en el seno de redes donde personas y organizaciones cooperan entre sí y defienden el ejercicio de las libertades de modo ético (Mance, 2002).

En la actualidad, la economía solidaria goza de una renovada popularidad en diferentes esferas gracias a experiencias concretas de trabajo como las empresas de inserción social en el contexto de las nuevas políticas sociales puestas en marcha en Europa (Da Ros, 2007), tras la evidente crisis del modelo clásico del estado del bienestar (Guerra, 2004), y en conjunción con agrupaciones de la sociedad civil y organizaciones no gubernamentales.

Dentro de este nuevo marco emerge REAS, consistente en una Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria (REAS). REAS se erige como una de las principales agrupaciones de referencia de la economía solidaria en el estado español, constituyendo un espacio de cooperación, interlocución e intercambio de información y de experiencias relevantes (Pérez de Mendiguren, 2014). Basado en la creencia de que una economía diferente es posible, este proyecto español aglutina actualmente a más de ochocientas entidades a lo largo de la geografía nacional, agrupándose en redes sectoriales y territoriales. Además, REAS tiene presencia en los escenarios internacionales mediante la Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social y Solidaria (RIPESS). La iniciativa REAS se inscribe dentro de la categoría de asociaciones no lucrativas, sin filiación partidista o religiosa alguna y dentro del ámbito de actuación concreto de todo el territorio del Estado español, como puede leerse en su página *web*.

REAS tiene su origen en la vasta experiencia acumulada por un conjunto de entidades a través de su labor por favorecer la integración social, económica y cultural de segmentos de la población, especialmente los más desfavorecidos. Así, en 1995 se constituye formalmente la asociación como respuesta a la realidad imperante que demandaba cada vez más el fortalecimiento de lazos y la creación de enfoques alternativos, que impulsaran iniciativas factibles, reales y duraderas.

Los actuales contextos de deshumanización creciente de la economía, de menoscabo medioambiental y de ausencia de valores éticos en las esferas cultural y educativa reflejan la necesidad de buscar nuevos modelos de economía solidaria. En este sentido, desde

REAS se busca hacer frente a los efectos más obvios de tal deshumanización, entre los que se encuentran: el incremento de la pobreza y las desigualdades sociales, especialmente en el colectivo femenino; la exclusión social y económica; el paro y el empleo en precario (REAS Red, 2020). La gravedad de los problemas anteriores es cada vez de mayor envergadura, generándose importantes desafíos a los que REAS pretende dar respuestas para superar las actuales carencias y deterioros.

Concretamente, asume la misión fundamental de "potenciar la Economía Solidaria como un instrumento que permita el desarrollar una sociedad más justa y solidaria, caminando hacia el desarrollo sostenible y teniendo en cuenta la interdependencia de lo económico, lo social, lo ambiental y lo cultural" (REAS, 2012). Esto implica la defensa de una economía fundamentada en la consecución de altos niveles de la calidad de vida de los individuos, puesto que no son vasallos de las decisiones de otros, sino que las personas son los auténticos actores protagonistas de su propio desarrollo y del desarrollo de todos. En este sentido, el fin último de REAS es posibilitar nuevas formas de organizar y gestionar la economía, llevando a cabo prácticas para potenciar, apoyar y coordinar iniciativas asociativas, empresariales, económicas y financieras que se encuentran alineadas con los seis grandes principios que rigen el comportamiento de REAS, incluidos en su carta de principios. Esta carta, según Askunze (2013), es básicamente un documento que recoge seis principios que otorgan cohesión política y guían las prácticas y los emprendimientos del movimiento, "además de hacer del espacio de la Economía Solidaria un sector específico y delimitado, siempre en relación con otros movimientos de las diversas economías críticas" (p. 95)

Los principios que rigen el funcionamiento de esta red se fundamentan en el hecho de que la economía solidaria se presenta como un enfoque económico donde las personas, el desarrollo sostenible y el medio ambiente son considerados como puntos prioritarios por encima de otros aspectos e intereses. En efecto, la economía social y solidaria reconoce la "integralidad de las personas y designa la subordinación de la economía a

proveer de manera sostenible las bases materiales para el desarrollo personal, social y ambiental del ser humano" (REAS, 2012)

Los principios que rigen esta red de redes se asientan en una serie de valores universales que, bajo su filosofía, deben conducir las relaciones en toda sociedad. Estos valores que desde REAS se defienden son la equidad, justicia, fraternidad económica, solidaridad social y democracia directa. Así mismo, las organizaciones participantes en REAS afirman compartir una serie de ejes transversales para promover el desarrollo de su misión.

Uno de estos ejes es apoyar la autonomía como principio de libertad y ejercicio de la corresponsabilidad (REAS Red, 2020). Otro de sus ejes se centra en la autogestión como metodología que respeta, implica, educa, iguala las oportunidades y posibilita el empoderamiento. La cultura liberadora constituye otro de los pilares como base de pensamientos creativos, científicos y alternativos al ayudar a buscar, investigar y encontrar nuevas formas de convivir, producir, disfrutar, consumir y organizar la política y la economía al servicio de todas las personas. Por otro lado, asumen como un eje adicional la defensa del desarrollo de las personas en todas sus dimensiones y capacidades: físicas, psíquicas, espirituales, estéticas, artísticas, sensibles, relacional etc., siempre en armonía con la naturaleza, por encima de cualquier crecimiento desequilibrado económico, financiero, bélico, consumista, transgénico y anómalo como el que se está propugnando en pos de un desarrollo "ficticio". El último de estos ejes y quizá el más evidente es la consideración de la solidaridad humana y económica como principio de sus relaciones locales, nacionales e internacionales.

Teniendo en cuenta tales posicionamientos, así como sus objetivos y valores, la Carta de Principios de la economía solidaria de REAS (REAS, 2011), columna vertebral y el elemento identitario de todas sus prácticas, incluye los siguientes principios:

1. Principio de Equidad. Este principio se basa en la idea de que la equidad respalda un principio ético y de justicia. Se constituye, por ende, como un valor que representa a

todos los individuos como personas con idéntica dignidad, protegiendo su derecho a no someterse a relaciones cimentadas sobre la dominación con independencia de su condición social, género, edad, etnia o capacidad. En este sentido, una sociedad no será realmente justa si sus miembros no se reconocen recíprocamente como iguales en derechos y posibilidades, considerando las diferencias existentes entre personas y colectivos. Por tanto, defienden que la igualdad es un objetivo social básico cuya vinculación con la admisión y respeto a la diferencia denominan equidad.

2. Principio de Trabajo. En la carta de principios se esgrime que el trabajo representa un elemento fundamental en la calidad de vida de los individuos, de la comunidad y de las relaciones económicas entre personas, pueblos y los estados. Ante esta consideración en REAS defienden la necesidad de reestablecer la dimensión "humana, social, política, económica y cultural" del trabajo, de tal modo que se logre desarrollar las capacidades de las personas a través de la producción de bienes y servicios para satisfacer las auténticas necesidades de la población.

3. Principio de Sostenibilidad Ambiental. En relación al medioambiente desde REAS se proclama que una buena y equilibrada relación con la naturaleza es fuente de riqueza económica, así como de buena salud para todos. Por ello, consideran esencial integrar la sostenibilidad ambiental en todas sus actuaciones, evaluando nuestro impacto ambiental (huella ecológica) de manera permanente. Se proponen disminuir dicha huella ecológica a través del uso de formas más sostenibles y equitativas de producción y consumo, a la par que se promueve una ética de suficiencia y austeridad.

4. Principio de Cooperación. Éste es tal vez uno de sus principios más representativos a través del cual pretenden edificar de manera colectiva un modelo transformador de sociedad apoyándose en aspectos como la corresponsabilidad, el desarrollo local armónico, la igualdad, las relaciones comerciales justas, la transparencia o la confianza entre otros. En esta línea, desde su Carta de principios sostienen que la economía solidaria se fundamenta en una ética participativa y democrática, que persigue impulsar el

aprendizaje y el trabajo cooperativo entre personas y organizaciones mediante procesos de colaboración, de toma de decisiones conjuntas, de asunción compartida de responsabilidades y deberes, de modo que se asegure la máxima horizontalidad a la par que respetan la autonomía de cada una, sin generar dependencias.

5. Principio "Sin Fines Lucrativos". El modelo económico que ejecutan tiene como objetivo conseguir el desarrollo integral, colectivo e individual de las personas, y como medio, la gestión eficiente de proyectos económicamente viables, sostenibles e integralmente rentables, cuyos beneficios se reinvierten y redistribuyen. Esto implica que los posibles beneficios de sus actuaciones son destinados a mejorar o ampliar el objeto social de los proyectos emprendidos junto con el apoyo de otras iniciativas solidarias. De este modo, se persigue la consecución de un modelo social alternativo con mayor solidaridad y equidad.

6. Principio de compromiso con el entorno. Tal principio queda patente en el impulso al desarrollo local sostenible y comunitario del territorio. A este fin existe una sólida implicación en redes unido a la cooperación con otras organizaciones del tejido social y económico cercano, dentro del mismo ámbito geográfico. Su compromiso en el ámbito local lleva a este conjunto de redes a articularse en dimensiones más amplias para encontrar soluciones más globales. Entienden este principio como la vía para conseguir la renovación de aquellas estructuras fuente de desigualdad, dominación y exclusión.

La adhesión a la Carta y, en consecuencia, a los principios presentados lleva a las entidades a comprometerse a alinear la estructura y lógica operativa de la organización hacia el cumplimiento de los mismos, siendo un proceso continuo y abierto al escrutinio público (Pérez de Mendiguren, 2014). Este hecho atribuye a la Carta un enfoque de proceso que, además, caracteriza a la herramienta de auditoría social que posteriormente será tratada.

En la actualidad, desde REAS se proponen llegar a aquellas entidades con sensibilidad social con la finalidad de aunar esfuerzos para conseguir mejorar las condiciones de vida

y la dignidad de diferentes colectivos, pero respetando siempre la autonomía de tales entidades. Tal y como se establece en el portal de Economía Solidaria de REAS Red de Redes (REAS Red, 2020) trabajan específicamente con el objetivo de: 1) Actuar, dentro de su alcance, sobre personas en situación de exclusión; 2) Evitar cualquier acción que afecte al entorno medioambiental; 3) Canalizar la información, de tal modo que los participantes dispongan de cauces adecuados para la transferencia de la información interna, así como vías de información hacia el exterior; 4) Fomentar la promoción y formación de los participantes en nuestras entidades; 5) Apoyar e impulsar la creación de redes locales y/o autonómicas; 6) Ejecutar prácticas de igualdad de oportunidades; 7) Apoyar la creación de empleo estable; 8) Promocionar y fomentar iniciativas de economía solidaria, en los ámbitos local, nacional e internacional; 9) Constituirse como organizaciones sin ánimo de lucro sin perseguir la obtención de beneficios; 10) Poseer un fuerte compromiso con su entorno.

Como se adelantaba, REAS está compuesto por una amplia y compleja red de entidades vinculadas a la economía solidaria, dándose la mano experiencia y juventud. No en vano, aproximadamente la mitad de las entidades tienen su origen en los años ochenta, mientras que el resto fueron constituidas después del año 1993, hecho que supone una expresión solidaria relativamente joven. Examinando la historia reciente de REAS se pueden encontrar oleadas de especial actividad en la creación de nuevas entidades de la economía solidaria. Específicamente, como señalan desde REAS, entre los años 1983 y 1987 cada año aparecen cerca de cinco entidades nuevas con un crecimiento significativo en esa época de una cultura “alternativa”, consolidación del ecologismo, cooperación al desarrollo y del comercio justo. Posteriormente, en el período 1993-1998, que coincide con la celebración de los Congresos de Economía Solidaria en Córdoba, se produce la crisis económica de los noventa con la consiguiente elevación de las tasas de paro y marginación, aunque destaca la creatividad para superar la crisis. En el año 1997 fue el más activo quizá como reflejo del impulso dado por la constitución formal de REAS en el año 1995 (REAS Red, 2020).

El ámbito de actuación de sus entidades es principalmente local, provincial o de comunidad autónoma, representado un 80% del total, lo que evidencia una clara cercanía al territorio y su capacidad como interlocutora ante entidades locales. En lo referente a la ubicación geográfica REAS tiene presencia en los siguientes territorios Aragón, Andalucía, Balears, Castilla y León, Castilla La Mancha, Euskadi, Extremadura, Galicia, Madrid, Murcia, Navarra, Rioja, País Valencià, Anagos (Canarias), XES (Xarxa de Economía Solidaria de Catalunya),

Adicionalmente, existen cuatro redes de ámbito sectorial que también participan en REAS: AERESS (Asociación Española de Recuperadores de Economía Social y Solidaria), Mesa de Finanzas Éticas (FIARE Banca Ética, Coop57, Oikocredit, y CAES) más la Red de Finanzas Alternativas y Solidarias, la Unión Renovables (Red de Cooperativas de Consumidores y Usuarios de Energías Renovables) y la Coordinadora Estatal de Comercio Justo. Dichas redes sectoriales aglutinan a diversos entes participantes que se encuentran distribuidos en las diferentes regiones españolas (REAS Red, 2020).

El nivel de desarrollo difiere entre las diferentes redes territoriales debido a factores históricos relativos a la tradición emprendedora y a la cultura. Tal situación tiene reflejo también en la ayuda institucional proporcionada por las diferentes comunidades autónomas, tanto de índole legislativa como económica (REAS Red, 2020). Junto con el apoyo institucional, se debe destacar las aportaciones significativas de personas e instituciones concretas que han supuesto un impulso importante a la economía solidaria en su entorno.

Los sectores de actividad que REAS comprende son variados, puesto que la economía solidaria abarca múltiples actividades productivas. Destacan las siguientes actividades emprendedoras: "reciclaje y recuperación; creación de empresas de inserción dedicadas a la recuperación; actividades financieras y crediticias; empresas de mensajería con discapacitados; actividades de agricultura y ganadería; asesoramiento y formación; talleres ocupacionales y formación; orientación sociolaboral y acompañamiento para la

búsqueda activa de empleo para ex-reclusos, transeúntes, jóvenes, etc.; centros de promoción del empleo de jóvenes en situación de riesgo de exclusión; tiendas de Comercio Justo y de Solidaridad; cooperativas de consumo y de distribución de productos ecológicos; servicios de ayuda a domicilio; animación sociocultural; empresas textiles etc. (REAS Red, 2020).

Las organizaciones de la economía solidaria amparadas bajo la red REAS poseen una serie de características propias entre las que ellos mismos destacan las siguientes (REAS Red, 2020):

- Los productos, servicios, acciones propuestas o realizadas por la organización solidaria contribuyen a mejorar la calidad de vida.
- La organización se gestiona de manera independiente con respecto a los poderes públicos o a cualquier tercera entidad, aunque ésta la financie.
- Adoptan una posición crítica respecto a los excesos inducidos por la carrera productivista, la competitividad y las inversiones tecnológicas.
- Desarrollan relaciones comerciales justas.
- La circulación de la información está asegurada dentro y fuera de la organización. Se relaciona con los aspectos financieros y humanos de la gestión, las estrategias de desarrollo, la estructura jerárquica de la organización o su impacto en la sociedad entre otros aspectos.
- Los trabajadores están asociados a las decisiones que conciernen a su trabajo o al futuro de la empresa.
- Se presta una atención particular a la calidad del trabajo y a una mejora en la cualificación de todo el personal.
- La empresa/organización apoya iniciativas solidarias emprendidas en el seno de los grupos o regiones desfavorecidas.

A pesar de todas las bondades enumeradas en torno a esta red de redes, hay que destacar que existen retos en torno al objetivo de transformar la sociedad relativos al

aislamiento que persiste en algunas redes sectoriales y locales. Tal y como se indica en el portal de economía solidaria, es necesario alcanzar una cohesión nacional e internacional para potenciar la sensibilización de la ciudadanía en algunos asuntos capitales para lograr el desarrollo de una sociedad más justa, equitativa y solidaria. La red REAS es, por tanto, un espacio que favorece la ayuda mutua, donde la información está disponible para todos sus participantes (REAS Red, 2020). Adicionalmente, se trata de un lugar donde intercambiar ideas y experiencias, al tiempo que actúa como plataforma para el encuentro personal ofreciendo una importante oportunidad para lograr un amplio conocimiento, no sólo en términos de información sino también de otras experiencias personales.

Dentro de la labor de REAS destaca la auditoría social que consiste un instrumento cuyo objeto es rendir cuentas y medir el impacto social, ambiental y de buen gobierno, promovidos por las organizaciones de economía social y solidaria integradas en REAS. Los resultados obtenidos en tal auditoría pueden ser empleados por las organizaciones que la efectúan para mejorar internamente, al mismo tiempo que los datos agregados recogidos sirven para conocer los estándares éticos de la economía solidaria y el mercado social.

La auditoría social se lleva a cabo a través de un proceso de autoevaluación donde "se valora de forma sistemática, objetiva y periódica los seis principios de la ESS; política de no lucro, democracia y equidad, sostenibilidad ambiental, cooperación, compromiso con el entorno y calidad el trabajo" (REAS). Esta evaluación permite que produzca un proceso de concurrencia de las organizaciones vinculadas a la economía solidaria a nivel estatal, de tal modo que actualmente se tiende a una cierta armonización de los indicadores empleados desde las diferentes redes territoriales.

Como consecuencia de esta progresiva armonización, desde 2018 se comenzó a emplear en todo el territorio español la plataforma tecnológica que Xarxa de Economía Solidaria de Catalunya (XES) ha desarrollado dentro del proyecto "Enseña el Corazón", que desde 2008 ofrece a las entidades asociadas o vinculadas a esta red catalana una

autoevaluación de su desempeño a partir de variables agrupadas en diversos bloques, a saber: funcionamiento económico, calidad profesional, democracia, igualdad, calidad laboral, medio ambiente y compromiso social.

REAS Euskadi

Una de las redes territoriales con mayor peso y trayectoria es REAS Euskadi nacida en 1997 y que en la actualidad aglutina a 67 entidades cuya misión en sus propias palabras es "desarrollar la economía solidaria, entendida ésta como una visión y una práctica que reivindica la economía en sus diferentes facetas como medio -y no como fin- al servicio del desarrollo personal y comunitario" (REAS Euskadi, 2020). En este sentido, pretenden ser una alternativa real al modelo económico predominante, tratando de convertirse en un instrumento de transformación social, que propicia el desarrollo sostenible, justo y participativo (Askunze, 2011).

La mayor parte de las organizaciones que conforman REAS Euskadi encuentran ubicadas en Vizcaya, existiendo grandes diferencias con el número de organizaciones localizadas en Álava y Guipúzcoa. Entre estas organizaciones destacan las empresas de inserción que suelen adoptar la forma jurídica de sociedades limitadas, mientras que las organizaciones de economía solidaria no dedicadas a la inserción adoptan la forma cooperativa (REAS Euskadi, 2020).

A lo largo de su trayectoria, REAS Euskadi ha pretendido lograr un fortalecimiento sólido y un reconocimiento formal de la economía solidaria y de las empresas solidarias en la región vasca, potenciando iniciativas e instrumentos que sean capaces de proporcionar alternativas transformadoras en la esfera económica. A este fin las diferentes empresas de inserción, cooperativas de iniciativa social, asociaciones y fundaciones que conforman REAS Euskadi llevan a cabo un amplio abanico de actividades económicas con finalidad social, entre las que se destacan según Askunze (2011) la banca ética y las iniciativas que promueven el comercio justo, solidario y/o ecológico.

El ámbito de actuación de REAS Euskadi es variado y se puede sintetizar, en los siguientes puntos (REAS Euskadi, 2020):

- Sensibilización ciudadana y promoción de la ESS.
- Formación interna y externa en ESS.
- Servicios de asesoría a la creación de empresas.
- Investigación y elaboración de publicaciones.
- Apoyo a la comercialización, difusión y otros servicios para la construcción del mercado social.
- Creación e implantación de herramientas de auditoría social.
- Apoyo y difusión de las finanzas éticas.
- Promoción de la compra pública responsable y desarrollo de cláusulas sociales en los procesos de contratación pública.
- Promoción de las políticas públicas de ESS.
- Relaciones con otros agentes, movimientos y redes ciudadanas, universidades y centros de investigación, medios de comunicación, etc.

3.2. Red Olatukoop

Otro de los proyectos desarrollados en el País Vasco en el marco de la promoción de la economía social y solidaria es la Euskal Herriko ekonomia sozial eta eraldatzaile sarea - OlatuKoop-, o la red Vasca de Economía Social Transformadora en castellano. La red OlatuKoop formado por un grupo diverso de empresas, asociaciones, organizaciones y cooperativas que actúan con la intención de transformar los modelos económicos actuales. En el año 2020 la formaban cuarenta y cuatro empresas (OlatuKoop, 2020) Sus objetivos persiguen "hacer de la solidaridad entre los miembros, el bienestar de las personas y nuestras actividades económicas una contribución al patrimonio común" (OlatuKoop, 2020). Por esta razón la selección de los proyectos de negocio se hace sobre

la base de un sentido de comunidad, puesto que las entidades que componen OlatuKoop se consideran algo más que compañías comunes en dicho modelo.

La actividad desarrollada desde OlatuKoop se fundamenta en la creencia de que en el País Vasco es necesaria una nueva oleada de cooperativas transformadoras y sustentadas en la economía social (Villalva-Eguíluz, Pérez de Mendiguren y Egia, 2019). A fin de lograr tal desafío, la red apuesta por recuperar totalmente el sentido transformador de la economía social, así como el cooperativismo del País Vasco, por lo que pretenden impulsar iniciativas económicas transformadoras y cooperativas que operen de modo activo y distribuido. Defiende que la Economía Social y Transformadora ha de concebirse como un instrumento de emancipación. Así mismo en línea con los postulados de la ES ha de tener como objetivo el ser adaptativa o de mercado, democratizando la gestión mientras responde a los problemas sociales. Es transformadora al avanzar hacia la soberanía económica, una economía del “trabajo emancipado”. Por ello se han de construir alternativas no capitalistas al concepto de trabajo, valor, propiedad y consumo (Jurado, 2018).

La Economía Social y Transformadora se fundamenta en que la transformación socioeconómica está ligada a tres tipos de soberanías:

- Soberanía Económica: La capacidad de resolver de forma autónoma los problemas económicos de las personas, los pueblos, naciones o territorios. Ser capaz de cubrir las necesidades materiales y espirituales fundamentales para el desarrollo humano, al margen del circuito de valoración del capital”.
- Soberanía reproductiva, entendida como la capacidad de transformar y sustituir la reproducción del capitalismo por el mantenimiento, la reproducción y el enriquecimiento de la vida social y natural.
- Soberanía económica territorial: Entendida como la Capacidad que las personas que habitan un determinado territorio para resolver sus problemas económicos, concretados en el objetivo de mantener y enriquecer su vida

Coincidiendo con otras propuestas como la planteada por REAS, de cara a lograr estas soberanías plantea un cambio en el proceso económico. Y éste se puede viabilizar mediante la herramienta del Mercado Social en los ámbitos de producción, consumo, distribución y financiación. Y define el Mercado Social como una red de iniciativas económicas transformadoras en el territorio y entre territorios (Jurado, 2018).

Establece para las “prácticas productivas transformadoras” una serie de cuestiones básicas, criterios y elementos necesarios para la emancipación económica. Desarrollados en conjunto transformarán la economía y llevarán a la larga a desmercantilizar la vida, asociando el proceso reproductivo a la misma de manera total.

Tabla 16: Cuestiones básicas y criterios que han de tener en cuenta las Prácticas productivas transformadoras:

Cuestiones Básicas para la emancipación económica	Criterios	Elementos (transición)
El trabajo	Formas de propiedad no privada	Pasar de la propiedad privada de los medios a la propiedad colectiva
El valor	Procesos productivos no explotadores	Pasar del trabajo asalariado a un régimen producción comunitario
La propiedad	Redistribución equitativa	Pasar del valor de cambio de mercado al valor de uso de los bienes y servicios
	Toma decisión democrática	

Fuente: Elaboración propia basada en Jurado, 2018

Así, la red sostiene que la auténtica transformación social y económica sólo puede alcanzarse sustituyendo las relaciones vigentes de poder, totalmente injustas, por vínculos de poder entre pares. Para ello, OlatuKoop se presenta como una herramienta para iniciar e impulsar la investigación de estos nuevos futuros.

Tal y como se muestra en la página *web* de la red, se presentan una serie de aspectos que deben guiar las operaciones de las entidades asociadas a la red y las relaciones entre ellas (OlatuKoop, 2020). Como ellos mismos indican, estas cuestiones abarcan los siguientes elementos:

- Los miembros integrantes de la comunidad poseen la plena propiedad y el poder de toma de decisiones de la organización que garantiza la autosuficiencia, lo que se encuentra sujeto a los criterios de democracia económica y voto de una persona.
- Los miembros de la comunidad deberán tener acceso total y directo a la información, conocimiento, datos de gestión, recursos y uso necesarios para la autogestión, de acuerdo con los criterios de transparencia.
- La comunidad, incluyendo todos los recursos necesarios, promoverá la solidaridad personal y comunitaria, siguiendo una distribución equilibrada de riqueza y autonomía.
- La comunidad se compromete a promover el patrimonio común y la sostenibilidad, así como a la comunidad, su red y la comunidad que persigue sus iniciativas.

En la actualidad las líneas de trabajo de OlatuKoop se pueden agrupar en varios apartados. Por un lado, el apartado de visibilidad y memoria cooperativa, donde están gestando un mapa de la economía social con fines transformadores en el País Vasco. Por otro lado, el apartado de emprendimiento social y cooperativo, donde destaca KoopFabrika que trata de crear una nueva economía social y emprendimiento. KoopFabrika es una iniciativa que pretende ofrecer una oportunidad para que personas con inquietudes similares se conozcan al tiempo que trata de suministrar la formación necesaria y la facilitación de recursos para ejecutar proyectos colectivamente mediante herramientas espacios de *coworking* y acompañamiento personalizado (Olatukoop, 2020)

De otro lado, se está llevando a cabo un programa de promoción social en diferentes regiones del País Vasco. Además, se debe destacar el apartado dedicado a potenciar la intercooperación, el mutualismo, el cuidado y la prosperidad para el público general mediante una serie de actuaciones que aglutinan a todos los miembros en torno a una dinámica para hacerla realidad. En síntesis, OlatuKoop está desarrollando un modelo propio al servicio de la economía de la vida, en lugar de al servicio de la acumulación económica desmedida.

4. Espacios de confluencia entre diversas redes en el País Vasco.

4.1. Euskal Gizarte Ekonomia Sarea (EGES)

Euskal Gizarte Ekonomia Sarea-EGES-, o Red Vasca de Economía Social en castellano es una red vasca de economía social que apuesta por una serie de organizaciones que promueven los preceptos de la economía social del País Vasco. Nace de los deseos de convertirse en un escenario de cooperación conjunta donde se produzca la promoción y el desarrollo de los valores y prácticas propios de la economía social en el conjunto de la sociedad. En este sentido, EGES persigue que en todos los ámbitos de la sociedad vasca exista el mejor y más amplio conocimiento de las contribuciones significativas que se derivan de la economía social vasca en pro de un progreso más sostenible del País Vasco (Red Vasca de Economía Social -EGES-, 2020).

La génesis de EGES se produce en un contexto donde se torna necesario crear un espacio colectivo, propio y concreto de la economía social. A pesar de que las distintas entidades que conforman esta red mantenían reuniones periódicas a fin de trabajar conjuntamente en los objetivos comunes, su unión tiene la intención de sumar fuerzas y enfrentar aquellos desafíos que afectan a la economía social en su conjunto (EGES, 2020). EGES procura, como se apuntaba, sensibilizar a la sociedad vasca y a sus diferentes interlocutores institucionales, políticos y sociales acerca de los beneficios de la expansión de la economía social en el País Vasco.

Desde EGES se defiende que la economía social es un sector que muestra continuamente su compromiso con un modo particular y creativo de comprender la actividad económica al servicio de las personas y su entorno. Esta red pone de manifiesto que la economía social constituye un modelo plural y diverso con amplio recorrido en el País Vasco, lo que ha derivado en aportaciones más que evidentes al desarrollo de esta región (EGES, 2020). De hecho, tal consideración queda patente en el peso que este sector ocupa en el conjunto de la economía vasca, en su contribución a la generación de empleo y en el impulso de la cohesión social.

Esta asociación ha adquirido un compromiso público para generar un marco permanente de colaboración entre las entidades de la economía social en el País Vasco. Sin embargo, este aspecto no se traduce en el hecho de que pretenda sustituir la representatividad e interlocución social e institucional que corresponda a cada una de las entidades en su entorno.

Se encuentra compuesta por la Agrupación de Sociedades Laborales de Euskadi (ASLE), la Asociación de Entidades de Trabajo Protegido de Euskal Herria (EHLABE), la Asociación de Empresas de Inserción del País Vasco (GIZATEA), la Confederación de Cooperativas de Euskadi (KONFEKOOP) y la Red de Economía Alternativa y Solidaria (REAS Euskadi). (EGES, 2020)

Se trata de una red que opera bajo la forma jurídica de asociación sin ánimo de lucro cuya misión es "crear un lugar de encuentro, construyendo un espacio integrador y de cooperación en el que los diferentes agentes puedan debatir e impulsar acciones de Economía Social en todas las organizaciones públicas y privadas, tanto económicas, institucionales como sociales de Euskadi" (EGES, 2020). La visión, por su parte, es conseguir visibilizar la economía social y sensibilizar a la sociedad vasca y a sus diferentes agentes sobre los beneficios de la economía social para su presente y desarrollo futuro. Esto implica replantear el rol que la economía debe desempeñar en la sociedad,

situándola al servicio de las personas, de la comunidad y de la propia sostenibilidad de la vida.

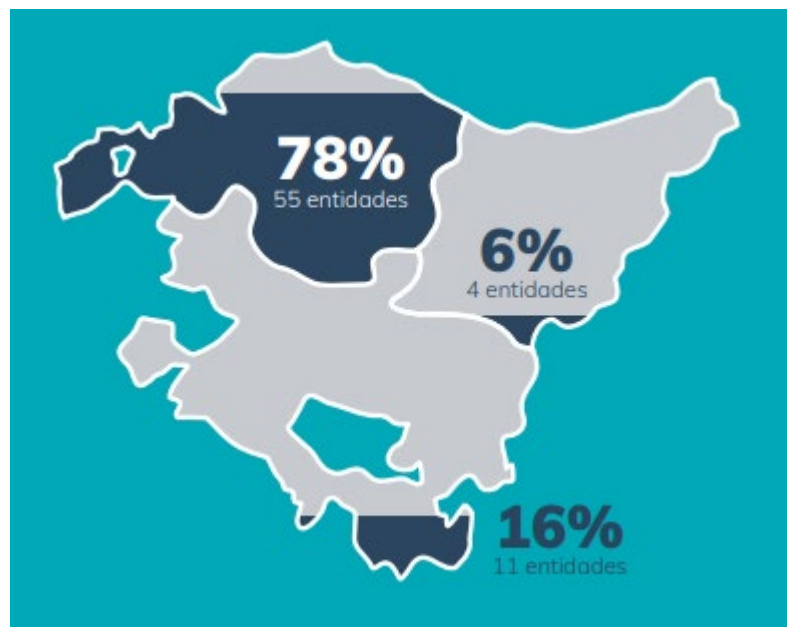
Tal y como se muestra en su portal *web* (EGES, 2020), se puede encontrar una declaración explícita de los valores de la economía social que se promueven desde EGES, valores y principios que quedan patentes en los puntos siguientes:

- Primacía de las personas y del objeto social sobre el capital
- Organización y cultura empresarial con vocación de gestión participativa y democrática
- Aplicación de los resultados obtenidos en la consecución de objetivos a favor de las personas, el interés general y el desarrollo sostenible
- Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y la responsabilidad social
- Compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades y la cohesión social
- Generación de empleo de calidad y compromiso con su mantenimiento
- Autonomía de gestión e independencia respecto a los poderes públicos

5. Cifras y magnitudes.

A fin de examinar la dimensión de la economía solidaria en el País Vasco, el presente trabajo toma como referencia principal el informe sobre la Auditoría Social de REAS Euskadi 2019 (REAS Euskadi, 2020). Dicho informe recoge información acerca de setenta entidades distribuidas en la comunidad vasca, de las cuales veinticuatro son sociedades limitadas, veintiún asociaciones, diecinueve cooperativas, cuatro fundaciones y un sindicato.

Figura 1. Distribución territorial entidades



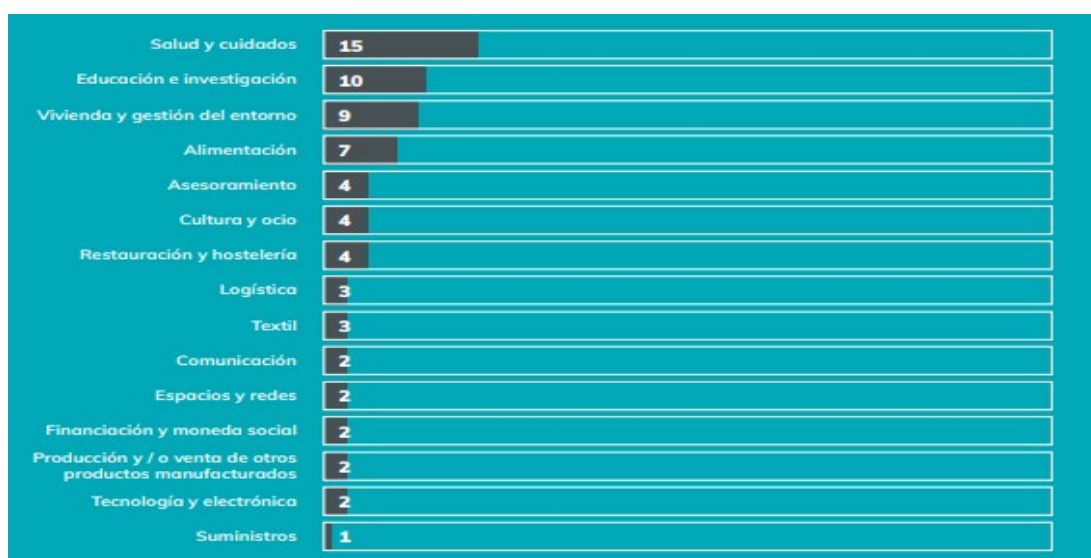
Fuente: Auditoría Social REAS Euskadi 2019

En este informe destacan las entidades dedicadas a la salud y cuidados (21%), la educación e investigación (14%) y la vivienda y gestión del entorno (12%). Le siguen otros sectores como el de la alimentación y el del asesoramiento con un peso del 10% y 5%, respectivamente. En la figura 2 se puede observar el número de entidades clasificadas por sectores.

Los datos relativos a 2018 ponen de manifiesto que la economía social en el País Vasco moviliza a 20.641 personas, siendo el 70% socios, el 15% voluntarios y el 15% restante trabajadores del sector. Esto se traduce en un total de 3.092 puestos de trabajo ocupados por mujeres en el 71% de los casos, y por hombres en el 29%. A pesar de que este volumen no es nada despreciable, su peso en el conjunto de personas ocupadas en el País Vasco en el mismo año apenas roza el 0,33%, mientras que representa tan sólo un 5,15% del total de entidades de la economía social vasca y menos del 1% del total del Tercer Sector. Estas cifras reflejan que, a pesar de la tendencia creciente reflejada en estas magnitudes,

aún queda camino por recorrer para aglutinar a sectores de población cada vez más numerosos.

Figura 2. Distribución de las entidades por sectores



Fuente: Auditoría Social REAS Euskadi 2019

En cuanto a los ingresos, el informe de 2019 revela que el total de ingresos generados por este sector en 2018 ascienden a más de 135 millones de euros. Esta cifra corresponde a la suma de los ingresos de facturación con más 82 millones, los ingresos por subvenciones con un valor de cerca de 46 millones y de otros ingresos de por valor de 7 millones. Deducidos los gastos, el 67% de las organizaciones obtienen un resultado positivo, mientras que el 33% restante evidencian resultados negativos. En los casos donde se generan beneficios, éstos se distribuyen del siguiente modo: el 94% es destinado a cubrir reservas, compensación de pérdidas anteriores o inversiones propias; el 4% se dirige hacia iniciativas para la construcción de bienes comunes; y el 2% a inversiones en entidades financieras de la economía social y solidaria.

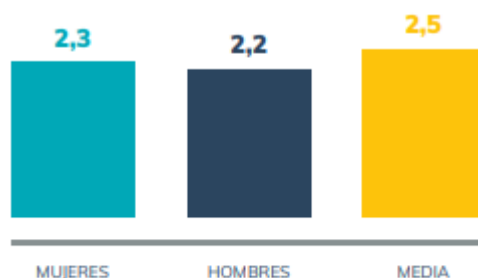
En línea con los principios de REAS Euskadi, el informe analiza la equidad observada en el conjunto de entidades. Dentro de esta categoría presta especial atención a la igualdad en el trabajo, poniendo de manifiesto que siete de cada diez personas

trabajadoras de la economía social y solidaria son mujeres, cifra que ha seguido una tendencia ascendente en los últimos años y que es superior a otras realidades socioeconómicas comparables con la de la economía social vasca.

No obstante, los números anteriores no deben considerarse aisladamente puesto que pueden inducir a conclusiones confusas en cuanto a la situación de igualdad. La mayor presencia de mujeres trabajadoras contrasta con la brecha salarial existente, puesto que los datos evidencian que las mujeres cobran un 7% menos, aunque es preciso mencionar que este porcentaje es muy inferior al evidenciado en otros sectores, señal de las medidas dirigidas hacia la convergencia salarial. Concretamente, según el informe el total anual del salario de mujeres suma cerca de 25 millones de euros, mientras que el de los hombres ascienden a 27 millones. La Figura 3 muestra, además, que los salarios más altos son más del doble que los más bajos (2,5 veces más altos de la media).

Destaca también la brecha existente en la participación dado que solo una de siete mujeres aprueba los planes de gestión y presupuestos, frente al hecho de que si eres hombre existen más del doble de posibilidades de dar la aprobación. En la elaboración, participan el 18% de mujeres sobre el total de trabajadoras, frente al 33% de hombres que participan sobre el total de trabajadores. En la participación la cifra se reduce con un 14% de mujeres que participan sobre el total de trabajadoras, mientras que el porcentaje de hombres es del 34%.

Figura 3. Proporción entre salarios más altos y más bajos:



Fuente: Auditoría Social REAS Euskadi 2019

En cuanto a la toma de decisiones, las diferencias se acortan, pero aún las mujeres se sitúan por debajo en los puestos de responsabilidad con un porcentaje del 9%, frente al 14% de los hombres. En los puestos políticos la diferencia se acrecienta con un porcentaje del 7% en el caso femenino y de un 18% en el masculino. No obstante, la mayoría de puestos con categoría laboral superior a la más baja son cubiertos por promociones internas, de las que en más de la mitad de los casos son promociones de mujeres, de modo que las empresas de la economía social y solidaria proporcionan oportunidades de desarrollo profesional a las mujeres de la organización (Pérez de Mendiguren, 2014), aunque aún existen desafíos para eliminar algunas de las brechas existentes entre hombres y mujeres.

Otro de los aspectos a analizar es la transparencia de las organizaciones, observándose que el 60% de las entidades hacen públicos sus salarios. Sin embargo, el 62% de las organizaciones no difunden el resultado de su auditoría social, frente al 17% que sí lo hace a toda la sociedad y el 22% que sólo lo difunde a sus socios. Además, el 74% afirma no poseer certificado de calidad en gestión, mientras que un 29% sí lo tiene y un 5% está en proceso de obtención.

Los datos relativos al trabajo también deben ser tenidos en cuenta, encontrándose en este sentido que el 76% de las entidades disponen de medidas activas enfocadas a la

promoción de la salud, junto con un 47% de entidades que poseen reglamentos internos para mejorar las condiciones laborales. Además, el 61% de las entidades apoyan la formación laboral incluyendo horas de formación en el horario laboral y ayudando a cubrir el coste de la formación.

Una de las cuestiones más importantes relativas al trabajo es la estabilidad laboral, que puede ser medida por el porcentaje de contratos indefinidos que asciende al 57%, lo que refleja el nivel significativo de temporalidad existente en estas organizaciones. Pérez de Mendiguren (2014) asegura que las razones de la temporalidad en las entidades de la economía social y solidaria obedecen a las características intrínsecas a la contratación en empresas de inserción laboral. En general, las personas desempleadas que inician un itinerario de inserción sociolaboral pueden optar como máximo a contratos de tres años de duración, de manera que la mayoría de los contratos son temporales. Esto queda patente en la gran distancia entre las empresas de inserción laboral y el resto de organizaciones.

En cuanto a la duración de las jornadas, los datos revelan que el 69% de las personas están contratadas a jornada completa y el 31% restante con una jornada parcial. Además, los empleados consideran que, en general, la jornada laboral de su empresa/entidad es adecuada en cuanto a horas de trabajo, horario, vacaciones, etc.).

Otras cifras destacables respecto a las condiciones de trabajo son las referidas a los cuidados. En este ámbito se tiene que el 80% de las entidades generan espacios de atención emocional y cuidado a las personas trabajadoras, el 81% contemplan medidas que mejoran los permisos establecidos por la ley en temas de conciliación de la vida familiar y laboral y el 93% contemplan medidas para que todas las personas trabajadoras puedan conciliar el trabajo con necesidades personales y extralaborales.

La sostenibilidad ambiental es otro de los aspectos relacionados con los principios de REAS estudiados en el informe. En este caso, se observa que 87% de las entidades disponen de prácticas formales de prevención de residuos, el 66% tienen medidas de

ahorro energético y el 51% tienen medidas de ahorro en el consumo de agua. Además, cuarenta y siete entidades ofrecen ayudas relacionadas con el transporte, lo que supone un 67% del total. Los positivos porcentajes anteriores contrastan con el reducido número de entidades que tienen control interno de las emisiones de CO₂, que supone tan sólo un 3% del conjunto de entidades.

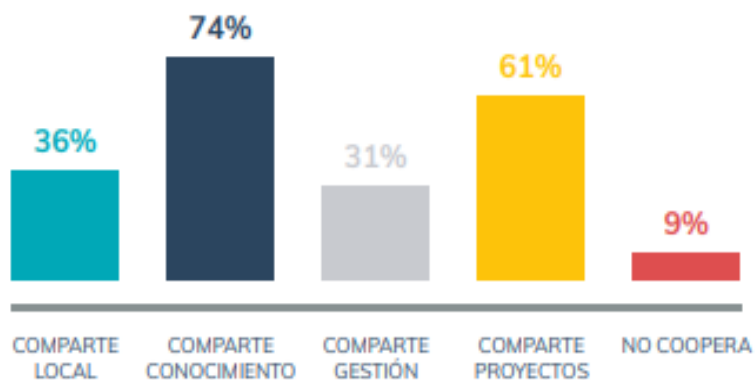
En lo relativo al consumo responsable, se vislumbra que cincuenta y ocho entidades poseen criterios de consumo responsable para la adquisición de productos. El 80% utilizan papel reciclado y/o con certificación de explotación forestal sostenible y, además, el 52% de las entidades utilizan energía completamente renovable.

Por último, se analiza aquellos aspectos relacionados con la cooperación y el compromiso con el entorno. Se puede afirmar que el 91% de las entidades cooperan de una o varias maneras con otras entidades de la economía social y solidaria. Concretamente, la figura 4 recoge las diferentes formas de inter-cooperación encontradas y sus pesos relativos.

El examen de las aportaciones al procomún refleja que una de cada dos entidades genera algún tipo de bien, servicio o material puesto a libre disposición y/o genera bienes creativos o conocimiento bajo licencias libres como *Creative Commons*.

La participación en redes y movimientos sociales, como señal de compromiso, evidencia que las entidades financian tiempo dedicado a iniciativas de transformación social dentro del horario de trabajo con la siguiente distribución: el 60% al menos una vez al mes, el 20% al menos una vez al trimestre, el 10% al menos una vez al año y otro 10% nunca.

Figura 4. Formas de intercooperación



Fuente: Auditoría Social REAS Euskadi 2019

Uno de los deseos de la economía solidaria es conseguir crear redes sólidas y abundantes entre empresas y entidades que comparten la idea de la primacía de las personas frente al capital. A fin de valorar esta aspiración, el informe proporciona información sobre las compras totales que se realiza a entidades sin ánimo de lucro y sobre las compras que se realizan en el mercado social. Respecto a las primeras se observa que un 53% de entidades efectuaron estas compras totales que ascienden a 7,4 millones, lo que suponen un 17% del total. Respecto a las compras en el mercado social se obtiene que un 76% de las entidades efectuaron compras por valor de 7 millones, lo que representa un 16% del total. Como queda patente las cifras son muy similares, aunque destaca el hecho de que las compras a entidades no lucrativas fueron efectuadas por un número significativamente inferior.

Finalizamos este análisis de los principales datos con la presentación de la evolución experimentada por algunas magnitudes en el período 2015-2018.

Tabla 17. Evolución de las entidades 2015-2018

	2015	2016	2017	2018
Nº de entidades participantes en la Auditoría social	71	71	62	70
Nº de personas trabajadoras	2.894	2.894	2.882	3.092
Nº Total de puestos de trabajo (jornada Completa)	2.014	2.056	2.335	2.294
Ingresos totales de entidades (mill. €)	119	121	125	135
Gastos totales de Entidades (mill. €)	118	119	124	135
Facturación (mill. €)	70	68	65	82
Subvenciones (mill. €)	33	32	37	37
Compras realizadas a entidades no lucrativas (mill. €)	4,4	6,2	8,8	7,4
Compras a entidades del Mercado Social (mill. €)	2,9	2	4,5	7

Fuente: Auditoría Social REAS Euskadi 2019

Destaca la tendencia creciente del número de personas trabajadoras que obtiene una tasa positiva de crecimiento entre los años 2015 y 2018 del 6,8%. El número de puestos de trabajo a jornada completa, por su parte, aumenta a través un ritmo del 13,9% en este período, aunque en 2018 ha experimentado una ligera variación a la baja del 1,8%.

Los ingresos totales de las entidades pasan de 119 millones de euros en 2015 a 135 millones en 2018, lo que supone un ascenso del 13,4%. Esta evolución positiva se corresponde especialmente con el incremento de la facturación que, a pesar de dos años de retroceso, su incremento respecto a 2015 es del 17,1%. Por su parte, las subvenciones han seguido una tendencia casi lineal en los dos últimos años, siendo su variación respecto a 2015 del 12%.

Destaca, por último, el espectacular crecimiento de las compras realizadas en el mercado social, pasando de 2,9 millones en 2015 a 7 millones en 2018 lo que representa un crecimiento de más del 141% en este período. En 2018 las compras a entidades no lucrativas descienden respecto a 2017, no obstante, existe un crecimiento positivo del 68,1% en el período 2015-2018.

6. Aspectos conclusivos

" Se denomina economía solidaria al sistema socioeconómico (1), cultural y ambiental (2) desarrollado de forma individual o colectiva (3) a través de prácticas solidarias (4), participativas (5), humanistas (6) y sin ánimo de lucro (7) para el desarrollo integral del ser humano como fin de la economía (8)" (Askunze, 2007, p. 2)

Quizás el desgranar este extracto de Carlos Askunze ayude a entender la propuesta de la Economía Solidaria. Concepto a concepto podemos ir vinculándolo con elementos propositivos que con mayor detalle y profundidad han sido desarrollados por otros

autores. Intentemos, así, desgranar los aspectos más relevantes de la Economía Solidaria ayudándonos por este extracto:

Sistema socioeconómico (1): Estas dos palabras, en conjunción nos sirven a la vez para explicar la Economía Solidaria y para adentrarnos en el siguiente capítulo de la tesis; los *Ecosistemas de Economía Social y Solidaria*. El tratar de “sistema socioeconómico” nos hace comprender varios elementos subyacentes. Por un lado, que la Economía Solidaria aspira a ser “sistema”, es decir, alternativa sistémica diferente a “otras economías”. En particular en contraposición al sistema económico capitalista neoliberal (Lemaître y Helmsing, 2012), o más en general, del economicismo ortodoxo (Coraggio, 2016) debido a la crisis de legitimidad del sistema económico actual (Chaves y Monzón, 2018).

Son varios los autores que han desarrollado en profundidad alternativas de carácter “sistémico o ecosistémico” que tratan de “desconectar” la Economía Solidaria del sistema. Entre ellos encontramos de una manera u otra a Coraggio (2016), García Jané (2013), Laville (2000,2004), Mance (2002, 2006, 2008) y Razeto (1999), entre otros. Coraggio (2008) defiende que la Economía Social y Solidaria es a la vez un “sistema Económico” y un “proyecto de acción colectiva” destinado a contrarrestar las tendencias negativas actuales del sistema existente. Como veremos en el siguiente capítulo, hay abundancia de propuestas, y no únicamente desde la Economía Solidaria, que desarrollan esquemas económicos de carácter “ecosistémico”. Claro que quizás la pregunta primera tendría que ser: ¿Qué es –o no- un ecosistema?, y si una de las características de la Economía Solidaria es creerse alternativa, ¿Qué es -o no- un ecosistema de Economía Social y Solidaria? A esta pregunta trataremos de responder en el siguiente capítulo.

Por otro lado, fijamos la vista sobre el prefijo “socio” antes del “económico”. No es baladí, a nuestro juicio, esa elección de apellido, sino más bien intencionada. De hecho, Arruda (2004, 2005) ya utiliza el término socio-economía o socioeconomía en diferentes ocasiones para explicar la economía matrística y la dimensión social de la economía. Otra de las características de la Economía Solidaria es su “multidimensionalidad” o

“multiplicidad” (Coraggio, 2007a, 2008, 2009, 2016; Laville, 2010b; Pérez de Mendiguren, et al., 2009; REAS, 2012;). Ello, seguramente, tiene que ver también con su enfoque inductivo (Laville, 2009a), que hace que desde diferentes disciplinas y doctrinas económicas se vaya poco a poco configurando. Debido a la misma razón, no existe una definición exacta de lo que es la Economía Solidaria.

Cultural y ambiental (2): Vinculada a la misma idea de multidimensionalidad y de considerar a la Economía transdisciplinar (Naredo, 1994). La Economía Solidaria se construye teniendo en cuenta dimensiones que van más allá de la económica utilitarista, entrando en intersección con otro tipo de propuestas económicas como pueden ser la feminista, la ecológica (Jubeto et al., 2014), la Economía Circular, del Bien Común y otras. Diversos autores subrayan la importancia de la cultura en la conceptualización y concepción de la Economía Solidaria (Arruda, 2004; Coraggio, 2007, 2011; Da Ros, 2007; Guerra, 2010; Laville 2009; Pérez de Mendiguren 2014; Razeto, 1997,1999, 2007, 2010; REAS, 2012) entendida como la importancia del contexto local en el desarrollo a nivel local del acto económico. Igualmente, sucede con la dimensión ambiental, que está íntimamente ligada a la Economía Solidaria (Da Ros, 2007; Gendrán, 2004; Martínez Álvarez, 2008; Razeto, 1999, 2007, REAS, 2012, entre otros). Desde la perspectiva de que los recursos naturales son finitos y que la economía ha de racionalizar su uso y explotación (Bermejo, 1990; Naredo, 1994; Martínez Alier, 1994; Riechmann et al., 1995), la Economía Solidaria hace suya esa premisa y la adopta.

Forma individual o colectiva (3): La colectividad es consustancial a la Economía Solidaria. La proximidad entre individuos, la asociatividad son elementos fundamentales para entender la Economía Solidaria (Laville, 2004) El hecho de desarrollarse conceptualmente de forma inductiva, desde la base, unido a que las entidades e iniciativas de Economía Solidaria surgen en muchas ocasiones como respuesta colectiva ante las falencias del sistema económico capitalista hace que la colectividad -sin dejar de lado la dimensión individual- impregne las propuestas de la mayoría autores (Askunce,

2007,2013; Coraggio, 2011; Gaiger, 2004; García Jané, 2013; Jurado, 2018; Pérez de Mendiguren, 2014; Laville, 2000, 2004,2009; Razeto, 1997,1999 entre otros)

Prácticas solidarias (4): La práctica de la solidaridad entre individuos y colectivos es una de las bases de la Economía Solidaria. Casi la totalidad de los autores analizados en este capítulo coinciden en su importancia. Del aunar bajo un mismo paraguas conceptos complejos como Economía y Solidaridad sólo podía surgir un rico y también complejo debate. Laville aboga por una visión de la solidaridad que ayude a democratizar la sociedad desde la pulsión colectiva (2004), y la vincula a la democratización de la economía, la sociedad y construcción de ciudadanía (2000), además, nos advierte de que el objetivo de construir otra Economía es inalcanzable sin que se afirmen los valores y las prácticas de solidaridad (2013).

Coraggio (2011) aduce que la solidaridad ayuda a entender un espacio donde las personas, individuos y colectividades no persiguen únicamente intereses utilitaristas. El mismo autor (2015) entorno a la solidaridad aduce “La solidaridad es, sin duda, un valor moral supremo, una disposición a reconocer a los otros y velar por ellos en interés propio” (p.19). Pero también a cooperar, a sumar recursos y responsabilidades, a proyectar colectivamente. De hecho, ubica a la solidaridad como el componente vertebrador de los comportamientos económicos humanos (2011).

Razeto (1999) plantea que las personas que buscan “otro desarrollo” pueden concentrar en la “economía de la solidaridad otro camino para conseguir sus aspiraciones fundamentales como seres humanos” (p.9). Defiende la combinación de la solidaridad redistributiva con una solidaridad de mayor reciprocidad a fin de fortalecer la capacidad de la sociedad para organizarse automáticamente. El factor C sería la denominación bajo la cual se materializa la solidaridad. Sustancia su teoría del Factor C, entre otras cuestiones en la hipótesis de que niveles crecientes y cualitativamente superiores de solidaridad en las actividades, organizaciones e instituciones económicas, tanto a nivel de las empresas como en los mercados y en las políticas públicas incrementa la eficiencia micro y

macroeconómica, además de generar un conjunto de beneficios sociales y culturales que favorecen a toda la sociedad. Razeto (2010) y Pérez de Mendiguren, et al. (2009) ven la solidaridad como uno de los valores fundamentales que engrasan la Economía Solidaria como alternativa de transformación.

Arruda (2008) también se detiene en el término. Para él, la solidaridad denota que las personas están fuertemente interconectadas entre ellas en tanto que seres humanos, así como con otras formas de vida y con la propia naturaleza.

Se vincula la solidaridad a la reciprocidad y redistribución, inspirados en los principios de Polanyi (1983). Autores como Razeto (1997, 1999), Coraggio (2007, 2011), Laville (2000, 2004, 2009, 2013) o Guerra (2010) abogan de una manera u de otra, por relacionar la solidaridad con reciprocidad, redistribución, cooperación, colectividad, trabajo asociativo, entre otros, como camino para lograr la satisfacción de las necesidades humanas.

Participativas (5): Muy ligada a la colectividad, la participación sería condición necesaria para la realización de la Economía Solidaria. De tal manera que la Economía solidaria sea instrumento de transformación y a la vez inclusor. Tal y como plantea Pérez de Mendiguren (2014), procesos económicos están íntimamente ligados a la reproducción de la vida, siempre y cuando sean democráticos, participativos y se materialicen de manera inclusiva. Askunce (2011), por su parte, aduce que las entidades de REAS han de ser un instrumento de transformación social para lograr un desarrollo sostenible, justo y participativo.

Humanistas (6): El ser humano pasa a ser el centro del acto económico. No se hace economía si no es para mejorar el bienestar del ser humano. Ello tiene que ver con una concepción sustantivista (Polanyi, 1983) y plural (Laville, 2001, 2004, 2009) de la economía, y una crítica, por tanto, a la lógica de la racionalidad económica y la eficiente asignación de recursos por parte del mercado. Tal y como afirman Hinkelammert y Mora (2008), es necesario fijar el objetivo -de la economía- en la satisfacción de necesidades del

ser humano (o aspiraciones fundamentales, según Razeto (1999), no de sus preferencias, de manera que así, se pueda racionalizar el acto económico, redirigiéndolo a procesos de reproducción de la vida, lo que sería la “racionalidad reproductiva”. Arruda (2004,2005) también reivindica la dimensión humana y social de la Economía Solidaria, lo que implica un cambio de enfoque de análisis de los procesos económicos.

Sin ánimo de lucro (7): Laville (2010b) plantea que si las actividades económicas se establecen como camino para lograr objetivos relacionados con la solidaridad democrática, consecuentemente el lucro no es central a la hora de producir bienes o servicios. REAS Red de Redes en su noveno objetivo establece la necesidad de que sus participantes sean sin ánimo de lucro. Igualmente, la Carta de principios de REAS (2012) incluye en su quinto Principio, la “No lucratividad”. La lógica es que en caso de haber “beneficios” se reinviertan en el propio movimiento, para, así, fortalecerlo y lograr el fin último de un modelo alternativo y equitativo.

Desarrollo integral del ser humano como el fin de la economía (8): A lo largo del capítulo hemos visto cómo la totalidad de los autores de una manera o de otra han reivindicado la integralidad de la propuesta de la Economía Solidaria. Ello tiene también que ver directamente con el tipo de desarrollo que se persiga. Si el objetivo del acto económico es satisfacer las necesidades humanas, y las mismas son multidimensionales e integrales, consecuentemente la noción de desarrollo será multidimensional e integral. En el primer capítulo vimos cómo el hacer Economía Social y Solidaria implica una vuelta a la dimensión humana, social, compleja, interdisciplinar e interseccional de la Economía. Sin entrar en detalles, de alguna manera se plantea la Economía Solidaria como herramienta para lograr un Desarrollo Humano.

Tal y como plantean Guridi y Pérez de Mendiguren (2014) sobre la Economía Social y Solidaria y el Desarrollo Humano Local:

“Frente a la idea del bienestar que subyace en el enfoque utilitarista de las necesidades humanas, el enfoque del desarrollo humano toma como referencia

las capacidades humanas, tanto en su versión más individual, pero, sobre todo, en su dimensión colectiva. La economía social y solidaria aporta las bases para dotar de contenido a la dimensión económica del Desarrollo Humano Local porque los principios y valores en los que se sostiene, así como las prácticas que los desarrollan, están en consonancia y se alinean para contribuir al fortalecimiento de las capacidades centrales y colectivas.” (p. 55)

Consideran, por lo tanto, que la Economía Social y Solidaria puede llegar a considerarse la dimensión económica del desarrollo humano. Vemos, por tanto, que estos planteamientos permiten hablar también de la Economía Solidaria como alternativa de desarrollo, pues, en consonancia y derivado de esta nueva economía, se propician acciones orientadas por un nuevo paradigma del desarrollo. Desde la perspectiva de Razeto (2000), este paradigma incluye el desarrollo humano y tiene varias implicaciones:

“Construir una teoría del desarrollo que no contradiga sino que prolongue coherentemente la concepción de mercado y del mejor funcionamiento de la economía en su conjunto, mediante una visión dinámica de su organización en el tiempo; [...] de elaborar una concepción del desarrollo que no niegue sino que profundice la necesidad de transformación de la economía, integrando entre ambos conceptos el de su perfeccionamiento en el tiempo y [...] de formular una teoría del desarrollo que no solo considere las variables ecológicas y humanas, sino que entienda la ecología, el medio ambiente, la integración social y el crecimiento humano como elementos constitutivos centrales del desarrollo económico (p. 159).”

También Coraggio (2011) y Guerra (2010) comparten la visión de que la Economía Solidaria aporta al Desarrollo Humano. Para Coraggio una de las novedades que aporta es que proporciona un discurso alternativo en términos de desarrollo humano y económico. Guerra, por su parte considera que la Economía Solidaria es capaz de reflejar comportamientos económicos humanos basados en la reciprocidad, solidaridad y asociatividad, satisfaciendo así las necesidades humanas.

Por último, tanto la Carta de Principios de REAS (2011) como la propuesta de la Economía Social Transformadora (Jurado, 2018) incluyen en su seno el Desarrollo Humano como fin de sus respectivas propuestas económicas.

Territorialidad o lo “Local” y las entidades de ESS (9): Además de todos los elementos mencionados, la territorialidad, o la importancia del entorno local como espacio de confluencia geográfica e interacción de agentes de Economía Solidaria es resaltado por la mayoría de los autores. Coraggio (2015, 2016) al conceptualizar el Sistema económico de Economía Solidaria hace hincapié en ello, lo mismo que García Jané (2013) al hablar del Mercado Social (como veremos en el siguiente capítulo de la tesis). Martínez y Álvarez (2008) subrayan como una de las cuatro intuiciones centrales de la Economía Solidaria, su interés por revitalizar los territorios e identidades sociales mediante el arraigo en comunidades de base local. Laville y García (2009) resaltan la importancia de los barrios a la hora de llevar a cabo iniciativas de Economía Solidaria. Tanto Razeto (199), como Gaiger (2009) y Arruda (2004, 2005) apuntan en direcciones similares.

Igualmente, el tener en cuenta las particularidades contextuales, culturales etc. a la hora desarrollar la Economía Solidaria implica de manera subyacente reconocer la importancia del territorio y lo local. El sexto principio de la Carta de principios de REAS (2011) trata sobre el compromiso con el entorno (local) que ha de tener una entidad de ESS, su desarrollo sostenible y comunitario. También resalta la importancia de la articulación y generación de redes locales para buscar soluciones globales. Por su parte la propuesta de Economía Social Transformadora de Olatukoop tiene la “Soberanía Económica Territorial” como uno de los pilares que fundamentaría la transformación socioeconómica (Jurado, 2018).

El papel de las entidades en el desarrollo de la Economía Solidaria en el territorio es considerado como fundamental por la totalidad de los autores referentes. El nivel “micro” de acción (Coraggio, 2015, Pérez de Mendiguren et al., 2009, Pérez de Mendiguren y Etxezarreta, 2015) es necesario para la articulación de experiencias que siguiendo valores

y principios análogos buscan ser alternativa. Igualmente se subraya la relación que tiene la Economía Solidaria con los movimientos sociales de base, o simplemente su mimetización a los mismos. Tal y como afirma Askunce (2013):

“Un movimiento social que reúne a un conjunto de organizaciones y actividades que, a lo largo de todo el planeta, están generando un pensamiento y una práctica alternativa y solidaria de la economía. Se trata de un sector diferenciado (...) En este ámbito se incluyen empresas sociales, cooperativas y de inserción, productoras agroecológicas, asociaciones y fundaciones que realizan actividades económicas con finalidad social, iniciativas que promueven el comercio justo, solidario y ecológico, además del consumo crítico y responsable, instrumentos de financiación alternativa o de banca ética, entidades promotoras de nuevas empresas sociales, etc.” (p.105)

Por su parte, Laville (2010b) subraya los vínculos e intercooperación entre diferentes experiencias sectoriales de Economía Solidaria como son las de comercio justo, microfinanzas, monedas sociales, servicios de proximidad como elemento clave para el desarrollo y fortalecimiento de la Economía solidaria. El mismo autor, junto a García-Jane en el 2009 apuntaba en esa idea de inter-cooperación a nivel entidad, desarrollada con más detalle en el 2013 (García-Jane, 2013) y Crespo y Sabín (2014) mediante el instrumento de los Mercados Sociales, que veremos con mayor detalle en el siguiente apartado junto con otras propuestas en clave de red o ecosistema de entidades, que se refleja en la propuesta de REAS Red y también en la de OlatuKoop, redes de entidades de Economía Solidaria ambas.

TERCERA PARTE

Ecosistemas de Economía

Social y Solidaria

CAPÍTULO V

Sobre los ecosistemas Locales de Economía Social y Solidaria

Introducción

Utilizando la metáfora de un árbol, el presente capítulo viene a ser la parte donde las ramas se abren, dan sus frutos y generan vida, que retroalimenta a su vez al propio árbol, es decir, la copa. El primer capítulo representaría las raíces, el tronco y las ramas, de donde surge la Economía Social y Solidaria, dónde se ubican sus orígenes y cómo se ha desarrollado hasta nuestros días, conformando un robusto armazón. El segundo capítulo analiza en detalle la Economía Solidaria, sus características y variantes, que vienen a revitalizar el tronco, sería, por tanto, savia nueva que se mezcla con la anterior y que ayuda a que crezcan las ramas, hojas y frutos. Por su parte, en este tercer capítulo nos centraremos en la copa del árbol, en cómo se desarrollan las ramas para a su vez generar nodos que interactúan entre sí, haciendo germinar los nodos para que florezcan las hojas. Así mismo, veremos cómo se pueden crear frutos que atraen a la fauna que recoge el polen y lo expande generando interacción y sinergias con otros árboles y entornos. Igualmente, incluso cuando un fruto maduro se pudre, cae del árbol y se posa en el suelo y genera vida cerca del tronco y las raíces.

El presente capítulo consta de dos apartados. El primero está dedicado a la Innovación Social y a analizar las vinculaciones existentes entre la misma y la Economía Social y Solidaria. Por su parte, el segundo apartado trata sobre las diversas propuestas ecosistémicas.

En el primer apartado se analiza, en primer término, qué es la Innovación Social como concepto. Aunque ambigua a la hora de conceptualizarse, se utiliza tanto para la intervención política como para la social, siendo así referencia tanto para movimientos sociales, organizaciones contra la pobreza, exclusión social, empoderamiento de minorías. Es por ello que se analiza desde dos perspectivas diferentes por diversos autores: la primera, referida a las soluciones que se dan a principales problemas sociales a través de iniciativas empresariales, centrándose en filantropía y responsabilidad y, la segunda perspectiva, que analiza los procesos y resultados que conducen a un cambio social. En este sentido, la innovación se refiere a la aplicación de nuevos acuerdos sociales e institucionales, nuevas formas de movilización de recursos (Tello, 2016). Se

hará un repaso a la propuesta de diversos autores sobre las principales

características que se resaltan. La razón de incluir la Innovación Social en este capítulo es la de identificar elementos que aporten a la savia del Ecosistema de Economía Social.

En la segunda parte de este apartado, se trata de identificar en qué se retroalimentan la Economía Social y Solidaria y la Innovación Social. Y más allá, tratar de analizar si es posible que la ESS genere ecosistemas con características específicas que descansan en procesos de Innovación Social. Por último, se presenta la propuesta de Innovación Social y Economía Social y Solidaria del *Centre de Recherche sur les Innovations Sociales* (CRISES) de Québec en Canadá, para ejemplificar una experiencia real donde se dan estas relaciones.

El segundo apartado analiza diversas propuestas de ecosistemas de carácter empresarial desde la literatura de empresa y la literatura específica de autores de la ESS. Existen diferentes conceptos, denominaciones de planteamientos que comparten parcialmente una misma lógica ecosistémica. Las encontramos en la literatura económica y empresarial y en propuestas socioeconómicas desde una concepción de red o de circuito. Esta lógica consiste en plantear entornos delimitados de interacción, donde agentes y entidades se relacionan y generan sinergias en un marco territorial definido. Donde también, existen flujos multidimensionales y nodos desde los que se intercambian elementos económicos, sociales, culturales y saberes.

Para finalizar el capítulo se resumen los elementos más importantes de cada propuesta, identificando las principales características de cada propuesta, de cara a delimitar un Ecosistema local de Economía Social y Solidaria en el País Vasco.

Apartado I – La Innovación Social

1.1. La innovación social como concepto y práctica

La innovación tradicionalmente se ha identificado como innovación tecnológica o económica como consecuencia de trabajos como el del pionero Schumpeter (1931) lo que se ha traducido en el olvido de las dimensiones sociopolíticas y humanas del desarrollo e innovación, en favor de aspectos tecnológicos, dibujando así a las organizaciones como impulsoras del desarrollo.

Como veremos a continuación, la Innovación Social es un término en constante renovación, y sujeto a diferentes interpretaciones. Ayob, Teasdale y Fagan (2016) utilizaron un estudio bibliométrico para clasificar diferentes conceptualizaciones de la misma. La principal conclusión que se extrajo fue que la literatura sobre Innovación Social se puede clasificar en torno a tres temas principales: innovación tecnológica, relaciones sociales y el impacto que tiene en la sociedad. Actualmente la mayoría de la literatura científica proviene de una perspectiva sociológica de las relaciones sociales, mientras que son mínimas las publicaciones que están asociadas con la innovación tecnológica (Lasa-Altuna, 2020).

Ya en la década de los setenta comienza a atisbarse un cierto interés de académicos y políticos por la innovación social, principalmente en el ámbito del desarrollo urbano y regional. En la actualidad el interés por la innovación social se ha acrecentado, observándose una renovada popularidad en los círculos académicos y políticos. Esta situación se puede considerar, tal y como indican Moulaert et al. (2017), como una estrategia correctiva para enfrentar la problemática social emergente derivada de una reducción de la intervención estatal, a causa de las políticas de austeridad que han marcado diferentes gobiernos. En este sentido, la innovación social se ha postulado en los últimos años como un instrumento para promover el compromiso a fin de proporcionar mejores servicios y suavizar el impacto negativo de las políticas de austeridad.

Para estos autores, existen dos enfoques para analizar la historia pre académica de la innovación social, a saber: examinar la historiografía del término, o reconstruir eventos que crearon tendencias en la innovación social. Tales eventos estaban conectados con la innovación social como por ejemplo el caso del "surgimiento y la consolidación de la economía social (finales del siglo XIX), el Estado del Bienestar (década 1930), movimientos de emancipación y democratización (a partir de la década de 1960)" (Moulaert et al., 2017, p.13).

Los antecedentes históricos de la innovación social se pueden encontrar en los siglos XVII y XVIII, como señalan en su trabajo Moulaert et al. (2017) quienes reconocen que la innovación tenía una connotación sociopolítica e ideológica. Esta innovación social se relacionaba con las ideas de cambio y revolución imperantes en estos siglos, llegando a ser sinónimo de cambio radical (revolución) o renovación de los viejos paradigmas. En línea con esta concepción revolucionaria surge el concepto innovador social de Sargent en 1858.

La polarización del término entre lo político y lo social se mantuvo durante el siglo XIX, adquiriendo un tinte peyorativo para las fuerzas conservadoras, dado que la innovación social se vinculaba con la reforma social y el socialismo (Moulaert et al., 2017). A finales del siglo XIX, a las dos concepciones anteriores de la innovación social se le suma un tercer significado vinculado a las nuevas prácticas o comportamientos sociales (Howaldt et al. 2015).

El surgimiento de la Economía Social entre el siglo XIX y principios del siglo XX sentó las bases para establecer los límites modernos de la innovación social gracias a la creación de nuevos modelos y estructuras institucionales, que facilitan la acumulación paulatina de una economía social como alternativa frente al capitalismo industrial (Defourny y Nissens, 2013). De hecho, cuando se habla de innovación se vincula directamente con el capitalismo, sin embargo, cuando esta innovación viene acompañada de un componente social, hace referencia a una cara amable, que se preocupa por la cohesión social y que en la mayoría de los casos aborda a la sociedad civil y a los derechos de la ciudadanía (Eizaguirre, 2016).

A pesar de lo expuesto, lo cierto es que la innovación social en el sentido estricto de innovación no había sido conceptualizada aún. No obstante, Weber o Schumpeter entre otros propusieron teorías de cambio y desarrollo social donde la invención, transformación y cambio sociales tenían un papel destacado (Hillier et al., 2004).

Como se apuntaba en un inicio, durante la primera mitad del siglo XX, la confianza en la innovación tecnológica desdibujó el interés por la innovación social. De esta manera, la innovación tecnológica fue adquiriendo importancia hasta influir significativamente en las políticas de innovación nacionales e internacionales hasta nuestros días (Moulaert et al., 2017). Sin embargo, en la actualidad la situación parece revertirse ante una literatura que ha recuperado el interés por el efecto de la dimensión social sobre la innovación tecnológica (Isaksen et al., 2017; Moulaert y Sekia, 2003).

Junto a los antecedentes anteriores, el germen de la innovación social moderna se puede encontrar en los movimientos de lucha social contra el capitalismo y el estado patriarcal iniciados en la década de los sesenta y que perseguían una nueva democracia económica (Moulaert y Scott, 1997). Estos movimientos generaron un importante debate con alcance social y significado político, donde diferentes autores hicieron un primer intento por configurar la innovación social como "la satisfacción de necesidades específicas gracias a la iniciativa colectiva, que no es sinónimo de intervención estatal" (Moulaert et al., 2017, p. 15).

De hecho, según los autores de esta época el Estado puede constituir una barrera para la innovación social a la par que puede ejercer un papel como integrador social que estimule la innovación. Además, estas líneas de estudio reflejan que la innovación social puede tener lugar en distintos tipos de comunidades, pero en cualquier caso está condicionada a procesos de concienciación, movilización y aprendizaje.

Tras la primera oleada de los movimientos de emancipación desarrollados en los años sesenta y setenta, en los años ochenta la innovación social se vinculó con el movimiento de desarrollo comunitario encaminado a revitalizar barrios urbanos en declive a causa de la reestructuración industrial. Este nuevo movimiento pronto se nutrió de las estrategias de sostenibilidad y seguridad alimentaria, suministrando una base de los actuales movimientos sociales y ecológicos (Moulaert et al., 2017).

En efecto, en los intentos de la Unión Europea por luchar contra la pobreza, se pueden encontrar uno de los factores que quizá más han propiciado el interés por la innovación social, considerado como el concepto de estructuración de un nuevo enfoque que pretendía el desarrollo de la región (Moulaert et al., 1997). Tal y como señalan Moulaert et al. (2005) el desarrollo integrado se estableció como una alternativa a las estrategias históricas y sectoriales para el desarrollo local. Sin embargo, para lograr el éxito de tal desarrollo local era necesario conseguir la integración de aspectos como la economía, vivienda, educación, formación, democracia local, la cultura, etc. En esta dinámica integradora la innovación social es crucial para satisfacer las necesidades humanas insatisfechas y para gestionar las relaciones entre individuos y grupos en barrios o territorios más amplios.

Después del movimiento de desarrollo urbano se observa el resurgimiento de la Economía Social como un nuevo movimiento que aboga por la colaboración y por la ayuda a aquellos colectivos más desfavorecidos como consecuencia de la crisis de 2008 (Moulaert et al. (2017)). Según los mismos autores, en esta última oleada algunas investigaciones sobre innovación social han atenuado el elemento emancipatorio y la economía social se presenta como un instrumento para la racionalización del Estado del Bienestar.

Durante la última década la innovación social se ha implantado en el ámbito nacional e internacional, observándose un papel destacado en diferentes programas de políticas para reducir la pobreza, frenar la exclusión social o empoderar a las minorías. No obstante, existen diferencias en la importancia que las diferentes estrategias y políticas otorgan a la innovación social.

En el caso de las políticas europeas, la innovación social se concibe en términos principalmente económicos (Sabato et al., 2015). Según Murray et al. (2010), esta perspectiva se ve influida por factores como la gestión de la ciencia y la interpretación microeconómica de la innovación social como estrategia para optimizar el gasto público. Sin embargo, hay que señalar que centrarse en exceso en los aspectos económicos puede derivar en una concepción reductiva de la innovación social como apuntan algunos autores.

Queda patente, por tanto, que la innovación social ha ganado protagonismo en la última década ante el sucesivo interés despertado por este fenómeno en los diferentes ámbitos académicos, empresariales o públicos. Algunas de las menciones a la innovación social como concepto se pueden encontrar en la red de investigación SINGOCOM donde, como señalan Moulaert y Ailenei (2005), se comenzó a acuñar el término de la innovación social como concepto científico en términos de análisis territorial y análisis de la innovación. No obstante, es preciso resaltar que se había recurrido con anterioridad al término de innovación social como reacción de algunos autores a los puntos de vista tecnológicos y gerenciales de la innovación, así como a las estrategias de innovación en economía, sociología y administración de empresas (Hillier et al., 2004).

Los contextos históricos descritos con anterioridad han derivado en la aparición de diferentes acepciones, orientaciones y usos de la innovación social, dando como resultado un conglomerado diverso de qué se entiende por innovación social.

Dentro de la literatura existente se observan diferentes postulados que enfatizan diversos aspectos específicos, pero que, en última instancia, proporcionan una serie de dimensiones complementarias para examinar la innovación social (Moulaert y Ailenei, 2005).

La ciencia de gestión, por su parte, enfatiza en las interrelaciones dinámicas entre reestructuración organizacional y aprendizaje. En este sentido, como señalan Moulaert y Ailenei (2005) la comunicación, la adaptación, el aprendizaje y los actos creativos dentro de las organizaciones se fusionan en la intersección de los cambios estructurales y comportamientos innovadores generando oportunidades para la innovación social. Un segundo enfoque vincula el éxito comercial con mejoras sociales y medioambientales, de tal modo que la investigación sobre emprendimiento social o ético ha derivado en importantes hallazgos sobre innovación social en temas como la autogestión o la provisión ecológica.

En cuanto al tercer enfoque, fundamentado en la creatividad y las artes, tiene en cuenta no solo los procesos de aprendizaje y los resultados generados, sino que también presta atención a ideas que pueden inspirar la innovación social. El cuarto enfoque

pone el énfasis en la importancia de la estructura social como elemento catalizador, al tiempo que considera el conjunto de limitaciones para la innovación social en un territorio (Moulaert y Ailenei, 2005).

En general y como apunta Shockley (2015), en la literatura sobre innovación social se pueden encontrar dos grandes líneas de pensamiento, a saber: estudios angloamericanos de emprendimiento y estudios euro-canadienses de las economías sociales. El grupo de estudios angloamericanos está fuertemente basado en la innovación empresarial y gestión organizacional, ganando relevancia en la última década como respuesta a la merma del Estado de Bienestar tras la crisis financiera mundial. Por su parte, la escuela euro-canadiense se encuentra enraizada en los ideales emancipadores de la sociedad como indican Moulaert et al. (2017), desarrollados a través de los nuevos enfoques de la comunidad y el desarrollo del vecindario. A pesar de que esta división de estudios pudiera parecer una simplificación de un fenómeno complejo y multidisciplinario, resulta útil para reflejar las diferentes corrientes que tratan de dibujar los límites de la innovación social (Shockley, 2015).

Dada la diversidad de concepciones en torno al término de innovación social, en el Anexo I se presenta una tabla que tiene por objeto presentar de forma sintética las principales aportaciones realizadas por las diferentes investigaciones.

Ante este contexto, se pueden encontrar trabajos que han tratado de establecer una definición universal de la innovación social, tarea que no resulta fácil dado que la innovación social se muestra especialmente contingente sobre las condiciones sociales e históricas de las que surge. No obstante, Moulaert et al. (2017) establecen que existen dos principios fundamentales que caracterizan la innovación social:

- La innovación social no se puede reducir a un único campo de estudio, sino que se relaciona con una amplia diversidad de actividades encaminadas a abordar problemas sociales y necesidades humanas.
- La innovación social no separa los medios de los fines, tratando dichos problemas como inherentes a las relaciones sociales. Esta consideración conlleva a modificar las

relaciones adoptando nuevas prácticas sociales, arreglos institucionales y formas de participación.

Teniendo en cuenta lo anterior, los límites de la innovación social van más allá de satisfacer diferentes necesidades, puesto que la innovación social puede suponer una mejora de las oportunidades a largo plazo para individuos y comunidades mediante el uso de medios más eficientes y sostenibles, que permitan a la sociedad enfrentar sus desafíos. No obstante, algunos autores ponen de manifiesto que la innovación social debería generar un impacto transformador más profundo (Moulaert et al., 2007).

A pesar del uso extendido de la innovación social en los actuales contextos y un uso recurrente del mismo, este término no ha sido tratado en profundidad (Moulaert y Ailenei, 2005), sino que ha dado como resultado un conglomerado de definiciones. Este conjunto de definiciones puede resultar ambiguo e incluso algo impreciso en ocasiones como consecuencia de las múltiples interpretaciones y contextualizaciones a las que la innovación social es sometida.

Como hemos visto, ante la diversidad de opiniones se puede establecer que el concepto de innovación social se halla en una fase de búsqueda de consenso. Dentro de este conglomerado se puede identificar a grandes rasgos que algunos autores identifican la innovación social como un proceso mediante el que una idea se transforma en un producto/servicio que satisface ciertas necesidades de la población, o bien en una iniciativa novedosa que mejora la eficacia de la actividad pública. Por otra parte, otros autores resaltan la dimensión social de la innovación tecnológica, es decir, la parte correspondiente a la participación y gestión del talento humano.

Por su parte, Ayob et al. (2016) limitan este amplio concepto de innovación social a tres propuestas específicas. Las primeras propuestas, derivadas de la literatura sociológica pero también presentes en la tecnología y el cambio social, la ciencia política y la literatura de diseño de pensamiento Así, el concepto de Innovación Social implica la aplicación de nuevas formas de colaboración entre individuos u organizaciones, y a menudo relaciones renovadas y más horizontales entre el gobierno, la sociedad civil y los ciudadanos. Requiere conversión, en suma. La segunda propuesta, que proviene de la literatura y la ciencia política de la tecnología y el cambio social, puede llevarnos

a una nueva relación social y de poder en estas innovaciones sociales. “Finalmente, la tercera propuesta, que aparece en la literatura sobre administración y gestión empresarial, argumenta que la innovación debería tener un impacto positivo en la sociedad desde un punto de vista funcional, aumentando la calidad y cantidad de vida” (Pol y Ville, 2009 en Lasa-Altuna, 2020.p.52)

La ausencia de consenso en muchos casos deriva en la imposibilidad para discernir si se trata de productos, políticas públicas, formas organizativas de la sociedad civil o todas ellas (Hernández et al., 2016).

Ante este contexto de definiciones polisémicas, Mulgan (2007) simplifican el concepto estableciendo que la innovación social consiste en "nuevas ideas que funcionan". Estos autores consideran que la innovación social hace referencia a la búsqueda de nuevas ideas que funcionan para alcanzar objetivos sociales. Sin embargo, esta definición es demasiado amplia, puesto que abarca una gran diversidad de fenómenos. Ante esta situación se puede establecer una definición más acotada como actividades y servicios innovadores que están motivados por el objetivo de satisfacer una necesidad social y que son predominantemente desarrollados y difundidos a través de organizaciones cuyos fines primarios son sociales.

Una de las definiciones de IS más aceptadas es la proveniente del Centro de Investigación sobre Innovaciones Sociales en Quebec: "La innovación social es una intervención lanzada por actores sociales para alcanzar una meta, satisfacer necesidades específicas, proporcionar una solución o aprovechar una oportunidad para cambiar las relaciones humanas por iniciativa, transformar el alcance de la acción o proponer nuevas direcciones culturales" (Bouchard, 2013). Se trata, pues, de que la IS dé respuestas específicas a problemas específicos. Autores como Lévesque, (2006) o Moulaert (2013 et al.) entienden que la IS aporta soluciones de carácter progresivo a problemas como la inequidad, la falta de inclusión social, siendo una herramienta de desarrollo y avance social. Presentan la Innovación Social como la fuerza impulsora detrás de la investigación multidisciplinaria y al mismo tiempo como una guía para la actividad colectiva (Lasa-Altuna, 2020).

Por otro lado, según la Oficina de Consejeros de Política Europea -BEPA en sus siglas en inglés- (2014) el modo más operativo de definir la innovación social actualmente en la formulación de políticas es a través del análisis de la amplitud de los términos social e innovación. En esta línea Phills et al. (2008) definen la innovación social como “una solución novedosa para una sociedad de un problema que es más efectiva, eficiente, sostenible o justa que la solución existente y para las cuales el valor creado corresponde principalmente a la sociedad en su conjunto en lugar de particulares” (p. 41). Según su definición, una innovación es verdaderamente social cuando el equilibrio se inclina hacia el valor social (beneficios para la sociedad en su conjunto), en lugar de hacia el valor privado (beneficios para empresarios o inversores solamente).

Por su parte, el BEPA (2014) y (2010) define específicamente la innovación social como “nuevas ideas (productos, servicios y modelos) que satisfacen simultáneamente las necesidades sociales, más eficazmente, y crean nuevas relaciones sociales o colaboraciones”. Se trata, por tanto, de acuerdo a estos documentos de innovaciones positivas no sólo para la sociedad, sino también para mejorar la capacidad de acción de una sociedad.

Etxezarreta *et al.* (2014) establecen que la Innovación Social es una categoría interdisciplinar para la investigación científica que da cuenta de los cambios en las sociedades donde se aplica. Estos cambios se refieren a la acción colectiva, políticas públicas, movimientos sociopolíticos, organizaciones formales e informales. Estos autores mencionan entre las características de la innovación social:

1. Una Innovación social puede motivarse por el impulso de cualquier agente sin importar su naturaleza, pública, social o privada, siempre que proponga respuestas a los problemas sociales mediante la movilización de recursos resultado de acuerdos sociales, de ahí que la gobernanza, co-construcción y economía plural sean parteaguas para la innovación social;
2. En estos procesos innovadores de nuevos acuerdos, el impulso inicial y la capacidad de movilizar recursos es fundamental. No se entiende una innovación sin que haya movimiento social.

3. Encuentra su fortaleza en una economía plural que conlleve reciprocidad, redistribución y mercado; tiene un afán democrático y no lucrativo.

En suma, los movimientos económicos y sociales mundiales registrados en las últimas décadas, han marcado el ritmo de estudio y la formación del campo de estudio relativo a la innovación social, de gran amplitud y carácter marcadamente multifacético. No obstante, como señalan Domanski y Kaletka (2017) tanto la investigación como la práctica de la innovación social siguen siendo dos áreas relativamente fragmentadas con actores y redes insuficientemente conectados. En este sentido, se puede considerar que son necesarios fundamentos teóricos más fuertes para progresar (Mulgan, 2012).

En línea con el trabajo de Phills et al. (2008), se puede establecer que la innovación social es uno de los mejores medios para entender y generar un cambio social en todas sus manifestaciones, es decir, la innovación social puede ser el mejor vehículo para producir un cambio social duradero.

Si bien se han desarrollado diversas iniciativas promoviendo y proliferando discursos y prácticas, no existe un consenso sobre este concepto, pues algunos la consideran una simple herramienta para solventar problemas urgentes de nuestras sociedades, siendo una visión reduccionista y utilitaria de la innovación social y esto no es así.

Ahora bien, para que un proceso social o aprendizaje, sea considerado innovación social debe incidir en estas tres dimensiones aportadas por Klein *et al.* (2012):

1. Gobernanza, pues en ella se miden los términos de consulta, concertación y reconocimiento de las partes involucradas, pues la Innovación social es colectiva y democrática. Algunos ítems de medición serían: tipos de alianza que pueden ser informativas, cooperativas o colaborativas.
2. Co-producción y co-construcción: pues en esta dimensión se contempla la participación de los actores en movimientos sociales, elaboración de políticas, públicas, etc. Que puede medirse en la apertura al pluralismo institucional, intensidad de relaciones, grado de formalización de relaciones, simetría de relaciones de poder.

3. Economía plural, pues estudia la contribución de los diversos actores a la pluralidad de formas de propiedad y desarrollo económico. Esta dimensión se puede medir según significancia económica de la IS en las cadenas de valor, hibridación de recursos, etc.

Las innovaciones sociales, por tanto, son el motor que crea acciones colectivas ofreciendo soluciones distintas a aquellas de las prácticas dominantes al poner la economía al servicio de las personas y la sociedad. Sin embargo, la transformación social no puede aparecer por la simple multiplicación de innovaciones sociales, sino que es necesaria la vinculación de los movimientos sociales y su objetivo emancipatorio para configurar nuevas reglas (Klein et al., 2016).

Siguiendo esta idea de tener en cuenta el papel de la dimensión colectiva-transformadora, y en particular de los movimientos sociales en la generación de IS, Lasa-Altuna (2020) propone el término “Innovación Social Transformadora”. Según el autor la IS ha de ser transformadora, y no quedarse meramente en un marco de satisfacción de necesidades, sino ir más allá y desarrollar procesos de IS a largo plazo que aspiren a una transformación real de la sociedad atendiendo a la dimensión colectiva de estas necesidades.

En el marco de la amplia visión y esquema de Innovación Social, el autor propone prestar un interés especial en la gobernanza y el funcionamiento democrático de las instituciones, centrándose en el bienestar colectivo más que en los retornos de inversión individuales. Al mismo tiempo, incorpora a la reflexión la visión del movimiento social desafiando las normas sociales del momento y proclamando un nuevo orden social (Lasa-Altuna, 2020).

Se centra el enfoque en una lectura radical y normativa en la determinación de la Innovación Social. En él, el cambio social (y político) se ve como una consecuencia de la innovación de las relaciones sociales, estando, además, muy cerca de la coproducción. Se trataría así de una coproducción fuertemente apoyada por la colaboración, la creación de nuevas ideas, el empoderamiento y la transformación de la sociedad (Lasa-Altuna, 2020).

Al igual que Klein (2013) el autor justifica esta nueva visión de la IS como respuesta a la crisis sistémica del modelo neoliberal. Agrega la naturaleza colectiva de los procesos y productos de IS desarrollados por Bouchard (2013). Atiende a tres perspectivas diferentes, la primera sería la epistemológica, considerando la IS como parte de un cambio de paradigma. El conocimiento deviene de la co-construcción, y de la colaboración de diferentes investigadores y actores que toman en cuenta factores locales y globales. La segunda perspectiva tiene que ver con la dimensión ética de la IS. Desde esa perspectiva la IS es a la vez herramienta para aumentar el bienestar de las personas más vulnerables y un medio de aprendizaje colectivo. De igual manera, ayudaría a fortalecer los medios para transformar el entorno institucional que mantiene precario este segmento social. Por último, desde un enfoque estratégico, la IS puede generar proyectos integradores en la comunidad mediante el trabajo en red de agentes a diferentes niveles (políticos, sociales y ecológicos). Ello implicaría la unificación de los niveles global, nacional y local, por un lado, y la coordinación de diferentes secciones de la actividad humana, por el otro, en las esferas pública, social y privada (Lasa-Altuna, 2020).

Tal y como plantea Lasa-Altuna (2020):

“Desde este enfoque, incluso si los microsistemas son áreas de experimentación con nuevas uniformidades sociales, la innovación no surge sólo de una iniciativa racional y voluntaria. En este caso, la innovación social se desarrolla vinculando problemas estructurales con iniciativas de movimientos sociales. En tiempos de crisis, las normas macro-sociales (mercado, estado, negociación colectiva) reciben una hermosa sacudida que deja más espacio para la innovación y la experimentación. Las nuevas regulaciones que surjan de los actores sociales con liderazgo y experimentos locales se extenderán a toda la sociedad.” (p.54)

Vincula el autor la praxis de las entidades de ESS a la IS (que veremos más adelante), pero advierte, además, que hay que desarrollar una dimensión institucional. Desde este concepto de IS se apuntalarán nuevas reglas, prácticas concretas y regulaciones tendentes a transformar la sociedad. Al mismo tiempo pone en relieve la atención que

ha de darse al contexto territorial o local y su institucionalidad propia. Propone así, tener en cuenta las dinámicas de transformación de la sociedad desde lo colectivo, satisfaciendo las necesidades sociales. Cree el autor que no hay duda de que el proceso actual de globalización puede verse a favor de una dinámica inclusiva, solidaria y ecológica de convivencia. Siempre siendo coherentes con las nuevas configuraciones sociales surgidas a raíz de la globalización (Lasa-Altuna, 2020).

Por último, aduce este autor que estas innovaciones deben convertirse en puntos de referencia de una estrategia global política, económica, social y ecológica y tener un impacto en el Estado, el capital privado y los actores de la sociedad civil. Asimismo, nos alerta del peligro de que el capitalismo utilice la IS en el contexto de la crisis del Estado de Bienestar como espacio para privatizar servicios, creando nuevos empleos precarios y generando lo que denomina una ESS “barata”.

1.2. La ESS como impulsora de la innovación social.

Askunze (2013) explica que desde que surgió el capitalismo han existido diversas iniciativas que algunas organizaciones han impulsado como respuesta a la desigualdad e injusticia que este sistema ha generado. Así como parte de estas prácticas a finales del siglo XIX y como consecuencia del cooperativismo y el mutualismo nace la economía social.

“La economía social es una propuesta transicional de prácticas económicas de acción transformadora, ..., en dirección a otra economía, a otro sistema económico, organizado por el principio de la acumulación de capital. Incluye las cooperativas, fundaciones, cooperativas de ahorro y crédito, mutualidades, organizaciones no gubernamentales, el sector voluntario, las organizaciones benéficas y las empresas sociales. (Coraggio, 2007, p.32)”

Hemos visto en anteriores capítulos cómo del desarrollo histórico de la economía social, nace la economía solidaria, que se desarrolló en Francia y en algunos países latinoamericanos durante el último cuarto del siglo XX, y que ha demostrado una capacidad para introducir y relacionar nuevos temas de manera más dinámica (Askunze, 2013). Ello, en resumidas cuentas, y ateniéndonos a las definiciones de IS que hemos

visto anteriormente implica que la ESS puede llevar aparejada la IS en tanto que su fin es transformar la realidad.

Entre las características que presenta la ESS se encuentran: las demandas sociales que intenta atender; los actores que están detrás de estas iniciativas; y el deseo explícito de un cambio social. Así, a diferencia de la economía convencional, que baraja conceptos como Capital, mercantilismo público y privado y búsqueda de beneficios máximos, la economía solidaria busca construir relaciones equitativas y justas respecto a la producción, distribución, consumo y financiación. La justicia, la cooperación y ayuda mutua son sus cimientos.

Siendo que, como ya se ha explicado, el sector de la ESS se define por ciertas características específicas que comparten valores, principios y normas y que su finalidad social es diferente a la economía convencional. Características que ayudan a identificar organizaciones diferentes del sector público y privado, que tienen capacidad de combinar iniciativa empresarial privada con colectiva, y métodos de gobernanza para lograr sus objetivos alejados del puro beneficio. Es aquí, donde interrelaciona la economía solidaria con la IS, pues dado que estas organizaciones no son ni totalmente privadas ni gubernamentales, se esfuerzan por satisfacer necesidades que ni las lucrativas ni las del Estado satisfacen, por ello que se consideran impulsoras clave de formas múltiples de innovación social, pues desarrollan y ofrecen productos y servicios para segmentos ignorados, ofreciendo nuevas oportunidades (Bouchard, 2011).

Según Bouchard (2007) y Richez-Battesti et al. (2012), la ESS se convertirá en el motor de esta Innovación Social. Por un lado, en un enfoque más funcionalista de la innovación social, la economía social tiende a satisfacer necesidades que el Estado o el mercado no satisfacen, en función de su capacidad para detectar y responder a la demanda social, movilizando recursos de mercado y no de mercado. Por otro lado, en una concepción más transformadora de la innovación social, la ESS, desde el comienzo de su historia, ha experimentado, en relación con las luchas sociales, nuevas formas de respuesta a las necesidades económicas y sociales al alterar las normas e instituciones existentes. Para Bouchard (2006, p.158), la economía social produce "innovaciones

sociales sostenibles" que van más allá del nivel organizacional sólo para alcanzar el marco institucional y ofrecer una alternativa al sistema económico actual.

El concepto de innovación social, por lo tanto, representa parte de las dimensiones normativas contenidas en el proyecto y los valores de la ESS, al tiempo que permite extraerse de una visión de la ESS dominada por los estatutos legales (cooperativas, mutuales, asociaciones y fundaciones). También contribuye a una modernización de la retórica de la ESS, que aparece como una herramienta de señalización en una economía muy competitiva. Pero si no todas las empresas de ESS producen innovación social, tampoco es toda innovación social el único hecho de ESS.

La amplia gobernanza de múltiples partes interesadas y las concepciones de rendimiento que induce constituyen en sí una innovación social que es importante difundir cuando se aspira a un proyecto de una sociedad democrática y más igualitaria (Richez-Battesti et al. 2012).

La misma autora defiende que existen experiencias prácticas que demuestran lo acertado de este argumento. Pone el ejemplo de ESS Lab, una organización que ha unido desde junio de 2011 a las organizaciones de la economía social y las de la economía solidaria y de los MOUVES, Movimiento de Emprendedores Sociales. Es también este argumento el que justifica el desarrollo de nuevas incubadoras dedicadas a la innovación social, como Alter Incub en Languedoc Rosellón (Richez-Battesti y Vallade, 2009). Finalmente, es ésta, en parte, la justificación que encuentra cuando los actores de la ESS desarrollan polos de cooperación (Rhône-Alpes), invierten en polos regionales de innovación y desarrollo solidario (PRIDES en PACA), o se convierten en actores reconocidos de la innovación en las estrategias regionales de innovación, con el compromiso de las Cámaras Regionales de Economía Social y Solidaria (CRESS).

Por su parte Eizaguirre (2016) aduce que, aunque existen estudiosos que no ven claramente la relación que existe entre la ESS y la innovación social (Conil, 2014; Estivill, 2014), otros reconocen claramente su vinculación, tal es el caso de Laurent Fraisse (2013) y el mismo Eizaguirre (2016) que aportan tres razones para explicar más claramente la vinculación entre economía solidaria e innovación social:

1. Señalan que los objetivos sociales de la actividad económica están muy presentes en las empresas de la economía social y solidaria;
2. Las prácticas de la economía social y solidaria han sido muy activas en la innovación de las formas empresariales dando pie a empresas con estatutos no capitalistas, basadas en la autogestión.
3. La ESS contribuye a la comprensión del papel que juegan las practicas económicas de índole no capitalista, con el fin de conseguir bienestar social, desarrollo económico y regeneración ambiental.

Autores como Lasa-Altuna (2020), Bouchard (2006, 2013), Eizaguirre (2016), Etxezarreta et al. (2014), Klein et al. (2012), Villalva-Eguiluz et al. (2019), entre otros, ven una brecha de oportunidad para la ESS en el campo de la co-construcción de políticas públicas. Para Fraisse (2013) la innovación social es un campo estratégico para dar pie a la construcción de políticas públicas que impulsen a las iniciativas de economía social y solidaria, esto es relevante a la vez que lo es la responsabilidad social corporativa que ha venido cobrando auge en todos los países.

Algunos de los ámbitos en los que se ha relacionado a la economía solidaria con la innovación social son según Bouchard (2013):

1. En las relaciones de producción: mediante la participación obrera que brinda nuevas formas de organización de trabajo
2. En las relaciones de consumo: participando usuarios en la co-producción de servicios, co-construcción de nuevos programas, consumo responsable, turismo, ocio responsable
3. En las relaciones entre empresas: cooperación y competición, interdependencias no mercantiles, responsabilidad social de las empresas
4. En nuevas formas de relacionarse socialmente: gobernanza y desarrollo económico comunitario.

Por su lado, Richez-Battesti, Petrella y Vallade (2012) plantean que existen enfoques, llevados a cabo por muchos investigadores o actores de la ESS, que consideran que la innovación social es probable que lleve las semillas de una transformación social

sostenible centrada en la participación de las partes múltiples interesadas y sobre la democracia en los territorios.

Las mismas autoras identifican tres concepciones de innovación social y las vinculan luego a desafíos para el análisis en torno a tres dimensiones, que pueden producir ajustes incrementales o más radicales al modelo regulador del capitalismo. Ya sean o no las portadoras de un proyecto de transformación social, estas concepciones de innovación social tienen en común la extensión del concepto de innovación a dimensiones no tecnológicas, para definir la innovación social como una respuesta creativa a necesidades sociales insatisfechas. Sin embargo, estas concepciones contienen una definición muy diferente de la palabra "social". Entre el acceso al mercado para los más pobres y una nueva forma de cooperación entre los actores, el espectro de objetivos perseguidos es amplio. Asimismo, la naturaleza del emprendimiento varía mucho de una concepción a otra, lo que plantea la cuestión del modelo de gobernanza que probablemente traiga innovación social.

Aduce Richez-Battesti, que, en ausencia de una definición clara basada en criterios reconocidos colectivamente, el uso de la categoría "innovación social" constituye un instrumento utilizado por los actores (de la ESS y las comunidades locales, entre otros) como una palanca para promover el desarrollo de sus acciones. Sin embargo, otros autores como Altuna (2019) apuntan al peligro de la retirada de la intervención pública en los servicios (sociales, sanitarios, educativos, culturales, etc.) y que la innovación social se interprete como una herramienta para que las empresas lucrativas garanticen su desarrollo empresarial. En palabras de Eizaguirre (2016), sobre las dificultades que pueden tener las Empresas de Inserción (EI) y el peligro de isomorfismo institucional:

“Uno de los retos principales con los que se encuentran las empresas de inserción laboral es encontrar un tipo de producción que se ajuste a las capacidades de los grupos desfavorecidos a los que dan trabajo mientras al mismo tiempo hacen posible el aprendizaje emancipador de esos trabajadores mediante los procesos de producción. Este reto en muchos casos se afronta mediante la estrategia de desarrollar nichos de mercado que no tienen interés por parte de empresas pertenecientes al sector privado tradicional. Pero en el

momento en que esos mercados se convierten en más estables y entran en ellos empresas que se rigen por criterios tradicionales, las empresas sociales se pueden ver empujadas a competir según los estándares de las empresas orientadas al beneficio privado. Esta cuestión, -señalada por la literatura especializada como el problema del isomorfismo institucional-, también se vincula indirectamente por asociación de ideas al tema de la cooptación de miembros de los movimientos sociales por parte de las Administraciones públicas. En esta dirección actualmente una línea de análisis muy pertinente es la que investiga los efectos no buscados derivados del contacto entre entidades socialmente transformadoras u organizaciones ciudadanas y Administraciones públicas” (p.225)

Hemos visto cómo las iniciativas que, a nivel práctico, se identifican con la ESS se manifiestan en todos los ámbitos del proceso económico. Estas iniciativas se desenvuelven a nivel organizativo de manera que los procesos de producción de bienes y servicios respondan a una lógica diferente de desarrollar la actividad económica. Méndez (2015) aduce que las iniciativas de ESS plantean una estrategia que puede calificarse de innovadora. Que se movilizan una serie de actores para dar respuesta a problemas y retos debidos a la crisis económica y las políticas de austeridad. Estas respuestas se concretan, por ejemplo, en nuevas formas de organizar la actividad económica, generación de nuevos productos o servicios o ampliar el ciclo de vida de los existentes. Sin embargo, para el autor la importancia es que las iniciativas de ESS aportan en términos de imaginación y creatividad en clave colectiva con el fin de transformar la realidad e impulsar un cambio social y el empoderamiento comunitario, es decir, IS. Además, como otros autores Méndez (2015) vincula el tipo de IS que desarrollan las iniciativas de ESS al territorio-contexto concreto. Aduce que la crisis económica o social ha originado respuestas de resiliencia urbana más inclusiva. Subraya la importancia de un conjunto heterogéneo de redes colaborativas a nivel local basadas en relaciones de reciprocidad y proximidad. Pone en relieve su importancia de cara a fomentar procesos de IS y revitalización económica en ciudades y barrios. Plantea, además una conexión con el Factor C de Razeto, pues es el que aumenta la eficacia colectiva y favorece la democracia participativa:

“En primer lugar, suponen la construcción de redes de colaboración -ya sea entre individuos, empresas o entidades sociales- como forma de organización, ..., Entre sus integrantes se comparten bienes y/o servicios, pero también información y conocimiento, lo que supone establecer una interacción entre productores, entre consumidores o entre ambos, que permite acumular capital social. Tal como han destacado los enfoques relacionales, los recursos y capacidades de un territorio no constituyen un *stock* dado, sino que pueden activarse y generarse otros nuevos como resultado del trabajo en común que se realiza en esas redes. De ahí la importancia concedida a lo que Razeto denominó como factor C: cooperación en el trabajo que aumenta la eficiencia colectiva; uso compartido de conocimientos que favorece la creatividad social; adopción colectiva de decisiones como impulso a una democracia más participativa.” (p.5)

Como antes mencionábamos, el carácter transformador es intrínseco a la Innovación Social, contribuye a transformar la realidad vigente a diferentes niveles, y tiene elementos evidentes de confluencia con los postulados de la economía solidaria. Comparten el fin último de hacer algo para aportar a un cambio que afecte a la sociedad. Atendiendo al contexto del País Vasco, tal y como se traslada desde la Red de Economía Alternativa y Solidaria (REAS): “REAS Euskadi es una red nacida en 1997 que agrupa a más de cincuenta empresas y entidades sociales que promueven una economía al servicio de las personas y su entorno. Desde el compromiso con los seis principios de la Carta Solidaria, pretende fortalecer –desde la perspectiva del desarrollo humano sostenible– las propuestas colectivas que persiguen la transformación de la sociedad y, particularmente, de la economía en sus diferentes facetas: financiación, producción, comercialización y consumo” (REAS, 2020). Esto puede hacer que las entidades de ESS se signifiquen como agentes de IS al atender a demandas sociales no satisfechas por el sector público ni el privado y poner en práctica iniciativas que den respuesta a éstas desde lo colectivo (Lasa-Altuna, 2020, Méndez, 2015). De hecho, tradicionalmente las entidades de ESS han desempeñado un papel de Innovación Social importante en nuestra sociedad. Usualmente, este tipo de entidades han atendido a demandas que o bien no eran rentables económicamente, y, por ende, quedaban fuera de la oferta, o

bien que el sector público no llegaba a atender por razones diversas (tardanza en la respuesta, falta de flexibilidad, anquilosamiento y excesiva burocracia, disparidad de prioridades políticas etc.). Y no sólo eso. Entidades de ESS han abordado, con originalidad y eficacia, problemáticas que afectan a colectivos en situación de vulnerabilidad extrema que, de otra manera, hubieran agravado su situación de riesgo de exclusión social. Servicios de atención a distancia para personas mayores o con movilidad reducida, servicios de reciclaje y contratación de personas en riesgo de exclusión o en vías de inclusión, empresas sin ánimo de lucro enfocadas a la mejora de la empleabilidad, empresas de fabricación de componentes de alto valor añadido para la industria auxiliar automotriz que emplean a personas con Síndrome de *Down*, incluso servicios bancarios y financieros o creación de *start-ups*. En todos estos casos, las empresas y entidades de ESS han demostrado ser capaces de innovar y ofrecer alternativas que respondan de una manera flexible a las demandas de la sociedad.

Además, tal y como apuntaban autores como Altuna (2019), Eizaguirre (2016), Méndez (2015), Richez-Battesti y Vallade (2009), Richez-Battesti et al. (2012), o Villalva-Eguiluz, *et al.* (2019), otro factor a tener en cuenta es la fuerte vinculación que tienen las entidades de economía social y solidaria para con el territorio de origen. Tal y como expresan Pérez de Mendiguren y Guridi (2014):

“La economía social y solidaria, está estrechamente ligada al desarrollo local, porque surge desde el territorio, de sus gentes y sus organizaciones, está enraizada en el territorio, utiliza los recursos endógenos y fomenta las capacidades locales para la creación de un entorno innovador en el territorio. Tiende a dar respuesta a las necesidades de las comunidades, a estar al servicio del desarrollo comunitario, posee un potencial especial para comprometerse con otros ámbitos de la sociedad y una mayor propensión a reinvertir los beneficios en el mismo territorio donde se generan, promoviendo procesos de acumulación a nivel local; posee una intensa capacidad para crear y extender cultura emprendedora y tejido empresarial, tanto en el ámbito económico como en el social” (p 45, 46)

Uno de los elementos clave más generalizado para superar dificultades y situaciones de crisis es la estrecha vinculación de la organización con la comunidad y su territorio, así como contar con apoyos externos, es decir, con la vinculación con actores sociales, políticos y económicos.

Esta imbricación en el territorio, no sólo es importante desde un punto de vista meramente innovador, tal y como expresan los autores, también se llega a crear un entorno de innovación, donde se refuerzan las capacidades locales y donde se acumula capital y experiencia dando a lugar a dinámicas de carácter sinérgico que ayudan a articular el territorio en torno a unas prácticas y “un hacer” diferente.

Por tanto, hay que poner en valor las fortalezas en que se apoyan este tipo de experiencias de ESS. Muchas de éstas tienen que ver de manera directa con la vinculación con el entorno, el territorio y las personas que lo habitan en clave de intercambio y reciprocidad.

Así, se puede decir que se genera un proceso de co-construcción mutua que ha de tenerse muy en cuenta como fortaleza, y que por otra parte se significa como elemento estratégico en cuanto a la propia sostenibilidad de las entidades se refiere, pues esta identificación de las personas con el entorno, la empresa o entidad y la realidad social a nivel local, deviene en una mayor resiliencia ante cambios derivados de crisis internas y externas (por ejemplo, ante peligros como la deslocalización de empresas).

En términos genéricos se puede afirmar que la militancia previa en la comunidad local (gran parte de estas experiencias de ESS nacen de movimientos sociales de base que tratan de responder a las necesidades locales no satisfechas), confiere fortaleza al desarrollo empresarial de este tipo de iniciativas, pues da soporte y legitimidad al devenir presente y futuro de éstas.

Decir también que las entidades de ESS se ubican en el entorno socioeconómico en una posición que las hace especialmente proclives a buscar salidas innovadoras a problemas o carencias detectadas. La propia lógica de las dinámicas en que se devuelven estas entidades en el día a día, la disparidad y heterogeneidad de agentes que las componen y con los que se desenvuelven, hace que vivan en un estado continuo y

sostenido de búsqueda creativa de ideas que a la vez les siga dando legitimidad en relación a sus bases y al mantenimiento de sus valores, mientras que se busca una mayor eficiencia y eficacia en términos económicos para el desarrollo de su misión como agente social. En palabras de Pérez de Mendiguren y Villalva-Eguiluz (2014).

“Las organizaciones de Economía Solidaria hacen su camino en medio de una constante necesidad de (re)construcción de su legitimidad e identidad. Su carácter de entidades frontera las coloca en una posición de tensión creativa y conflictiva entre: el mercado, los movimientos sociales y el estado; entre las lógicas de la solidaridad, la donación y la recuperación de costes; entre la participación y la eficiencia en la prestación de servicios; entre el voluntariado y la profesionalidad; entre el compromiso social y el empleo remunerado; entre las organizaciones sociales y las empresas” (p.156)

En cuanto a la igualdad de género, en la *Carta Solidaria de REAS* se menciona expresamente en varios principios, siendo representativo el principio de equidad (principio número 1 de la Carta Solidaria), donde textualmente aparece: “Consideramos que la equidad introduce un principio ético o de justicia en la igualdad. Es un valor que reconoce a todas las personas como sujetos de igual dignidad, y protege su derecho a no estar sometidas a relaciones basadas en la dominación sea cual sea su condición social, género, edad, etnia, origen, capacidad, etc. Lo cual tiene las siguientes implicaciones: Para la igualdad de oportunidades no es suficiente la cuestión de paridad en los puestos, sino que es necesario promover el desarrollo de las capacidades de todas las personas de manera equitativa. Esto supone desarrollar actuaciones que compensen la diversidad de desventajas sociales para que muchas personas tengan realmente las mismas posibilidades. Un elemento básico es la paridad económica: a igual trabajo, igual remuneración. Y en otra observación: Para la participación es necesario promover el acceso a todas las personas implicadas en la organización, poniendo todos los medios y creando cauces de accesibilidad que motiven la responsabilidad y el proceso de empoderamiento” (REAS, 2020)

Por otra parte, el principio de trabajo (principio número 2 de la Carta Solidaria) cita textualmente:

“Consideramos que el trabajo es un elemento clave en la calidad de vida de las personas, de la comunidad y de las relaciones económicas entre la ciudadanía, los pueblos y los Estados. Por ello desde REAS situamos la concepción del trabajo en un contexto social e institucional amplio de participación en la economía y en la comunidad”

Dentro de esta dimensión social hay que destacar que, sin la aportación del trabajo llevado a cabo en el ámbito del cuidado a las personas, fundamentalmente realizado por las mujeres, nuestra sociedad no podría sostenerse. Trabajo que aún no está suficientemente reconocido por la sociedad ni repartido equitativamente.

De tal manera que podemos afirmar que desde la perspectiva de la economía solidaria la igualdad de oportunidades entre personas en general y entre hombres y mujeres en particular tiene una gran importancia en la búsqueda de una sociedad justa y equitativa. La provisión de un tipo de trabajo determinado, y el garantizar una participación realmente equitativa y efectiva en el seno de las entidades de economía solidaria tiene un papel central esta búsqueda, y es necesaria para transformar la sociedad.

Debido a todos estos elementos, este tipo de iniciativas son capaces de buscar ideas innovadoras, que respondan de una manera ágil y eficiente a problemáticas de carácter local y global. Que busquen, en suma, la transformación del entorno social y económico en clave de mejora individual y colectiva.

1.3. Algunos casos concretos

Si vamos un poco más allá, existen algunos casos concretos de éxito donde la economía solidaria y la innovación social han dado frutos como son el caso de Grecia y Quebec.

Vlachokyriakos *et al.* (2018) explican que a raíz de la crisis financiera y austeridad que se ha vivido en el sur de Europa, Grecia ha dado grandes pasos en materia de auto organización y cooperación especialmente en los barrios de Atenas, donde se han formado asambleas locales llevando a cabo prácticas económicas alternativas que incluyen banca ética, consumo cooperativo, redes de intercambio entre otros. Aquí es

donde se puede ver a pequeñas y medianas empresas con un rol doble social y político. Amortiguando el colapso económico y de los servicios públicos y practicando la solidaridad, participación y auto organización contra la austeridad, forjándose nuevas relaciones sociales y vínculos a través de estas prácticas. Siendo que existe una pluralidad en orientación política y diversidad de prácticas no existe una clasificación establecida, sin embargo, sí que predominan la mutualidad, la reciprocidad y la democracia directa y la participación horizontal en vez de la jerarquía.

Por su parte, Quebec es tomado como modelo a seguir, por el sólido arraigo que muestran a la comunidad y por los movimientos sociales que han impulsado, como el movimiento ecologista. Aunque aún se encuentra en desarrollo de forma progresiva, algunas de sus iniciativas a destacar son sus Fondos Obreros que contribuyen al desarrollo de pequeñas y medianas empresas de Quebec. Ello, a pesar, de que se enfrentan a resistencias muy poderosas de las patronales, en contra de aumentar la participación de los trabajadores tanto en producción como en decisión, van avanzando en sus posturas. Otras iniciativas son las de las guarderías y las viviendas comunitarias, que son las experiencias más agradables del modelo quebequense, como materializaciones de la innovación social. Las viviendas, por su parte, frente a la satisfacción de necesidades de vivienda en el mercado, plantean satisfacer dicha necesidad a través de cooperativas y otras organizaciones no lucrativas. Por otro lado, otras iniciativas menos exitosas han sido las cooperativas y asociaciones de servicios a domicilio, pues si bien han sustituido algunos servicios públicos a mejores precios, la calidad es inferior por mucho y las condiciones laborales son peores entre usuarios y trabajadores, aunque se atañe a financiación pública inadecuada, más bien el problema es que no buscan realmente equilibrar el papel relativo del Estado y los movimientos sociales, por ello que sigan trabajando en ello (Bouchard, 2013).

La ESS en Quebec añade Neamtan (2002) sirve para encontrar soluciones a problemas urgentes de pobreza, por ejemplo, a través de bancos de alimentos, comedores de beneficencias, viviendas colectivas, refugios contra la violencia, centros de reintegración social y para encontrar soluciones a las nuevas demandas sociales, como ha sido el caso de muchas iniciativas locales que han servido de modelo para el

establecimiento de redes institucionales, parapúblicas y comunitarias, como son las clínicas de salud, los centros de atención a la infancia, los centros de salud financiados con fondos públicos, etc.

Neamtan (2002) narra que también en países latinoamericanos ha cobrado mucho auge la innovación social y la economía solidaria; es el caso de Chile. En este país, a finales de los noventa, se comenzó a forjar organizaciones desde la sociedad civil en aras de una transformación social de la producción, distribución y consumo de bienes y servicios. Estas organizaciones se sustentaron en comunidades cooperativas y de solidaridad, un ejemplo es la Red Economía Solidaria de Santiago de Chile, cuya misión es la promoción de los valores y racionalidad de la Economía Solidaria, así como de sus variadas expresiones y formas de organización alternativas en la producción, comercio y consumo.

Otro caso de éxito latinoamericano es el de Brasil, donde se cuenta con el Fondo Brasileño de Economía Solidaria, un espacio promovido desde la sociedad civil donde intervienen diversos actores incluyendo agentes del gobierno. Por ello es que la economía solidaria se ve como una alternativa no sólo en el ambiente intelectual del país, sino que es parte importante en las iniciativas públicas.

En Argentina estas iniciativas ganaron impulso como en Grecia después de una crisis económica y social en 1998, generándose microemprendimientos familiares, empresas autogestionadas y nuevas cooperativas en todos los sectores sociales. Otros ejemplos son el uso del microcrédito para ayudar a los sudamericanos que no tienen acceso a sistemas tradicionales de crédito o en la existencia de cocinas colectivas. El auge es tal que existen sistemas de intercambio local con participación de millones de personas en Argentina o África, servicios comunitarios en Francia, cooperativas sociales en Italia y el “nuevo mercado de valores europeo” basado en solidaridad. Todas estas iniciativas son una prueba de la importancia de la economía social y solidaria buscando innovadores modelos de desarrollo social.

El caso de España, explica Eizaguirre (2016), se inició en 2015 a raíz de las “candidaturas del cambio” de poder de distintos ayuntamientos, adquiriendo estas

iniciativas de economía solidaria e innovación un impulso significativo en la agenda política a nivel municipal.

Entre las iniciativas que también tiene España en materia de ESS y que el autor considera vinculadas a la IS se encuentran:

- Las finanzas éticas, que promueven una sociedad más justa, solidaria y humana. Así pues, en nuestro país, existe la Mesa de Finanzas Éticas y la Red de Finanzas Alternativas y solidarias. Esta mesa se conforma de entidades que promueven la economía solidaria y el mercado social, y en España reúne a CAES (Arç-Seryes), Coop57, Fiare Banca Ética y Las asociaciones Oikocredit en Catalunya, Euskadi y Sevilla. Por su parte, la Red de finanzas alternativas y solidarias se compone por: ABA Mérida, Acció Solidària Contra l'Atur, Asociación Fiare Castilla y León, Asociación Financiación Solidaria y Banca Ética de Badajoz;
- El Mercado social, que es una red de producción, distribución y consumo de bienes y servicios cuya base es la ética, la democracia la ecología y la solidaridad, se compone por empresas y entidades de economía solidaria y social, así como por consumidores colectivos. Entre los territorios que promueven en España el Mercado Social en colaboración con REAS son Euskadi, Navarra y Cataluña;
- El Comercio Justo como movimiento interconectado de iniciativas de ESS se basa en el trato justo hacia organizaciones productoras, respetando los derechos humanos de trabajadores y medio ambiente. Este comercio llegó a España en 1980, con casi treinta años de retraso respecto a otros países europeos como Francia, sin embargo, ha cobrado protagonismo en las últimas dos décadas.
- El Consumo Responsable que transforma las relaciones alejándose del capitalismo, y se consolida como un conjunto de prácticas diferencias a todos los niveles: personal, relacional, institucional, etc. El consumo responsable también es un estilo de vida, cuyos pilares son la sostenibilidad de la vida, en su dimensión ambiental y de cuidados, y la justicia social, con sus aspectos de equidad, solidaridad, democratización y redistribución.

1.4. Innovación Social y Economía Social y Solidaria, la propuesta de innovación social del *Centre de Recherche sur les Innovations sociales (CRISES)*

En el presente subapartado haremos un repaso de la propuesta de IS del *Centre de Recherche sur les Innovations Sociales (CRISES)*. El Centro de Investigación sobre Innovaciones Sociales (CRISES) es un centro institucional que depende de la Facultad de Ciencias Humanas (FSH) y la Facultad de Ciencias de la Administración (ESG) de la Universidad de Quebec en Montreal. Se trata de una propuesta de interés dado que contempla un modelo de IS que se relaciona con los agentes de ES en el entorno delimitado del Quebec. Pese a ser un contexto diferente, tiene semejanzas al caso de la CAPV en relación a la potencia de su ecosistema de agentes de ESS y características socioculturales que la hacen diferente al resto de Canadá.

Estructura su investigación en cuatro ejes centrados en la contribución de las innovaciones sociales a la justicia social y ambiental en los siguientes campos:

- Eje 1. Políticas y prácticas sociales
- Eje 2. Territorios y entornos de vida
- Eje 3. Organizaciones sociales y colectivas
- Eje 4. Trabajo y empleo

Varios de estos trabajos de investigación se llevan a cabo en asociación con actores socioeconómicos. Los miembros de CRISES, con diversos antecedentes disciplinarios (antropología, geografía, historia, filosofía, relaciones industriales, ciencias de la gestión, economía, ciencias políticas, sociología y trabajo social), están en el centro de las actividades de trabajo en red con la sociedad civil. Además, contribuyen activamente a las actividades de transferencia de conocimiento a la comunidad (CRISES, 2020).

CRISES ha categorizado su definición de IS en base a tres indicadores que hay que identificar con las principales características del “modelo de desarrollo quebequés” (Bouchard y Levesque, 2010; Klein et al., 2012).

En el Quebec se ha dado un proceso de partenariado donde los diferentes agentes clave han llegado a un consenso sobre la idoneidad de la Economía Social como perceptor

para generar empleo y actividad en nuevos ámbitos, compartido por los movimientos comunitarios, los sindicales y políticos.

Existe un entorno de colaboración público-social, donde programas, proyectos e iniciativas de financiación pública o público-privada mantienen un alto grado de autonomía en la gestión. Dicho de otra manera, se dan dinámicas de co-producción y co-construcción de políticas públicas (Vaillancourt, 2012). Éstas adquirirán gran importancia a la hora de explicar el modelo de IS de CRISES.

Así, en los tres ámbitos que se identifican como claves para el CRISES (Klein et al., 2012) se dan experiencias e iniciativas de carácter social e impulsadas por la sociedad civil de base y los movimientos sociales (Etxezarreta et al., 2014):

1.- El ámbito laboral: los sindicatos, además de ser agentes primordiales en el impulso de la ES a través de sus Fondos Obreros, pasan de esquemas de confrontación capital-trabajo, a esquemas de cuestionar la propia organización del trabajo, para plantear la participación obrera en los propios órganos de poder. Apuestan pues por modelos más democráticos de gestión, con participación obrera, más próximos a modelos de ES.

2.- Las condiciones de vida: un modelo de complementariedad, donde además de pedir la universalidad y gratuidad de los servicios públicos, se crean una serie de servicios innovadores, en ámbitos nuevos y con nuevas formas de gobernanza, más participativa e hibridada.

3.- Desarrollo comunitario y local: la creación de los Centros Locales de Desarrollo.

De modo que, en este contexto relacional quebequés, nos encontramos con la construcción de tres indicadores (Klein et al., 2012):

- la gobernanza. Con este concepto miden “los avances en términos de consulta, de concertación, de partenariado, de reconocimiento de las partes involucradas, de democracia deliberativa y de democracia directa”
- la co-producción y la co-construcción. Con el segundo estudian “la participación de los actores, principalmente de los movimientos sociales, en la elaboración de políticas públicas (nivel institucional)” y con el primero

hacen referencia a “la activación y la producción de servicios como tal (nivel organizacional)”.

- la economía plural. Mediante este concepto estudian “la contribución de los diferentes actores a la pluralidad de formas de propiedad y de desarrollo económico”

Además de ello, existen ciertos elementos característicos del modelo que es necesario resumir para entender el modelo de IS:

La IS, como anteriormente se mencionaba, viene a dar una respuesta innovadora a demandas y problemas sociales. En este caso, no es tan importante qué agente sea el impulsor de la iniciativa, sino más bien el tener en cuenta que estas respuestas hacen necesaria una articulación de recursos resultado de consensos que se traducen en acuerdos sociales. Por este motivo, la gobernanza, la co-construcción y la economía plural sean elementos consustanciales de estas IS (Etxezarreta et al., 2014):

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 ES.

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.

Por tanto, CRISES postula una noción de IS de carácter más colectivo, tanto en los procesos como en los productos.

- No se puede entender la IS sino como un proceso que trasciende al mero impulso individual y voluntario. Generalmente surge en momentos de crisis a nivel macroeconómico que a su vez generan desequilibrios a nivel social. En este contexto se generan experiencias innovadoras a nivel de innovación y experimentación desde el ámbito colectivo. Así el objetivo de una IS es

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.

- La IS se entiende pues, en el seno del CRISES 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”.

Así llegamos a la categorización de relaciones propuesta por Bouchard (2013) que ha sido mencionada con anterioridad: producción, consumo, relaciones entre empresas y configuración espacial. formas de gobernanza, desarrollo económico comunitario, etc.

En este contexto, lo que aporta la IS 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, 2001 en Etxezarreta et al., 2014).

En este punto es donde se alinea la Economía Social con la IS. Según CRISES el potencial innovador de la ES descansa en dos factores que la hacen distinta con respecto a agentes privados y públicos: a) su carácter no lucrativo y, b) 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 ES muestra un mayor potencial de cara a responder a ciertas necesidades sociales, pero también marca una finalidad clara IS, que es la transformación de las relaciones e instituciones sociales.

Por último, es preciso nombrar que en base al modelo CRISES, la participación de la ESS en los procesos de innovación social busca, así, un triple objetivo (Etxezarreta et al., 2014):

- 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.

Por tanto, la gobernanza, la co-construcción y la economía plural se significan como los medios para conseguir los fines de la IS.

Apartado II – Los Ecosistemas y Propuestas Ecosistémicas

2. Ecosistemas

Como hemos visto, el concepto de ecosistema es un término relativamente novedoso dentro de la investigación empresarial. Los diferentes estudios de la literatura actual sugieren que existen diferentes ecosistemas relacionados con la actividad económica. En este sentido, Frosch y Gallopoulos (1989) y Korhonen (2001) acotan los ecosistemas industriales; Nachira (2002) los ecosistemas de negocios digitales; Iansiti y Levien (2004) los ecosistemas de negocios; Moore (1993), los ecosistemas de innovación; Adner (2006), Wessner (2007) y Yawson (2009) el ecosistema regional de

innovación (Domanski, 2019); e Isenberg (2010, 2011) el ecosistema de emprendimiento.

Como señalan Pilinkiene y Maciulis (2014), es importante analizar las diferencias entre las analogías para determinar los efectos sobre los entes que interactúan y el medio ambiente, dado que los diversos ecosistemas pueden provocar diferentes impactos en los niveles micro y macro. Peltoniemi (2005) argumenta que un ecosistema biológico constituye un sistema donde distintos organismos viven en un mismo espacio.

Los diferentes ecosistemas planteados por la literatura son analizados en las sucesivas páginas de este apartado, presentando las principales características y cuestiones que definen a los ecosistemas mencionados.

2.1. Ecosistemas industriales

La idea de ecosistema industrial fue introducida por Frosch y Gallopoulos (1989), quienes establecen que se trata de un ecosistema donde se "optimiza el uso de energía y materiales, se minimiza la producción de residuos y los efluentes de un proceso, donde los envases de plástico desechados de los productos de consumo sirven como materia prima para otro proceso" (p. 144). A partir de esta argumentación, se puede considerar que el objetivo prioritario de un ecosistema industrial es minimizar el aporte de energía y material nuevo en las operaciones industriales (Pilinkiene y Maciulis (2014) y, en consecuencia, sus pilares son la protección medioambiental y el desarrollo sostenible (Peltoniemi, 2005). El ecosistema, así definido, puede constituir una solución a los inconvenientes relacionados con la gestión de residuos derivada del consumo colectivo e individual (Galateanu y Avalsilcai, 2013).

La creación de ecosistemas industriales es altamente deseable desde una perspectiva medioambiental, así como rentable para la gestión empresarial. No obstante, como apuntan Frosch y Gallopoulos (1989), para lograr el éxito en su implementación es necesario que las actitudes públicas cambien y que la regulación gubernamental sea más ágil a fin de facilitar el reciclaje y otras estrategias para minimización de residuos. Algunas de las propuestas que pueden agilizar el proceso mediante la promoción de innovadores esquemas de reciclaje de residuos son la

creación de incentivos económicos para las industrias sostenibles por parte de los gobiernos.

Tras el trabajo Frosch y Gallopoulos (1989), la idea de ecosistema industrial fue abordada posteriormente por Korhonen (2001) quienes ahondaron en su estudio, estableciendo que los principales objetivos de un ecosistema industrial son tres, a saber: 1) uso mínimo de material sin usar; 2) uso eficiente de material no usado anteriormente; 3) desperdicio mínimo e inofensivo.

Del trabajo de este autor se desprende la idea de que un ecosistema industrial se basa en la cooperación entre los actores involucrados (Korhonen, 2001), siendo necesario identificar y valorar el análogo ecológico por parte de productores, consumidores, líderes políticos y medios de comunicación (Pilinkiene y Maciulis, 2014). Korhonen (2001) añade que el ecosistema ha demostrado su capacidad para la sostenibilidad, promoviendo dentro de la industria la aparición sistemas de transferencia, donde los participantes cooperan mediante el material de desecho y la utilización de energía. Por tanto, la analogía del ecosistema industrial incluye "rendimiento, diversidad, localidad y cambio gradual" (p. 254).

En la presente tabla encontramos los principios de un ecosistema que se trasladarían a un ecosistema industrial:

TABLA 18. Principios del ecosistema en ecosistemas industriales.

Ecosistema	Sistema industrial
<p>Sistema de transferencia:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Reciclaje de materia ✓ Cascada de energía ✓ Diversidad ✓ Biodiversidad ✓ Diversidad en especies, organismos ✓ Diversidad en interdependencia y cooperación. Diversidad en información. <p>Local:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Uso de recursos locales. ✓ Respeto por los factores locales limitantes naturales. ✓ Interdependencia local. ✓ Cooperación. ✓ <i>Gradual Change</i> 	<p>Sistema de transferencia:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Reciclaje de materia ✓ Cascada de energía ✓ Diversidad ✓ Diversidad en factores, interdependencia y cooperación ✓ Diversidad en el input y output industrial. <p>Local:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Uso de recursos y desperdicios locales. ✓ Respeto por los factores locales limitantes naturales. ✓ Cooperación entre actores locales. ✓ <i>Cambios graduales</i> ✓ Uso de materiales de desecho y energía, recursos renovables.

✓ Evolución por el uso de energía solar. ✓ Evolución a través de la reproducción. ✓ Tiempo cíclico y estacional ✓ Tasas de tiempo lentas en el desarrollo de la diversidad del sistema.	✓ Desarrollo gradual de la diversidad del sistema.
--	--

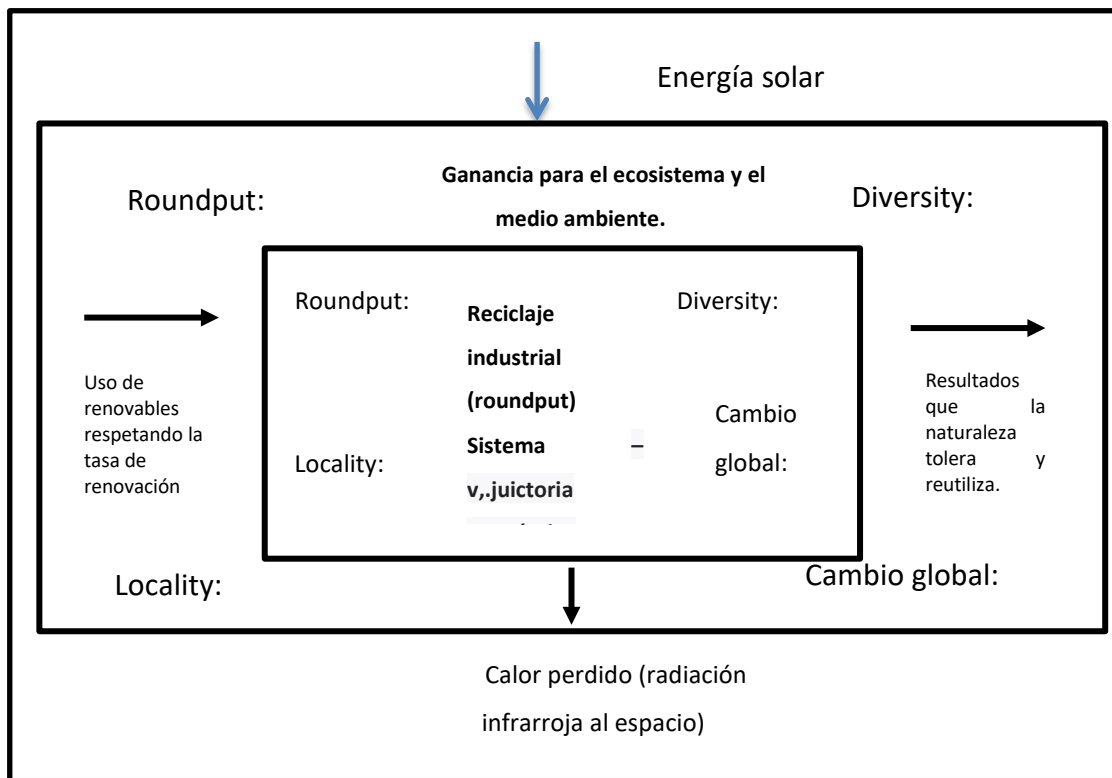
Fuente: Korhonen, 2001

El ecosistema industrial perfecto estaría formado por dos sistemas, según Korhonen (2001): tal y como podemos observar en la figura 5, el subsistema industrial y el ecosistema madre el que se incorpora el sistema industrial. Como expone el autor, en este sistema ideal la única entrada al sistema conjunto sería la energía solar y el calor residual sería la única salida del sistema. Por su parte las entradas al subsistema industrial se basarían sólo en recursos renovables y materiales reciclados, de modo que las salidas que se vierten en el sistema madre desde el sistema industrial estarían compuestas sólo por elementos tolerables por la naturaleza o que pueden ser reutilizadas por el sistema mismo (Korhonen, 2001).

No obstante, alcanzar el ideal de ecosistema industrial en la práctica es una tarea difícil, aunque cada actor puede modificar sus hábitos a fin de abordarlo más de cerca y, en consecuencia, el mundo industrializado puede mantener su nivel de vida y las naciones en desarrollo pueden incrementar el suyo a un nivel similar sin alterar negativamente el medio ambiente (Frosch y Gallopoulos 1989).

En suma, según Pilinkiene y Maciulis., (2014) el análogo del ecosistema industrial es similar al biológico, pero incluyendo aspectos de desarrollo sostenible. Por tanto, se puede afirmar que en un ecosistema industrial los principios del crecimiento sostenible son los ejes vertebradores de los diferentes tipos de operaciones industriales (Peltoniemi y Vuori, 2004).

Figura 5. Representación gráfica del Ecosistema Industrial perfecto



Fuente: Korhonen, 2001.

2.2. Ecosistemas de innovación

La innovación ha sido analizada desde diferentes ámbitos como el económico, tecnológico o sociológico, convirtiéndose la búsqueda de medidas que estimulen la innovación en una de las principales respuestas a la sociedad global y a los cambios tecnológicos, financieros y medioambientales por parte de organizaciones públicas y privadas (Rubens et al., 2011).

El ecosistema de innovación puede ser definido, según la Red de Ecosistemas de Innovación de la Universidad de Stanford, como "sistema interorganizacional, político, económico, ambiental y tecnológico a través del cual se cataliza, mantiene y respalda un entorno propicio para el crecimiento empresarial".

Por su parte, Adner (2006) argumenta que los ecosistemas de innovación son las formas de colaboración mediante las cuales las organizaciones combinan sus individuos y ofertas en una solución coherente y orientada al cliente. En este sentido, dentro de un

ecosistema de innovación se producen las interacciones necesarias entre diversas instituciones, de manera que empresarios, capitalistas de riesgo y otros participantes pueden interrelacionarse para alcanzar una serie de requisitos nacionales (Wessner, 2007).

Wessner (2007) considera que el pilar de un ecosistema de innovación es la fundación de un sistema nacional de innovación. En este sentido, el ecosistema de innovación, partiendo de su conocimiento sobre la economía y la economía comercial, se desarrolla con el fin de elevar la competitividad (Jackson, 2011).

Wessner (2007), así mismo, expone que la generación de ecosistemas de innovación parte de la definición del objetivo nacional de innovación, interpretado mediante las perspectivas académica, gubernamental, industrial y pública. Este objetivo es traducido en competencias importantes para cada uno de los actores anteriores, añadiendo una serie de medidas para evaluar el éxito.

El ecosistema de innovación admite que factores como una cultura de aprendizaje, la innovación procedente de ciudadanos creativos, así como el intercambio de conocimientos y oportunidades de aprendizaje formales e informales apuntalan el éxito del objetivo y la estrategia de innovación.

Para el ecosistema de innovación, las analogías de los ecosistemas no son una cuestión propia de entes individuales, sino que son un aspecto de poblaciones interactivas, es decir, de sujetos que residen en un mismo entorno y generan un valor que ninguna otra empresa individual podría producir sola (Pilinkienė y Maciulis, 2014). De esta manera, un ecosistema de innovación posibilita capturar las sinergias que se originan de los distintos esfuerzos colectivos por llevar la innovación al mercado (Wessner, 2007).

En la misma línea, Adner (2006) reafirma que, mediante su trabajo, estos ecosistemas permiten a las empresas crear ese valor único cuyos beneficios son reales y ampliamente difundidos. No obstante, el autor reconoce que para numerosas organizaciones los intentos por aprovechar ecosistemas de innovación han sido un fracaso costoso. Tales fracasos obedecen en muchos casos a los nuevos riesgos que

estos ecosistemas plantean y que pueden destruir los mejores esfuerzos de una empresa, incluso en aquellos casos en los que la empresa desarrolle una innovación brillante.

La falta de un enfoque sistemático que analice los riesgos en un ecosistema se traduce en un proceso incompleto que no será capaz de determinar explícitamente las expectativas de la nueva iniciativa. Un error común entre gerentes es plantear un ecosistema completo, seleccionar la posición deseada dentro del mismo y operar con rapidez para entregar un nuevo producto al cliente final, pero sin atender el proceso por el cual su ecosistema emergerá con el tiempo (Adner, 2006).

Por tanto, implementar con éxito las analogías de los ecosistemas en este caso va a depender significativamente de las sinergias de factores localizadas en ámbitos de gestión, estrategia y liderazgo, cultura organizacional, recursos, gestión de recursos humanos, personas, socios, tecnología y agrupación (Pilinkiene y Macilius, 2014, p.367). Según Adner (2006), la creación de una estrategia que exponga explícitamente las demoras y los desafíos inherentes a las redes de colaboración es la clave para tener éxito en los ecosistemas. Esta generación de estrategias en un ecosistema de innovación debe ser iterativa dado que existen diferentes piezas y actores involucrados. El mismo autor, igualmente, establece un continuo donde los gerentes fijan los aspectos relativos al mercado, oferta y expectativas de rendimiento para posteriormente evaluar los riesgos asociados con ese plan para tomar las decisiones oportunas.

En el marco de la literatura científica sobre los ecosistemas de innovación han surgido propuestas de modelos llamados de “hélices”, donde cada aspa corresponde a un agente que interactúa con los restantes generando procesos de innovación en un territorio o región determinada.

Tal y como plantean (Carayannis et al., 2018):

“Las regiones se ven cada vez más como aglomeraciones ecosistémicas de entidades organizativas e institucionales o partes interesadas con objetivos, prioridades, expectativas y comportamientos conflictivos y convergentes socio-técnicos, socioeconómicos y sociopolíticos que persiguen a través del

desarrollo empresarial, exploración, explotación y acciones de despliegue, reacciones e interacciones” (p149)

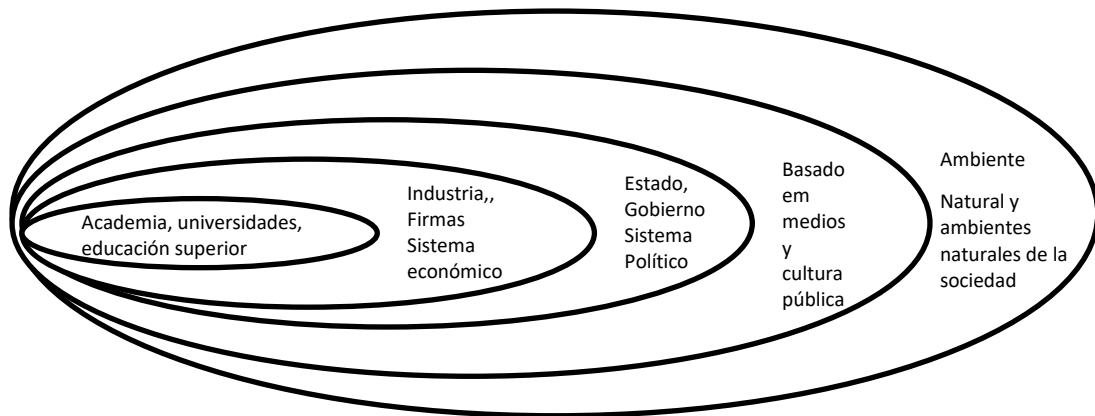
Los autores tratan de perfilar la naturaleza y la dinámica del modelo o Marco del Sistema de Innovación de Tripe/Cuádruple/Quíntuple hélice (gobierno, universidad, industria (economía), sociedad civil, medio ambiente) como un facilitador y promulgador de ecosistemas empresariales cooperativos regionales. Los conceptualizan como configuraciones fractales, multinivel, multimodales y multilaterales de activos dinámicos tangibles e intangibles. (Carayannis et al. 2018). Se determinan los sistemas, teniendo en cuenta la existencia de agrupaciones de conocimiento e innovación en redes de innovación, proponiendo agregaciones alternativas de sistemas de innovación multinivel en función de sus propiedades funcionales espaciales (geográficas) y no espaciales (basadas en la investigación). (Carayannis et al., 2018, Carayannis et al., 2017)

El modelo de *Triple Hélice* fue diseñado Etzkowitz y Leydesdorff (2000, 2003), se centra en las relaciones de las universidades, la industria (economía) y los gobiernos. En la propuesta las tres hélices se entrelazan e interactúan entre sí, generando un sistema de innovación, deviniendo en un modelo central para la innovación en un territorio como resultado de las interacciones en la producción de conocimiento que se refieren a universidades (educación superior), industrias (economía) y gobiernos (multinivel).

La *Cuádruple Hélice* (Carayannis & Campbell, 2009) agrega el conjunto de agentes que se dedica a los medios y la cultura (gobierno, universidad, industria, sociedad civil), que combina características del público, por ejemplo, la sociedad civil y el público basado en los medios y la cultura (Carayannis y Campbell, 2011). El modelo cuádruple pone un enfoque más fuerte en la cooperación en innovación y, en particular, en los procesos dinámicamente entrelazados de cooperación, evolución y especialización dentro y a través de los ecosistemas de innovación regionales y sectoriales (Carayannis, 2008; Carayannis y Campbell, 2009, 2012) que podrían servir de base para diversas estrategias de especialización inteligente (e introducir un movimiento hacia estructuras de innovación sistémicas y centradas en el usuario). Este marco de sistema de innovación *Quadruple Helix* pone a los usuarios de innovación en su corazón y alienta el desarrollo de innovaciones que sean pertinentes para los usuarios (sociedad civil).

Por su parte, el modelo de *Quíntuple Hélice* enmarca el conocimiento y la innovación en el contexto del medio ambiente (entornos naturales). Por lo tanto, *Quíntuple Helix* puede interpretarse como un enfoque en línea con el desarrollo sostenible y la ecología social. La “eco innovación” y el “eco emprendimiento” deberían procesarse en una comprensión tan amplia del conocimiento y la innovación.

Figura 6: Modelos triple/cuádruple/quíntuple hélice



Fuente: Carayannis y Campbell, 2010.

2.3. Business Ecosystems

Uno de los primeros usos del término ecosistema biológico en el terreno de los negocios fue el relacionado con el análisis de las estrategias y relaciones comerciales (Pilinkiene et al., 2014). Surge así el concepto de ecosistema empresarial introducido por Moore (1993), para quien este ecosistema implica que una empresa puede ser concebida como parte de un ecosistema empresarial que atraviesa una variedad de industrias, en lugar de como miembro de una sola industria.

En un ecosistema de negocios, los entes involucrados participan de modo cooperativo y competitivo a fin de concebir nuevos productos, satisfacer los requerimientos del cliente y coevolucionar en las capacidades necesarias en torno a la innovación (Pilinkiene y Maciulius, 2014). Lo anterior implica abarcar el conjunto de la empresa en términos de clientes, proveedores, competidores, intermediarios de mercado y empresas que producen productos complementarios (Moore, 1996).

Moore (1993) reconoce la capacidad de los mercados para aportar riqueza y sostenibilidad a las organizaciones, pero detecta que, en muchos casos, las organizaciones no disponen de los medios adecuados para diseñar programas viables que cubran las brechas detectadas. Por tanto, cuando los viejos productos y servicios minoran su crecimiento, un nuevo ecosistema y su paradigma pueden alcanzar el consenso en un mercado acerca de qué productos son deseables.

De hecho, la principal razón que obstaculiza la difusión de la innovación alcanzada no es la escasez de buenas ideas, tecnología o capital; sino que es la incapacidad de generar, administrar y ordenar la cooperación entre comunidades amplias y diversas de actores que deben interrelacionarse en un proceso de evolución conjunta (Moore, 1993).

Para Moore (1993) la medida de liderazgo en estos ecosistemas se basa en crear "valores e influencia" ampliamente aceptados. La esencia para conseguir el liderazgo de un ecosistema es el reconocimiento y la habilidad para explotar el poder de conducción de sus activos invisibles, incluyendo la innovación y la favorable disposición comunitaria. Tales activos, usados adecuadamente, se pueden traducir en un enorme potencial para las organizaciones y las personas creativas que innovan y coevolucionan expandiendo la influencia de la organización y su liderazgo en todo el ecosistema.

Para Power y Jerjian (2001) existen cuatro partes interesadas en cualquier empresa, que deben tenerse en cuenta: comunidades de accionistas, empleados, empresas y clientes. Existen ventajas derivadas de la cooperación entre estos actores al igual que en la naturaleza donde distintas especies se ayudan mutuamente para generar prosperidad para el conjunto.

Como se apuntaba se incluyen, además, en este ecosistema las posibles relaciones entre competidores y clientes que pueden tener algún efecto sobre el desarrollo de los negocios (Iansiti y Levien., 2004). Estos autores añaden que el ecosistema "también comprende entidades como las agencias reguladoras y medios de comunicación que pueden tener un efecto menos inmediato, pero igual de poderoso, en su negocio" (p. 69).

Iansiti y Levien, 2004 establecen que, siendo estrictos, los modelos de red empresarial no pueden derivar de la analogía, puesto que se trata de contextos significativamente diferentes. A pesar de ello, estos autores reconocen que la analogía ecológica puede emplearse como un instrumento eficaz para sugerir un marco de referencia que sirva en el análisis de estrategias operativas dentro de los ecosistemas empresariales.

Una de las semejanzas con los ecosistemas biológicos es que en los ecosistemas empresariales existen redes de entidades conectadas. En este sentido, como ocurre con las especies en los ecosistemas biológicos, las empresas interactúan entre sí de forma compleja, de tal forma que la salud y el rendimiento de cada empresa está condicionada a la salud y el rendimiento del conjunto.

Teniendo lo anterior en cuenta, se puede establecer que las organizaciones se ven influenciadas simultáneamente por sus propias capacidades internas y por el complejo conglomerado de interacciones que se producen con el resto del ecosistema (Iansiti et al., 2004).

Otro punto común es que, en los ecosistemas empresariales, las organizaciones pueden desempeñar distintos papeles. Estos papeles pueden ser representados como estrategias operativas que, según Iansiti y Levien (2004), pueden ser de tres tipos: dominador, piedra angular y nicho de empresa. Para estos autores estas consideraciones ejercen un rol amortiguador que permite respetar la estructura general, la productividad y la diversidad del sistema ante las interrupciones que pueden provocar la supresión de otros elementos. Específicamente, la piedra angular del sistema posee el potencial de presidir una rotación significativa en los ecosistemas a lo largo del tiempo, de modo que los miembros individuales del ecosistema pueden cambiar, pero el sistema en su conjunto, junto con sus piedras angulares, persiste.

De acuerdo con los autores anteriores los tres factores críticos del éxito en este ecosistema son la productividad, la robustez y la capacidad de crear nichos empresariales. La productividad constituye el aspecto más básico en la medida en que puede definir el éxito en cualquier tipo de negocio. Por otro lado, la robustez implica

que el ecosistema debe ser capaz de sobrevivir a los choques internos o a las

amenazas externas de destrucción, lo que a su vez implica buscar ventajas competitivas en diferentes fuentes, así como poseer la capacidad de aprovechar los cambios. Por último, en el ecosistema de negocios debe existir capacidad para crear nichos y oportunidades para nuevas empresas, lo que precisa cambiar las actitudes proteccionistas por actitudes de cooperación.

El ciclo de vida del ecosistema de negocios comprende cuatro fases fundamentales: nacimiento, expansión, liderazgo y autorrenovación, o, si no se produce la autorrenovación, muerte (Moore, 1993). Estas cuatro etapas tienen diferentes características en cuanto a la competitividad y los desafíos colaborativos que deben afrontar (Pilinkiene y Maciulis, 2014).

Estas etapas propuestas por Moore (1993) constituyen un marco analítico útil al permitir examinar las decisiones estratégicas en función de la fase en la que se encuentra la organización. En la fase de nacimiento o visión se llevan a cabo las actividades necesarias para resolver el paradigma básico del ecosistema. Durante la fase de expansión, cuyo objetivo es lograr dominar el mercado, la comunidad amplía su alcance y consume diversos tipos de recursos. Ya en la fase de liderazgo se presentan desafíos inevitables y la arquitectura de la propia comunidad comienza a estabilizarse, a la par que se recrudece la lucha por el liderazgo y las ganancias dentro del ecosistema. Tras este continuo, se pasa a la fase de renovación o muerte, donde debe existir una innovación continua que marcará la supervivencia o desaparición de la comunidad.

Por último, se debe mencionar que Iansiti y Levien (2002) introducen la noción de salud del ecosistema empresarial al establecer que, en un ecosistema saludable, las interacciones entre sus entes pueden propiciar el desarrollo de los propios negocios. Los autores exponen que "un ecosistema saludable debería formar un mercado para innovadores componentes tecnológicos, y cada empresa necesitará aprender a jugar en este mercado y aprovechar los componentes en sus ofertas internas" (p. 56).

2. 4. Digital business ecosystem

El acelerado desarrollo socioeconómico, que han impulsado la información y las nuevas tecnologías de la comunicación, ha llevado a la concepción del ecosistema de

negocios digitales como resultado de extrapolar el ecosistema empresarial al ámbito digital (Stanley y Briscoe, 2010). En efecto, este ecosistema es el fruto de la confluencia de redes sociales, redes de conocimiento y redes de tecnología de la información y las comunicaciones (Pilinkiene y Maucilius, 2014).

Con esta nueva interpretación del desarrollo económico catalizado por las nuevas tecnologías de la información, se pone el énfasis en la evolución conjunta entre el ecosistema empresarial y su representación digital parcial (Nachira et al., 2007). Se podría considerar que Moore (2003) recurrió al concepto de ecosistema digital de negocios en 2003, pero lo cierto es que su enfoque era ciertamente exclusivo para países en desarrollo.

La idea que subyace en el ecosistema digital de negocios es la creación de una "red integrada, distribuida y generalizada de ecosistemas digitales locales para organizaciones y empresas de reducido tamaño y para el gobierno electrónico local a fin de cooperar intercambiando dinámicamente recursos, aplicaciones, servicios y conocimiento" (Nachira, 2002, p. 6).

El ecosistema empresarial digital se puede definir como un entorno descentralizado en el que las organizaciones interactúan y crean colaboraciones entre ellas (Isherwood y Coetzee, 2011). Según Pilinkiene y Macilius, (2014) el objetivo fundamental de este ecosistema es apoyar a sus actores de manera que se logre coevolucionar en un entorno colaborativo y competitivo. Las interacciones que se producen entre los jugadores que participan en este ecosistema son principalmente a través de relaciones entre vendedores y compradores (Petrou et al., 2006).

La empresa digital, para Wang y De Wilde (2008), tiene por intención suministrar un entorno distribuido de código abierto en el que los componentes de *software*, servicios, aplicaciones junto con los modelos de negocio son considerados como especies digitales que pueden interactuar entre sí, reproducirse y evolucionar de acuerdo con las leyes de selección de mercado.

Nachira et al. (2007), por su parte, sostienen que en estos ecosistemas las iniciativas persiguen apoyar a los actores económicos locales a transformarse en actores activos

en la globalización, poniendo en valor a sus agentes locales, cultura y vocaciones. Todo ello les permite interactuar y crear redes de valor a nivel global. Según estos autores, tal iniciativa está basada en el supuesto de que la intervención pública debe encaminarse a la generación de condiciones favorables en el entorno empresarial. El nivel adecuado de intervención que se plantea es el regional al considerarlo más efectivo en el desarrollo de políticas con múltiples actores involucrados.

La analogía biológica pone de manifiesto la existencia de una significativa interdependencia entre todos los actores del entorno empresarial, que permite la coevolución en cuanto a capacidades y roles. Concretamente, en los ecosistemas digitales de negocios, Nachira et al. (2007) sostienen que existe un modelo "isomorfo" entre el comportamiento biológico y el comportamiento del *software*, basado en las implicaciones de la informática teórica, que conduce a un entorno evolutivo, "auto-organizado" y "auto-optimizador".

El ecosistema digital de negocios puede verse, por tanto, como un medio ambiente poblado por especies digitales que pueden estar representadas por *software*, componentes, aplicaciones, servicios, conocimiento, modelos de negocio, módulos de capacitación, marcos conceptuales, leyes, etc. Al igual que ocurre en el mundo natural, los entes más simples pueden formar combinaciones, lo que puede traducirse en la aparición de entes más complejos (Nachira, 2002).

El diseño arquitectónico de un ecosistema digital de negocios va a depender de las condiciones socioeconómicas que lo rodeará, puesto que esta categoría de ecosistema se encuentra acoplada estructuralmente al sistema socioeconómico de sus usuarios (Nachira et al., 2007).

Los mismos autores ponen de manifiesto que el ecosistema empresarial digital como comunidad empresarial auto-organizada puede constituir un elemento relevante para contribuir a lograr los objetivos fijados por la Unión Europea en el Consejo de Lisboa. Tales objetivos están relacionados con la consecución de un mayor nivel de crecimiento y de inclusión social, así como más cantidad de empleos y de mayor calidad (Nachira et al., 2007). En efecto, Nachira (2002) argumenta que el ecosistema ofrece una ventaja

competitiva extraordinaria para la región en la medida en que las PYMES adopten el ecosistema de negocios digitales tempranamente.

Específicamente, el ecosistema de negocios digitales se construye cuando la "adopción de tecnologías basadas en Internet para empresas" está a tal nivel que "los servicios empresariales y los componentes de *software* están respaldados por un entorno de software generalizado, que muestra un comportamiento evolutivo y autoorganizado" (Nachira 2002, p. 10). De acuerdo a esta consideración, este ecosistema está destinado a impulsar nuevas formas más flexibles de cooperación y trabajo en red por medio de la agregación dinámica y la evolución autoorganizada, empleando métodos de código abierto para la creación de *software* y servicios.

2.5. Ecosistemas de emprendimiento

La actividad emprendedora y los propios emprendedores son reconocidos por la teoría económica como actores relevantes en el crecimiento y desarrollo económicos, el empleo, la innovación y la productividad (Pilinkiene y Macilius, 2014).

El ecosistema de emprendimiento es definido por Isenberg (2010) como "un conjunto de elementos individuales, tales como liderazgo, cultura, mercados de capitales y clientes de mente abierta, que se combinan de formas complejas" (p. 3). Tales aspectos integrados en el sistema pueden favorecer el crecimiento y la creación de empresas en una localización concreta. Por su parte, Spilling (1996) aduce que un ecosistema emprendedor es una comunidad dentro de una región de actores interdependientes que interactúan con diversos roles, determinando el desempeño del ecosistema y eventualmente de toda la economía de una región.

A pesar de que cada elemento considerado individualmente puede impulsar el emprendimiento, su consideración aislada no es suficiente para sostener el ecosistema. Precisamente la atención única a uno o dos de los elementos anteriores es uno de los errores más frecuentes de los gobiernos que dan como resultado esfuerzos errantes (Isenberg, 2010).

Ignorar, por tanto, la naturaleza interconectada de las piezas del ecosistema puede generar efectos perversos en el resultado global del ecosistema. Estos aspectos

negativos pueden ser minimizados con un adecuado mapeo del ecosistema completo, lo que permitirá a los gobiernos iniciar su camino sin perder de vista las acciones que se deben acometer posteriormente.

Isenberg (2011) refleja que los éxitos alcanzados por los proyectos emprendedores generan importantes efectos indirectos en el ecosistema del emprendimiento, fortaleciendo todos sus dominios. Este hecho provoca que los ecosistemas de emprendimiento se perciban como una especie de panacea por los gobiernos de todo el mundo. Sin embargo, algunos gobiernos adoptan enfoques erróneos para construir ecosistemas emprendedores al perseguir ecosistemas ideales olvidando otros aspectos relevantes. Es sorprendente, además, como cada vez más las prácticas proceden de remotos lugares donde los recursos o factores tales como el marco legal o el gobierno transparente son escasos (Isenberg, 2010).

Ahmad y Hoffman (2008), por su parte, argumentan que el ecosistema de emprendimiento surge de la unión combinada de tres factores principales: oportunidades, personas calificadas y recursos. A partir de estos factores se pueden detallar seis determinantes relevantes que influyen en el desempeño empresarial, a saber: condiciones de mercado, acceso a la financiación, Innovación más Desarrollo (I+D) y tecnología, marco regulatorio, capacidades empresariales y cultura.

Isenberg (2011) añade que, al examinar sociedades donde el emprendimiento es un fenómeno regular y autosuficiente, se detecta una evolución hacia un ecosistema único y complejo. Este ecosistema de emprendimiento, está constituido por doce elementos que se encuentran presentes si el emprendimiento es autosuficiente, a pesar del carácter idiosincrásico de este ecosistema como consecuencia de la existencia de interacciones muy complejas. Estos doce elementos, que veremos a continuación, considerados como dominios por el autor, implican que para que se produzca una iniciativa empresarial autosuficiente se requiere establecer un marco adecuado de políticas, finanzas, cultura, apoyos, capital humano y mercados.

La política abarca las regulaciones y el apoyo gubernamental. Las finanzas cubren la gama completa de servicios financieros disponibles para empresarios. La cultura hace referencia a las normas sociales e historias de éxito que inspiran a otros individuos

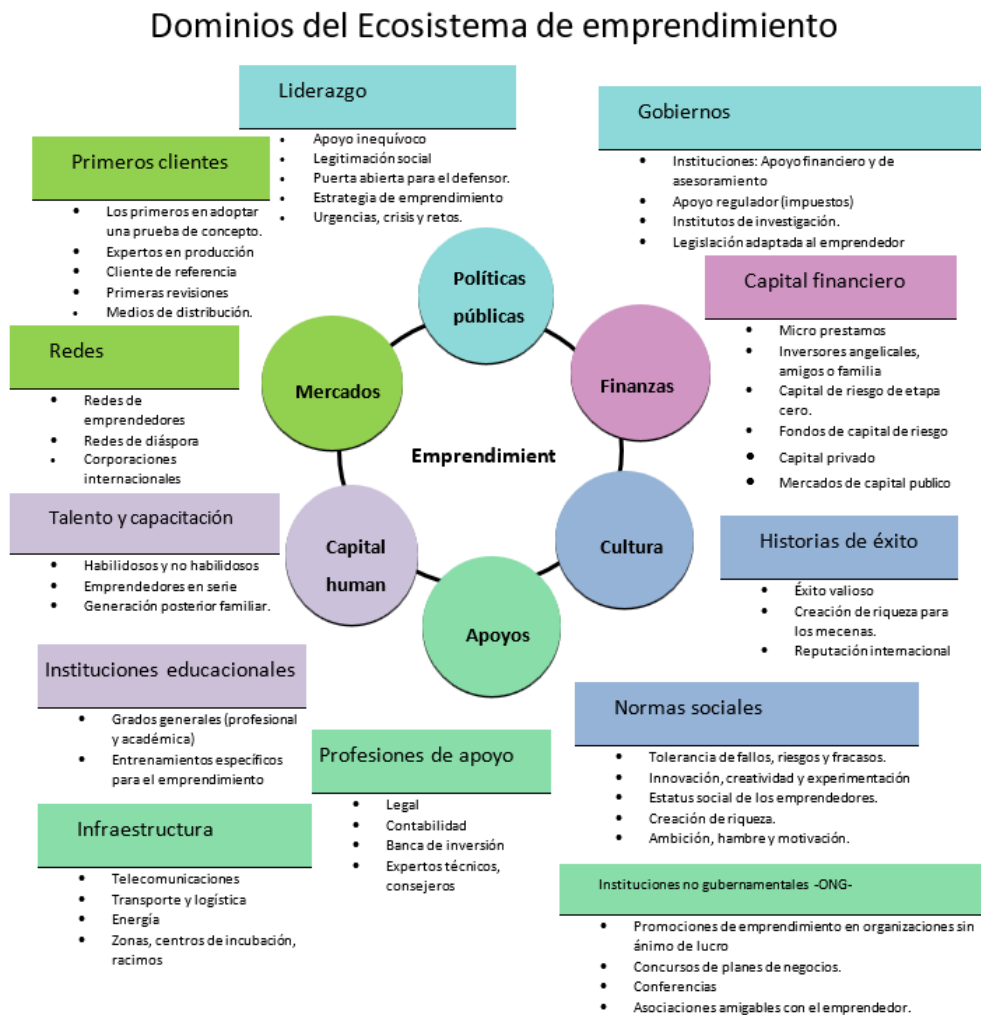
para emprender. En cuanto a los apoyos se incluye el conjunto de instituciones no gubernamentales, infraestructuras y apoyo de profesionales como banqueros de inversión, técnicos expertos y asesores. Los mercados abarcan las redes empresariales y de clientes. Por último, el capital humano comprende el sistema educativo y el nivel de habilidad de la fuerza laboral (Isenberg, 2011).

El siguiente gráfico ilustra las seis áreas clave que componen el marco, así como los doce elementos necesarios para que el ecosistema subsista. Cada área se descompone en elementos que se substraen a ella. Así encontramos que dentro del **Mercado (1)** las redes de emprendedores y los primeros clientes son necesarios, así como otros elementos tractores como las multinacionales con capacidad de arrastre o las redes de la diáspora. A nivel de **Políticas Públicas (2)** se requeriría un compromiso real por parte de los agentes públicos, tanto a nivel normativo como a nivel de apoyo financiero en emprendizaje, formación e investigación que acompañe a las empresas. Un entorno que favorezca la **Financiación (3)** de las nuevas empresas es crítico. En efecto, el disponer de financiación bancaria, *business angels* o entidades solventes y con experiencia de capital riesgo es fundamental. No menos importante es la **Cultura (4)** como área clave. En el caso del ecosistema emprendedor se considera clave una visibilización y valoración de las iniciativas de éxito, así como un entorno que prime el aprendizaje, la innovación, creatividad, la experimentación, la generación de bienestar y no estigmatice el fracaso. Por supuesto, el área de **Apoyos (5)** es también fundamental. Es necesario un entorno con infraestructuras adecuadas, que ofrezca soporte a nivel legal, contable, técnico o en inversión. Organizaciones No Gubernamentales o mentores que den apoyo al emprendimiento también es de alto interés. Por último, la última área se refiere al **Capital Humano (6)**. Éste tiene en cuenta el talento y capacitación de las personas y la calidad de las instituciones educativas y la enseñanza del ecosistema.

Además, una de las características más destacadas de este diagrama es que carece de caminos causales, no existiendo flechas que indiquen qué causa qué, puesto que las políticas efectivas deben enfrentarse a un gran número de variables que interactúan de forma compleja (Isenberg, 2011).

En la siguiente página podemos ver el gráfico 4, donde se esquematiza la propuesta de Isenberg de los Dominios del Ecosistema de emprendimiento.

Gráfico 4. Áreas y elementos del ecosistema de emprendimiento



Fuente: Isenberg, 2010, 2011

2.6. Ecosistemas regionales de innovación social

El ámbito regional se presenta como uno de los espacios donde los desafíos derivados de la crisis económica, demográfica o del cambio climático se hacen más patentes, exigiendo demandas sociales apremiantes que pueden impulsar la innovación. En este sentido, cuando nuevas competencias se transmiten desde niveles regionales, surgen en el seno de las ciudades y las regiones colaboraciones poco probables en

otros ámbitos para enfrentar determinados problemas (Domanski, 2018). Los hallazgos de las investigaciones en este ámbito de desarrollo regional, especialmente en relación con la dinámica de empoderamiento de los movimientos e iniciativas sociales, han favorecido significativamente la formación de un cuerpo teórico, a la par que ha impulsado estrategias regionales donde se incorporan importantes cuestiones como la innovación social (Rizzo y Desserti, 2017).

En los últimos años ha surgido el término de *ecosistemas de innovación social* que se presentan como un planteamiento teórico emergente y un modelo heurístico principalmente para la innovación social urbana (Domanski et al., 2019). La base de esta nueva idea de ecosistema puede encontrarse en el supuesto afirmado por Cattacin y Zimmer (2016), quienes manifiestan que las innovaciones sociales están muy arraigadas en su medioambiente.

Para Domanski (2018), el enfoque sistémico de la innovación social concentra su atención en la conexión funcional que separa ampliamente los sectores sociales autorreferenciales del Estado, la sociedad civil, empresarial y la academia. Análogamente, existen diferencias en cuanto a sus modos de acción y mecanismos de regulación, a los problemas asociados y a las capacidades para la resolución de tales problemas.

Dado el estado incipiente del término, el desarrollo académico actual de los ecosistemas de innovación social es aún escaso, por lo que existe cierta confusión en torno a la definición de este ecosistema. La tarea de acotar el significado científico de ecosistema de innovación social resulta más exigente que el mero hecho de tratar de extrapolar nociones como los sistemas de innovación o las triples hélices al campo de la innovación social. Por tanto, para abordar adecuadamente esta labor es preciso obtener una comprensión sólida de qué tratan los ecosistemas de innovación social.

La tarea se dificulta en la medida en que los sistemas sociales y de gobierno donde se integran las innovaciones son complejos, al tiempo que los problemas abordados se encuentran arraigados en problemas sociales y estructurales multifacéticos (Domanski, 2018). Además, una gran cantidad de iniciativas son de reducida escala, de modo que

sólo una minoría de innovaciones sociales se expanden del nivel local o regional en el que surgen.

Para Domanski (2018), abordar correctamente la definición de ecosistema de innovación social implica necesariamente comprender la innovación social desde una perspectiva multisectorial, por lo que para entender su funcionamiento se deben examinar estos ecosistemas como los sistemas en los cuales las innovaciones sociales emergen.

Como se ha expuesto en el apartado uno, las innovaciones sociales presentan diferencias claras con respecto a las innovaciones tecnológicas. Esto obliga a considerar este ecosistema bajo una perspectiva que se extiende más allá de los conceptos centrados en el actor, debiendo incorporarse modelos de gobernanza, infraestructuras de apoyo e incluso normas legales y culturales. Tales aspectos poseen efectos especiales sobre el ecosistema y pueden marcar importantes diferencias, por lo que su análisis resulta imprescindible para entender el funcionamiento del ecosistema de innovación social. Teniendo en cuenta esto, Domanski (2018) establece que estos ecosistemas "consisten en actores de diferentes sectores sociales y sus entornos" (p.121).

En línea con lo anterior y siguiendo a Tarde (2009), quien sostiene que los inventos son los impulsores centrales del desarrollo social, Domanski (2018) refleja que la noción de un ecosistema de innovación social contribuye a superar un estricto enfoque centrado en el actor y fijar la atención en el entorno en el que se generan las innovaciones sociales ampliando, en consecuencia, la perspectiva sobre las diferentes dimensiones que se pueden ver involucradas.

Abarcar el entorno de la innovación social implica considerarlo como parte de un ecosistema en lugar de como parte de un marco organizacional que sólo contiene competidores, proveedores y clientes (Bloom et al., 2008). En este sentido, comprender por qué unos inventos tienen un éxito sostenible, mientras que otros desaparecen, implica observar el ecosistema como el completo entorno organizacional, institucional y cultural donde la innovación social ocurre (Kaletka et al., 2017). De hecho, estos autores establecen que una de las razones del fracaso de las invenciones es el hecho de

que las nuevas ideas e innovaciones similares no contribuyen a cambiar la mentalidad colectiva y la sociedad.

Domanski et al. (2018) defienden la integración de los participantes de todos los sectores sociales que contribuyen a la innovación en este ecosistema interconectado. En este sentido, las diversas fuentes de financiación, el *know-how* de los socios, el conjunto de usuarios y beneficiarios, así como la participación de un gran número de voluntarios pueden constituir una base relevante para la evolución hacia una "institucionalización continua de las iniciativas, su difusión y adopción" (p. 75).

Las iniciativas existentes relativas a la innovación social pueden configurarse como un elemento inspirador de otros movimientos, de forma que se puedan adoptar las prácticas ya exitosas, al tiempo que las soluciones probadas puedan ser desarrolladas para otras sociedades, desafíos y demandas sociales.

Terstriep et al. (2015) añaden que en los ecosistemas de innovación social es importante tener en cuenta los roles de los actores, sus objetivos, capacidades y habilidades, sus estilos de trabajo y modos de gobierno, así como la relación entre soluciones nuevas y existentes. En efecto, los aspectos anteriores pueden impactar en los contextos locales, marcos legales, recursos e instituciones entre otros, lo que a su vez tiene efectos sobre la innovación social y su ecosistema. La combinación de todos estos elementos define el ecosistema de innovación social, su diseño y las oportunidades para la sostenibilidad.

Finalmente, es importante resaltar que a pesar del estado emergente en el que se encuentra el concepto, el enfoque sobre los ecosistemas de innovación social está propiciando que la idea ambiental sea importante para la innovación social en el debate científico (Domanski, 2018).

2.7. Servicios Ecosistémicos

Los servicios ecosistémicos no son ecosistemas de agentes como tal. Sin embargo, supone un aporte en términos de la inclusión de la dimensión ambiental en la gestión de los territorios y la toma de decisiones gerenciales. Parece claro que la biodiversidad se ve afectada directamente por las acciones humanas de los ecosistemas, pero la

evidencia pone de manifiesto que también puede ocurrir, al contrario. La biodiversidad en sentido amplio influye en las propiedades de los ecosistemas y, en consecuencia, sobre los beneficios que los humanos obtienen de ellos (Díaz et al., 2006).

El concepto de servicios de los ecosistemas está experimentando un crecimiento considerable en los últimos años, incorporándose al lenguaje de científicos y gestores ampliamente. Sin embargo, la generalización de su uso puede derivar en su utilización genérica como etiqueta "que significa todo y no dice nada" (Montes, 2007).

Al surgir la idea de servicios de los ecosistemas del ámbito científico, parece que existe un interés sostenido por desarrollar un cuerpo técnico y práctico sólido, de tal modo que no llegue a convertirse en un concepto vacío, sino que se impulse la aplicación de un término con popularidad creciente en el ámbito de la gestión de los sistemas naturales (Montes, 2007).

Uno de los aspectos que otorgan mayor importancia al término de servicios ecosistémicos para el manejo de los ecosistemas radica en el hecho de que pueden ser considerados como indicadores de la calidad o capacidad de un ecosistema para el suministro de un beneficio particular a un actor social concreto. Tales indicadores permiten el adecuado entendimiento de la relación entre los beneficios que proveen los ecosistemas y sus propiedades ecológicas (Quétier et al., 2007).

Montes (2007) señala que la noción de servicios de los ecosistemas, como concepto que trata de abarcar la idea del valor social de la naturaleza, tiene su origen a comienzos de los años setenta. A pesar de este origen, lo cierto es que el programa denominado la "Evaluación de los Ecosistemas del Milenio", de calado científico internacional y promovido por las Naciones Unidas, ha sido donde se ha dotado a esta expresión de una espectacular fuerza emergente con potencial para conservar la naturaleza.

Los pilares de este programa son las conexiones existentes entre los servicios ecosistémicos y el bienestar humano, partir de los cuales se ha efectuado la mayor auditoria socioecológica sobre los ecosistemas del planeta. Esto ha permitido generar información científica verificada sobre el estatus, tendencias., Se estudiaron veinticuatro servicios asociados a diez sistemas (sistema marino, sistema costero, aguas

continentales, bosques, desiertos, islas, montañas, polos, cultivos y sistemas urbanos) a escala global. a fin de ayudar en los procesos de toma de decisiones gerenciales. Análogamente, este programa ha evidenciado el modo en que las actividades humanas afectan a los ecosistemas, generando consecuencias relevantes en el bienestar humano.

La expresión *servicios ecosistémicos* tiene por objeto analizar y presentar los diferentes tipos de relaciones existentes entre la sociedad y la naturaleza, así como el modo en que los diferentes actores sociales pueden explotar los servicios que ofrecen los ecosistemas. En ese sentido el término de servicios de los ecosistemas propone la presencia de cuestiones ecológicas, biológicas, sociales y culturales (Quétier et al., 2007).

Daily (1997) es uno de los primeros en abordar científicamente esta idea, sosteniendo que los servicios ecosistémicos son "las condiciones y procesos a través de los cuales los ecosistemas naturales, y las especies que los componen, sostienen y satisfacen la vida humana, mantienen la biodiversidad y la producción de bienes del ecosistema" (p.4). Además de la producción de bienes, este autor refleja que los servicios del ecosistema son las funciones reales de soporte vital. Teniendo en cuenta la definición anterior, se puede considerar que los servicios ecosistémicos hacen referencia a las condiciones y procesos a partir de los cuales tanto ecosistemas como especies contribuyen al mantenimiento y satisfacción de la vida humana.

Frente a esta consideración, la Evaluación del Milenio (2003) se inclina por una significación más simple y directamente vinculada con la sociedad al definir los servicios ecosistémicos como los servicios que los individuos obtienen de los ecosistemas. Esta definición posee cierta confusión entre los beneficios y la contribución de los ecosistemas hacia ellos. La constitución de los servicios ecosistémicos, en el sentido manifestado por la definición, requiere la acción humana en la mayoría de los casos (Quétier et al., 2007).

Díaz et al. (2006), por su parte, proponen una definición más ajustada al carácter multidimensional del término. Para estos autores los servicios ecosistémicos son "los beneficios que generan los ecosistemas y que permiten que la vida de los humanos

sea posible" (p. 1301). En este caso, se hace una separación entre los materiales necesarios para mantener la vida humana de aquellos servicios vinculados con las libertades y opciones para progresar individual y socialmente (Montes, 2007).

Por el contrario, Quétier et al. (2007) consideran que los servicios ecosistémicos no son beneficios en sí mismos, sino que se trata más bien de propiedades ecológicas incorporadas en la producción y la distribución de beneficios materiales e inmateriales para los seres humanos. Para estos autores los servicios son medidos mediante la elección de qué propiedades ecológicas son importantes como indicadores de los servicios ecosistémicos.

A fin de arrojar algo más de luz sobre este término, Boyd y Banzhaf (2007) abordan la definición de los servicios ecosistémicos considerando exclusivamente los procesos ecológicos que se incorporan en la producción de los productos y servicios que utilizan las personas. Se pretende, por tanto, diferenciar los servicios ecosistémicos que emergen o están disponibles por la acción de la naturaleza, de aquellos otros beneficios que la sociedad obtiene de ellos a partir de alguna acción o intervención específica. Teniendo en cuenta lo anterior, los servicios ecosistémicos son una de las diversas propiedades que posee un ecosistema, en especial aquella que es importante para un beneficio y un beneficiario concretos (Quétier et al., 2007).

A pesar del protagonismo del término, en la actualidad persisten numerosas incógnitas en el área de los servicios ecosistémicos (Balvanera et al., 2011). Aún existe poco conocimiento sobre los diferentes componentes y procesos de los ecosistemas que interaccionan, a su vez, con componentes y procesos de las sociedades a distintos niveles espaciales y temporales para el suministro de cada servicio (Kremen 2005, Balvanera et al., 2011). Se encuentran pocas investigaciones que aborden cómo la importancia relativa de un servicio ecosistémico varía entre los distintos grupos de interesados (Balvanera et al., 2011).

Ante esta situación, se precisa obtener más información sobre las interacciones entre servicios ecosistémicos, lo que conlleva conocer en qué medida apoyar algunos servicios puede influir de manera negativa a otros servicios. Además, es necesario

documentar las variaciones que se dan entre servicios ecosistémicos y entre los actores o beneficiarios sociales de los servicios (Balvanera et al., 2011).

3. Propuestas Ecosistémicas desde la Economía Social y Solidaria

3.1. El ecosistema de economía social y solidaria según la organización internacional de trabajo

A finales de 2019 salió a la luz una propuesta que trata de clarificar el Ecosistema de ESS por parte de la Organización Internacional del Trabajo OIT. Se ha realizado el informe denominado “Mecanismos financieros para ESS innovadores” (Barco-Serrano, 2019). Reconoce el auge de la literatura científica sobre la ESS, muchas particularidades y definiciones, y determina una utilización amplia del término a fin de abarcar la mayoría de sensibilidades con enfoque pragmático del concepto (Barco-Serrano, 2019):

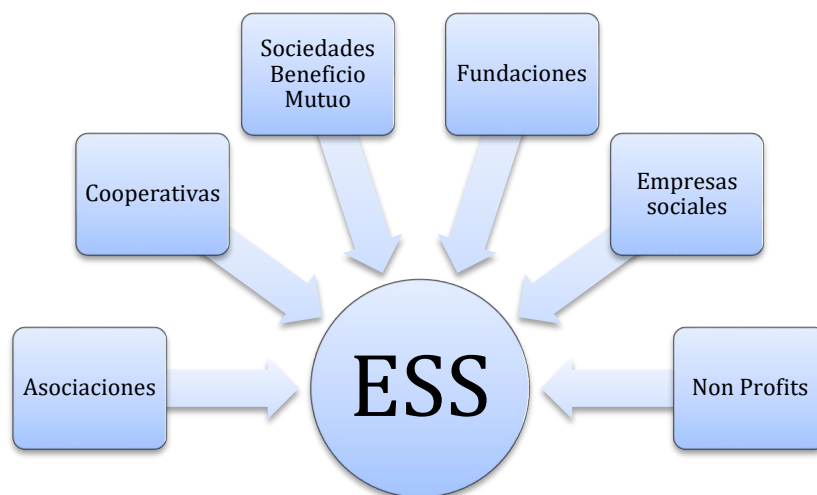
“La ESS es un concepto general que designa la economía social y solidaria empresas y organizaciones, en particular cooperativas, sociedades de beneficio mutuo, asociaciones, fundaciones, empresas sin fines de lucro y sociales, que tienen la característica específica de producir bienes, servicios y conocimiento mientras persiguen objetivos tanto económicos como sociales y fomentan la solidaridad. Todas estas organizaciones también deben compartir las estructuras de gobierno y propiedad que priorizan las necesidades de las partes interesadas que son diferentes de los inversores o accionistas” (p.7)

El informe alude a que el término “ecosistema” proveniente del ámbito natural, utilizado metafóricamente desde los años noventa por la literatura empresarial, pero que cada vez más suscita interés académico para ayudar a definir la manera en que un conjunto de entidades de ESS pueden lograr desarrollarse e interactuar en un entorno delimitado. Para comenzar a comprender los entornos complejos en los que existen estas organizaciones, se han utilizado cada vez más metáforas como los "ecosistemas" (Barco-Serrano, 2019). Aduce, además, que está llamando la atención más allá del estrecho alcance de la ciencia de la gestión: ideas de geografía económica, sociología económica, ciencia política, economía urbana. e incluso la economía del comportamiento se ha utilizado para comprender lo que se necesita para crear las

condiciones en las que puedan prosperar actividades como las representadas por la ESS (Barco-Serrano, 2019.p.9).

El informe no llega a mostrar nítidamente una propuesta definida y sistematizada de un Ecosistema de ESS, y se centra en los aspectos financieros necesarios para desarrollar el ecosistema tomando como ejemplo diversas realidades como son la de Quebec, en Canadá, Italia, Marruecos, Ecuador o Corea del Sur (Véanse anexos). Considera, no obstante, que los agentes participantes serían las Cooperativas, Asociaciones, las asociaciones de beneficio mutuo (o mutualidades), las fundaciones, las empresas sociales y las asociaciones sin ánimo de lucro. En la siguiente figura se muestra el esquema de entidades de ESS.

Figura 7: Entidades de ESS.



Fuente. Adaptación del autor, de la figura de la Organización de Desarrollo Industrial de Naciones Unidas (2017)

Como conclusión lanza varios elementos de interés en relación a la conceptualización del ecosistema:

Los ecosistemas podrían, potencialmente, ser evaluados desde otros puntos de vista alternativos a los flujos internos y externos de variables relevantes como información, poder, organización, recursos, por ejemplo. Desde esta perspectiva, sería importante identificar el tamaño del ecosistema (si hay un número suficiente de participantes)

pero también cómo está organizado: si el flujo de información y recursos es coherente con el objetivo de producir un impacto social beneficioso o, más específicamente, para aumentar las capacidades de los actores de la ESS para lograr tal impacto en forma de desarrollo local, la lucha contra la pobreza, la provisión de empleos decentes o la facilitación de una distribución más justa de la creación de riqueza. Además, se debe también que los ecosistemas no son sistemas estáticos, sino que están en constante cambio. Igualmente, existen propuestas interesantes que surgen de la ecología humana, la ecología económica y otras disciplinas que pueden abordar estos flujos y que podrían ser adecuadas para los análisis de ecosistemas de ESS.

3.2. Las empresas sociales y sus ecosistemas en Europa

En enero de 2020 salió a la luz el informe titulado "Empresas Sociales y sus ecosistemas en Europa" (Comisión Europea, 2020). Este informe comparativo proporciona una visión general del panorama de las empresas sociales en Europa. El informe se ha preparado como parte de un contrato encargado por la Comisión Europea al Instituto Europeo de Estudios en Empresa Social y Cooperativa (EURICSE) y la red EMES.

Se han analizado los ecosistemas de las Empresas Sociales de los veintiocho países de la Unión Europea además de otros siete países europeos. El mapeo actualizado resultante cubre (i) los antecedentes históricos y las condiciones del surgimiento de empresas sociales; (ii) la evolución del concepto y la política nacional existente y el marco legal para la empresa social; (iii) la escala y características de la actividad de la empresa social; (iv) redes y mecanismos de apoyo mutuo; v) investigación, educación y desarrollo de habilidades; y (vi) los recursos disponibles para las empresas sociales. (Comisión Europea, 2020).

Se ha utilizado la definición de la Red EMES de Empresa Social con alguna connotación para operativizar el estudio y poder incorporar las realidades de los diferentes países. Asimismo, las empresas sociales han de cumplir con las tres dimensiones (económica, social e inclusiva, gobernanza) (Véase capítulo 3) basándose

en la interacción de las tres dimensiones para determinar si las empresas analizadas podían ser incluidas o no.

En el informe se hace expresa mención a las empresas de ESS. Reconoce que la tradición de la ES ha contribuido en la mayoría de los países a allanar el camino para el surgimiento de empresas sociales, al poner a su disposición una variedad de formas organizativas que son adecuadas para su uso por las empresas sociales o por organizaciones que probablemente evolucionen en empresas sociales, especialmente en fase de puesta en marcha (Comisión Europea, 2020.p. 32). Incorpora el apellido “Solidaria” al análisis desde la premisa de que las organizaciones de economía social se vuelven menos orientadas hacia los miembros, abren su membresía a una pluralidad de partes interesadas y comienzan a perseguir objetivos de interés general explícitamente. Así, reconociendo la tendencia a utilizar esa terminología en países como Francia (y España y Portugal), entiende que en muchas ocasiones llega a superponerse al concepto de Empresa Social. Bajo su perspectiva no existe gran diferencia respecto a las Empresas Sociales desde un enfoque amplio, salvo que las de Economía Social se centran en sus miembros, mientras que las Empresas Sociales se centran más en su aporte a la sociedad, visión, por otro lado, cercana a la conceptualización latinoamericana, francesa o española de la Economía Solidaria, o a la ESS.

Así, propone un ecosistema de Empresas Sociales (incluyendo, por tanto, las de ESS) desde una perspectiva analítica basada en cuatro pilares:

- La capacidad de los ciudadanos de autoorganizarse, lo que impulsa el surgimiento y el desarrollo de las empresas sociales de abajo hacia arriba;
- El grado de visibilidad y reconocimiento que disfrutaran las empresas sociales en diferentes niveles (reconocimiento político y legal, reconocimiento a través de marcas privadas y autorreconocimiento por parte de las mismas empresas sociales);
- La capacidad de acceder a diferentes tipos de recursos, incluidos recursos para el establecimiento y la consolidación, recursos de actividades generadoras de ingresos, recursos reembolsables y exenciones fiscales y beneficios fiscales;

- El desarrollo de la investigación dirigida a explorar la empresa social desde una perspectiva nacional y comparativa y la existencia de oportunidades educativas y de desarrollo de habilidades diseñadas para mejorar las ventajas competitivas de las empresas sociales para abordar las preocupaciones económicas y sociales.

El ecosistema, por tanto, está formado por la interacción entre todos estos factores. En la siguiente figura podemos ver el esquema del ecosistema de Empresas Sociales:

Figura 8: Esquema del Ecosistema de Empresas Sociales



Fuente: Comisión Europea, 2020.

Pilar 1: Capacidad de autoorganización

a) Compromiso cívico

Entiende que los niveles muy altos de participación ciudadana han contribuido en general a la amplia difusión de nuevas iniciativas de empresas sociales. La empresa Social se ve reforzada, así, por el compromiso social y cívico de los grupos de ciudadanos.

b) Redes y mecanismos de apoyo mutuo.

Resalta la importancia que han tenido los movimientos cooperativos y las organizaciones de segundo y tercer nivel -o redes- en la legitimización de un nuevo tipo de cooperativa social, así como en el impulso de nuevas leyes y políticas adaptadas a las Empresas Sociales (caso de España). Igualmente reconoce que las redes también han

sido importantes como estrategia mediante la cual las empresas sociales han tenido éxito al hacer que sus modelos innovadores sean fácilmente replicables y al satisfacer la creciente demanda de los servicios que brindan. Subraya que las redes son en sí mismas un mecanismo crucial de apoyo mutuo y para crear y apoyar otros tipos de mecanismos de apoyo mutuo (por ejemplo, marcas privadas, premios, oportunidades de financiación, espacios de trabajo conjunto, etc.).

“Particularmente notables son aquellas organizaciones de segundo nivel, consorcios y organizaciones paraguas, que proporcionan cada vez más servicios de apoyo empresarial específicamente a empresas sociales. Estos incluyen redes que apoyan las actividades de las empresas sociales y su lanzamiento, crecimiento y replicación, en muchos casos a través de programas de capacitación y capacitación *ad hoc* para y sobre empresas sociales (Caso de España, entre otros)” (p. 50)

Pilar 2: Visibilidad y reconocimiento.

a) Reconocimiento político.

Subraya que en la última década la Empresa Social ha tenido un claro reconocimiento político. Se han generado diferentes herramientas que incluyen la creación de unidades ministeriales, estructuras y departamentos de carácter central o regional / municipal a cargo de promover empresas sociales o un conjunto más amplio de organizaciones, como la economía social (por ejemplo, Francia y España). Reformas de los dominios clave de intervención de las empresas sociales también han llevado a un reconocimiento directo / indirecto de su papel como proveedor de tipos específicos de servicios de interés general (por ejemplo, reformas en los dominios del bienestar, empleo, contratación pública, etc.). Además, algunos países han adoptado estrategias específicas de política nacional o regional / local centradas en la economía social o empresa social, que han contribuido a su reconocimiento. (Comisión Europea, 2020).

b) Reconocimiento público a través de leyes, estatus y esquemas de acreditación.

Desde una perspectiva comparativa, se pueden identificar dos grupos de países: aquellos que han introducido una legislación diseñada específicamente para empresas

sociales con miras a promover su desarrollo y aquellos en los que las empresas sociales no están completamente reguladas. (Caso de España y la Cooperativa de Iniciativa Social, la Empresa de Inserción y los Centros Especiales de Empleo) (Comisión Europea, 2020)

c) Reconocimiento privado a través de marcas, etiquetas y certificaciones.

Además de un sistema de reconocimiento público para Empresas Sociales, algunos países también emplean un sistema de marcas privadas, etiquetas y certificaciones dirigido a promover las mismas. La razón para mencionarlos es que contribuyen a mejorar el entorno general en el que operan las empresas sociales al aumentar la responsabilidad social del sistema económico. Algunos ejemplos incluyen el Balance del Bien Común desarrollado por el movimiento global Economía para el Bien Común; *Fairtrade*, *Ecocert*, *Fair for Life*, las etiquetas de la Organización Mundial de Comercio Justo (Comisión Europea, 2020).

d) Auto-reconocimiento.

Se detecta la importancia de un nivel de autorreconocimiento o apropiación por parte de la Empresa Social como elemento crucial de fortalecimiento. Existe un reconocimiento todavía limitado de la empresa social. También puede ser atribuido a la renuencia de muchas empresas sociales *de facto* a reconocerse como tal y la incapacidad de las diversas formas de empresa social (por ejemplo, asociaciones, cooperativas, empresas sociales legalmente reconocidas) para hablar con una sola voz o articular sus diferentes voces (Comisión Europea, 2020).

e) Impacto del reconocimiento de la empresa social.

El reconocimiento político y legal de las empresas sociales ha jugado un doble papel, a veces con ambigüedad. Por un lado, ha contribuido a capturar las más grandes partes de la Empresa Social y le ha dado visibilidad, y ha fortalecido el conocimiento ciudadano de las mismas. (Comisión Europea, 2020). Por otro lado, sin embargo, las adaptaciones legales no han venido acompañadas siempre de ventajas fiscales, y no se ha conseguido generalizar a la Empresa Social como alternativa de emprendimiento reconocida.

Pilar 3: Acceso a los recursos

El acceso a los recursos financieros es de vital importancia para las Empresas Sociales, como para todos los demás tipos de empresas. Se necesitan recursos financieros para apoyar su puesta en marcha y consolidación, así como la continuidad y crecimiento de sus actividades. Es importante que las diferentes necesidades de financiación se consideren por separado. La financiación para la puesta en marcha es diferente de la financiación necesaria para cubrir las operaciones de costes y desarrollo, que a su vez es diferente de las finanzas para inversiones y crecimiento. (Comisión Europea, 2020).

En general, el acceso a los recursos financieros para las empresas sociales es más complejo que para otras empresas. Dado que su objetivo es generar impactos sociales positivos y sólo pueden distribuir las ganancias a sus financiadores y propietarios de manera limitada, en todo caso, no son adecuados para los inversores, ya sean individuos o instituciones financieras, que buscan rendimientos financieros significativos. La naturaleza de interés social y general de los bienes y servicios que proporcionan y los tipos de usuarios a los que sirven agregan más complejidad. Al mismo tiempo, a diferencia de las empresas convencionales, las empresas sociales normalmente pueden contar con recursos adicionales, ya sean privados (humanos, como voluntarios, y financieros, como donaciones) o públicos (incluso en forma de ventajas fiscales específicas). Sin embargo, estos recursos pueden ser insuficientes o inestables. Es necesario, por tanto, acompañar al despliegue de las Empresas Sociales de un Ecosistema Financiero adaptado a sus particularidades. Este Ecosistema tendría que estar compuesto a su vez por un mix de recursos en base a cuál sea y cuándo se den las necesidades de financiación. (Comisión Europea, 2020).

a) Recursos no reembolsables para iniciar y escalar

La existencia de un sistema de apoyo que sea integral y coherente con la naturaleza específica de las empresas sociales debería ser particularmente importante cuando son emergentes y en necesidad de fortalecimiento. La importancia de este sistema de apoyo es doble: las empresas sociales contribuyen a aumentar el nivel general de emprendimiento y, al mismo tiempo, ayudan a desarrollar respuestas a una variedad de problemas sociales. (Comisión Europea, 2020)

b) Subvenciones públicas y subsidios

Serían las medidas públicas diseñadas para apoyar la creación y consolidación de empresas sociales.

c) Contribuciones privadas y medidas

Las contribuciones privadas para la puesta en marcha y la escala se realizan en términos de recursos humanos y financieros. Este último puede ser puesto a disposición por los propios fundadores o por terceros. En términos de recursos humanos, han desempeñado un papel importante en el surgimiento de las primeras empresas sociales más innovadoras, el voluntariado estaría incluido en este epígrafe. (Comisión Europea, 2020)

d) Recursos de actividades generadoras de ingresos.

Para garantizar la continuidad y el crecimiento de sus actividades, las empresas sociales, como todas las empresas, deben producir bienes o servicios que generen ingresos suficientes para cubrir los costos de producción y generar algún excedente de gestión para apoyar las inversiones y el crecimiento. (Comisión Europea, 2020) Sin embargo, dadas sus especificidades y la naturaleza de los bienes y servicios que producen, las empresas sociales no pueden depender sólo de un mercado único bien definido, sino que deben obtener sus ingresos de varias fuentes: actividades de mercado y no de mercado, público y privado

e) Relaciones con el sector público y contratación pública.

Dado que la actividad de las empresas sociales europeas, altamente concentrada en la provisión de servicios sociales y la integración laboral, está fuertemente influenciada por las relaciones que establecen con las autoridades públicas, es importante obtener una comprensión más profunda del estado y la evolución de las relaciones entre el bienestar público, políticas y Empresas Sociales. Para este propósito, las formas en que se establecen las relaciones para la provisión de servicios (sociales, de salud, educativos, etc.) y aquellas para apoyar el empleo de personas desfavorecidas deben analizarse por separado. (Comisión Europea, 2020)

f) Relación con actores privados: individuales, colectivos, de empresa a empresa.

Las empresas sociales también abordan la demanda privada de servicios, involucrando tanto a usuarios individuales como a empresas.

“La demanda de los usuarios individuales existe para los servicios sociales y de salud que no están totalmente cubiertos por las políticas de bienestar público o que están menos estandarizados, así como servicios alternativos (como algunos servicios educativos) y personales que, aunque afectan el bienestar, son no incluidos en la oferta pública, como servicios culturales, deportivos y recreativos (incluidas formas de turismo social, economía circular, nuevas actividades de agronegocios sostenibles y ecológicos, etc.). Estos últimos servicios son actividades en las cuales las empresas sociales pueden desarrollar nuevos mercados significativos con un gran potencial tanto en términos de crecimiento económico como de empleo” (Comisión Europea, 2020.p.77)

g) Recursos reembolsables

La disponibilidad y el uso de recursos financieros reembolsables para las empresas sociales es muy heterogéneo tanto en el lado de la demanda como en el de la oferta.

h) Desgravaciones fiscales y beneficios fiscales

En general, los beneficios fiscales y las ventajas fiscales otorgadas a las empresas y organizaciones tienen como objetivo principal apoyar su consolidación. En el caso de las organizaciones sin fines de lucro y las empresas sociales, las ventajas fiscales también tienen como objetivo reducir el costo de producción (y, en consecuencia, los precios) de los servicios prestados y favorecer su capitalización.

i) Investigación, educación y desarrollo de habilidades.

El aumento de la investigación y la capacitación en todos los países se confirma en los diversos informes nacionales. Además, ha surgido una amplia gama de programas y herramientas para complementar la capacitación de los profesionales y otras partes interesadas (incluidos los financiadores y los encargados de formular políticas). La investigación se identifica como un factor clave para la institucionalización

(reconocimiento) de las empresas sociales. (Comisión Europea, 2020) En general, la situación es muy prometedora a pesar de la falta de conexión entre muchos de estos programas y actores, lo que dificulta la realización de acciones comunes, como estrategias educativas a nivel nacional o la incorporación de la dimensión del emprendimiento social en la educación empresarial en general.

Pilar 4: Investigación para avanzar en la ciencia y la formulación de políticas.

La investigación sobre la empresa social surgió en Europa en la década de 1990 cuando surgieron las primeras experiencias en los quince estados miembros de la UE. Desde entonces, la empresa social ha seguido consolidándose como un campo de investigación científica, aunque sigue siendo fragmentada, principalmente descriptiva y clasificatoria. La aparición de la innovación social como un campo distinto de investigación académica en la década de 2000 alentó el desarrollo de numerosos proyectos que complementaron la investigación sobre la empresa social al arrojar nueva luz sobre el poder transformador de tales entornos institucionales. Asimismo, el emprendimiento social proporcionó una perspectiva adicional desde la cual el fenómeno de la empresa social podría ser estudiado y enriquecido. (Comisión Europea, 2020)

a) Consolidación de la educación y la formación en empresas sociales.

La incorporación de la empresa social y los fenómenos limítrofes en la educación formal se inició hace varias décadas, aunque no fue hasta hace poco que comenzó a extenderse entre la mayoría de los Estados miembros de la UE. De hecho, en la UE, tanto los países donde las empresas sociales tienen una larga tradición como los países donde las empresas sociales constituyen una tendencia relativamente reciente, los planes de estudio sobre empresas sociales y campos relacionados ahora existen en Instituciones Educativas de Alto Nivel (IES). Se extienden desde cursos y módulos hasta programas completos y están disponibles a través del aprendizaje en línea o a través de plataformas de aprendizaje a distancia y semipresencial, y van desde asignaturas regulares de licenciatura hasta niveles de grado y posgrado que incluyen el aprendizaje permanente. (Comisión Europea, 2020)

b) Desarrollo de capacidades de las Empresas Sociales.

Los proveedores de educación y capacitación en empresas sociales también existen más allá de las instituciones de educación formal. De hecho, existe una gran variedad de programas con el apoyo de financiadores privados o administraciones públicas como parte de las políticas de desarrollo de la empresa social. (Comisión Europea, 2020)

Numerosas iniciativas de capacitación a menudo se combinan con premios y premios que incluyen instrucción en estos tipos de habilidades y desarrollo de redes. En muchos casos, estos premios también incluyen parte de la financiación inicial, o acceso a posibles financiadores, después de que se haya desarrollado un plan de negocios como parte de la capacitación. Cuestiones como la viabilidad financiera, el impacto social y la innovación tienden a ser objetivos para los participantes con el objetivo de lograr dicho reconocimiento.

3.3. Sistemas locales de Economía Social y Solidaria (SLESS)

En el período actual, marcado por la hegemonía capitalista global y donde las empresas compiten con el entorno productivo e institucional del que forman parte, se revaloriza lo local, concebido como el nivel territorial donde "la proximidad física favorece el intercambio de información, la colaboración, una cultura propia y el aprendizaje colectivo entre los agentes económicos, la sociedad civil y las administraciones" (García-Jane, 2013, p.189). Además, este autor establece que el hecho de que exista un tejido empresarial numeroso y dinámico en el municipio o la comarca derivará en la resolución de la mayoría de problemas sociales que un territorio determinado pueda padecer.

Los vínculos entre la ESS y el desarrollo local y los procesos de renovación territorial han derivado en la construcción de una nueva expresión que recibe el nombre de Sistemas Locales de Economía Social Solidaria (SLESS). Este término surge de las iniciativas propuestas alrededor de una agenda territorial cuyas bases son la gobernanza participativa y la construcción conjunta, tanto público como privada, de políticas locales (Villalba-Eguiluz et al., 2019).

La finalidad última es la creación de espacios que favorezcan la intercooperación empresarial a partir de la mencionada agenda territorial, de tal modo que se produzca una auténtica transformación a nivel económico, social y territorial.

Existen proyectos que han materializado este objetivo mediante la reunión de grupos de empresas que poseen una serie de características propias entre las que se encuentran: formar parte de ESS, provenir de oleadas distintas y haber participado en proyectos de la misma comarca. Además, destaca cómo estos grupos reflejan un grado de mayor o menor corresponsabilidad social en su labor diaria (Villalba-Eguiluz et al., 2019).

Añaden estos autores que los procesos amparados en sistemas locales de ESS muestran cierto potencial para erigirse como un eje de gobernanza territorial relevante, el cual puede diseñar los principales caminos por los que discurrirá el plan de desarrollo socioeconómico local futuro.

El objetivo es, por tanto, relacionar y coordinar las diferentes acciones, iniciativas y estrategias que desarrollan la administración pública, empresas del territorio y el propio tejido social y asociativo del territorio en etapas posteriores. De este modo, se puede lograr la edificación de una agenda territorial común que promueva la transformación social, generando así un Sistema Local de Economía Social Solidaria "resiliente".

En su estudio, Villalba-Eguiluz et al. (2019) encuentran que tales sistemas locales de ESS se caracterizan principalmente por la innovación, sostenibilidad, equidad e inclusión. El predominio de estos factores es el resultado de la apuesta por un sistema económico basado en la ESS con potencial transformador.

En definitiva, ante un contexto donde las políticas convencionales de creación de empleo y riqueza resultan inútiles para la nueva época en la que nos adentramos, las iniciativas vinculadas a nuevas formas de desarrollo y de economía pueden "preservar los niveles de bienestar de las mayorías sociales, al tiempo que gesta el embrión de una nueva sociedad y empodera a esas mayorías para que se movilicen hasta conseguirla" (García, 2013, p. 193). Este poder será especialmente superior si se logra acompañar estas nuevas iniciativas con cambios culturales en las políticas y en las instituciones. Sin

embargo, hay que reconocer que el desarrollo de la ESS en el ámbito local es limitado aún, dados los obstáculos que persisten para su expansión.

3.4. Redes solidarias

La delimitación de las redes precisa abordar su fenómeno desde los diferentes estudios presentes en la literatura actual. Granovetter (1990) establece que las redes se componen por una serie de relaciones entre diferentes actores y define las redes solidarias como la suma de núcleos o actores que se unen por relaciones sociales o vínculos específicos con la suficiente fuerza y contenido.

Desde la economía social y solidaria el término de redes productivas es representado a partir de múltiples entes de pequeño tamaño, carácter marcadamente comunitario, autogestionados y de propiedad social, que permiten desarrollar la producción basándose en la cooperación (Moran-Esparza, 2008).

Es importante diferenciar, como apunta Castilla-Carrascal (2014), dos concepciones de red. La autora sostiene que existe un tipo de red motivada por la consecución de mayores beneficios privados y concentrados en individuos o empresas capitalistas donde se observa un uso de los recursos y del trabajo de acuerdo a estructuras jerárquicas. Por otro lado, existe otro tipo de red que promueven la solidaridad entre personas organizadas en grupos descentralizados cuyo fin es garantizar un beneficio colectivo a partir de estrategias de producción y distribución horizontales. En línea con esta última concepción se sitúa Mance (2008) al sostener que una red consiste en la articulación de diferentes entes que mediante lazos de unión intercambian bienes entre sí de modo que se fortalecen y retroalimentan logrando la expansión de la red.

Es en el contexto brasileño, en particular, donde se ha desarrollado este tipo de propuesta. Encontramos redes incentivadas por el gobierno y otras por iniciativa de los propios trabajadores. Como afirma Castilla-Carrascal (2014): “En Brasil, se encuentran organizaciones no gubernamentales, organizaciones de pequeños productores, cooperativas y asociaciones (rurales y urbanas), tiendas de comercio justo, grupos de agricultores orgánicos y agroecológicos, sectores académicos, sectores de la Iglesia, sindicatos o centrales sindicales, entre otros” (p59).

En efecto, puede considerarse que las redes se organizan en núcleos, donde cada uno de ellos representa un ente mientras que cada hilo ilustra un canal por el que las unidades a través de diversos flujos interactúan. Los flujos son diversos pudiendo ser, como indica Castilla-Carrascal (2014), flujos de materiales (compras y ventas de elementos), de información (divulgación de contenidos, transferencia tecnológica) o recursos que fluyen por la red favoreciendo la viabilidad de los procesos.

Por su parte, França y Cunha (2009) argumentan que el objetivo de las redes es doble. Por un lado, persiguen la sostenibilidad de los emprendimientos y, de otro lado, pretenden reforzar el potencial endógeno de un territorio para propiciar su propio desarrollo. En el camino para alcanzar este desarrollo, las redes construyen circuitos propios de producción, distribución y comercialización creando una nueva regulación económica (Castilla-Carvajal, 2014).

En las redes solidarias, los acuerdos son creados sobre la base de principios y valores más éticos que los relativos a la rentabilidad económica de las actividades imperantes en muchos sistemas actuales. Estos principios que sirven a las redes de guía son una de sus características más apreciables. Mance (2008) argumenta que tales principios de las redes se fundamentan en ser intensivas, extensivas, sistemas abiertos, así como en la diversidad, integridad y retroalimentación.

En la siguiente tabla podemos ver de manera resumida una comparación entre los principios de las redes solidarias y los flujos de las mismas:

Tabla 19. Principios y Flujos de las redes

Principios de las redes		Flujos de las redes	
Principios	Descripción	Flujos	Descripción
Sistema abierto que se autorreproduce	Se auto crea, conecta grupos y realiza la articulación entre ellos y fortalece cada grupo en particular por los intercambios que ocurren.	Saberes	Representa aquellos conocimientos que existen al interior de las redes, los cuales contemplan las diferentes historias de vida, formas tradicionales de producción y de comercialización_
Intensiva	Cada unidad de la red es intensiva con el fin de alcanzar e incluir un mayor número de personas en el lugar donde actúa. Esto puede significar el surgimiento de otros pequeños nódulos en una región específica, articulados entre sí y conectado a la red en general.	Poder	Este flujo se relaciona con un cierto ejercicio democrático dentro de las redes, esto es, con la participación de los integrantes del grupo en las decisiones internas. Deben ser observados los puntos en los que está concentrado el poder para las tomadas de decisión. Posibilidad de participación de todos los integrantes del grupo en los procesos de toma de decisiones de los EES o de la red.
Extensiva	Extender la red a otros territorios colaborando en el surgimiento de nuevas unidades y en su desarrollo, ampliando el alcance de la red y fortaleciendo su conjunto.	Información	Información es utilizada de modo diferenciado: ante todo, es un medio para fortalecer la transformación social y económica rumbo a una sociedad sustentable, solidaria, justa y diversa. Son cuatro principios para alcanzar ese objetivo: de cooperación, conocimiento libre, autogestión y circulación sin concentración.
Diversidad	Para la red crecer de forma creativa. Una red debe ser capaz de conectar la diversidad e integrar las acciones de diferentes esferas, es decir, articular y fortalecer cada nódulo manteniendo un flujo constante entre ellos.	Materiales	En el trabajo consumimos energía, materias primas y agua, y al final hay desperdicios. Es importante saber de dónde vienen y para dónde van los flujos de materiales (¿de dónde viene la energía?; ¿cuánto puede ser reaprovechado?).
Integridad	Todos los objetivos de la colaboración solidaria que defienden los diferentes nódulos de la red se asumen por el conjunto de sus nódulos. Eso significa que contribuye en la ampliación de la intensidad y extensivita y	Productos	En este flujo puede verse lo que acontece con los productos una vez que están terminados. La logística usada para entregar al consumidor, o

	contribuye a fortalecer toda la red de colaboración solidaria.		al punto de comercialización, cuales rutas y cuáles centros donde se depositan los productos.
Retroalimentación	Fortaleciendo el conjunto de la red en la medida en que se diversifica en sus flujos y genera nuevas transformaciones en cada nódulo, en particular, y en la red como un todo.	Financieros	Por dónde pasa el dinero, de dónde viene y para dónde va. En esos flujos es posible percibir cuánto de la riqueza se queda en una comunidad.

Fuente: Castilla-Carrascal, 2014, basado en Mance 2008 y Tygel, 2010.

Melo-Lisboa (2004) establece que hay que diferenciar entre sociedad de mercado y sociedad con mercado. Para el autor, el examen de un mercado solidario apunta hacia el ámbito empírico de las redes, donde se detecta que las redes solidarias refuerzan su identidad mediante diversas prácticas basadas en el comercio justo y solidario. Además, considera que la sostenibilidad económica de las redes pasa por el desarrollo de prácticas de planificación, implementación y control de los flujos de las redes que, en última instancia, redunden en mayores posibilidades de ingresos y reinversión.

Como Moran-Esparza (2008) sostiene, las redes basan su potencial de crecimiento y concreción de nuevos mercados en el debate consensual, la solidaridad y el compromiso entre los participantes del sistema mismo. Características que permiten delimitar un modelo alternativo con el fin de convertirse en un sistema de referencia que aglutine diversos tejidos sociales.

La idea de red enfatiza los vínculos de integración que se producen entre diferentes entes. Igualmente pone el énfasis en las conexiones que fortalecen las sinergias colectivas y en los movimientos de apoyo donde cada unidad permite el desarrollo de los otros (Mance, 2002). En consecuencia, este autor defiende que la consistencia de cada participante va a estar condicionada por la forma en que se integra en la red, de los flujos en los que participa y en el modo en que acoge y colabora con el resto de miembros.

La conceptualización de red de colaboración solidaria como una parte de análisis no es sino el fruto de la reflexión realizada sobre las prácticas de los actores sociales contemporáneos, desde el punto de vista de la "teoría de la complejidad y la filosofía de la liberalización" (Mance, 2002, p.2). Según Mance (2008), como categoría estratégica, se convierte en un elemento central de la revolución de las redes en la que los elementos económicos, políticos y culturales se retroalimentan hasta transformar los pilares sobre los que asienta el capitalismo.

Mance (2002) señala que existen cuatro criterios básicos de participación en las redes solidarias:

1. Ausencia de cualquier forma de explotación laboral, opresión política o dominación cultural en los emprendimientos.
2. Preservación del equilibrio de los ecosistemas.
3. Destinar una parte significativa del excedente en el desarrollo y expansión de la propia red.
4. Autodeterminación de los fines y autogestión de los medios.

Es interesante mencionar que la viabilidad de esta nueva forma, que pretende ser una alternativa al capitalismo, depende en gran medida de la difusión del consumo solidario, de la reinversión de los beneficios y de la cooperación solidaria entre sus miembros.

Mance (2002) encuentra también una serie de características de las redes solidarias, a saber: la descentralización, gestión participativa, coordinación y regionalización, que tienen como objetivo asegurar la autodeterminación y la autogestión de cada organización y de la red como un todo. Además, la gestión de la red debe ser democrática en todos los aspectos, puesto que los individuos deciden participar libremente en ella.

Durante las últimas décadas han aparecido diferentes redes y organizaciones que persiguen promocionar libertades públicas y privadas que, como indica Mance (2002), pueden llegar a constituir la forma primaria de un sector público no estatal. Las redes y

organizaciones nacidas al calor de movimientos feministas, ecológicos y de otros movimientos defensores de derechos como el de la vivienda, la sanidad o la educación se están multiplicando, surgiendo una "nueva esfera del contrato social" (p. 3). Según este autor, la creación de una nueva conciencia en temas como la igualdad de género o el equilibrio medioambiental no parte del mercado o de los Estados, sino que estas nuevas prácticas están emergiendo del seno de redes donde personas y organizaciones cooperan entre sí, defendiendo el ejercicio ético de las libertades públicas y privadas.

Estas redes que cooperan de manera solidaria han ido creciendo de forma paulatina y compleja hasta convertirse en una auténtica revolución con la capacidad de cambiar los cánones capitalistas y las diferentes formas de dominación imperantes en la economía, la cultura y la política.

Su génesis se inició en ámbitos de la cultura y la política, aunque pronto se extrapolaron al campo económico estableciendo la necesidad de una democracia total con mecanismos de autogestión en todas esferas de la sociedad (Mance, 2006). Esto no implica solamente un control político de la sociedad sobre el Estado, sino que también debe existir un "control democrático de la sociedad sobre la economía y la generación de flujos de información" (Mance, 2002, p. 4). Este espectacular crecimiento internacional es un reflejo de la posibilidad para desarrollar acciones solidarias organizadas de modo estratégico a fin de promover libertades públicas y privadas.

Tales estrategias, cada vez más debatidas en foros internacionales, pueden tener un enorme potencial para crear nuevas prácticas sociales de producción y consumo que permitan una nueva intelección de la sociedad a partir de la cual las personas puedan disponer de las condiciones necesarias para realizarse éticamente al tiempo que promueven las libertades de otros individuos (Mance, 2002). En la medida en que se alcancen estas condiciones relativas a los medios materiales, educativos, políticos e informativos se podrá avanzar estratégicamente en la cimentación de una sociedad postcapitalista.

Según Mance (2006), esta labor solidaria implica que el beneficio del proceso productivo debe ser reinvertido solidariamente en la financiación de emprendimientos productivos de tal modo que se logre incluir en los procesos de trabajo y consumo

a aquellos individuos excluidos. De esta forma, se amplía además la oferta y demanda de bienes solidarios lo que permite una expansión de las redes de productores y consumidores, así como una mejora de la calidad de vida de aquellos que participan de esta producción solidaria. Los sucesivos beneficios de estos emprendimientos pueden a su vez ser reinvertidos en otros emprendimientos que proporcionen más oportunidades laborales a personas sin empleo lo que, en última instancia, contribuye a un crecimiento del consumo final dentro de la red. El objetivo, por tanto, es evitar que el consumo final y el consumo productivo no deriven en la acumulación privada fuera de la red, sino que se produzca una retroalimentación dentro de ella entre la producción y el consumo solidarios (Mance, 2002).

Bajo esta concepción, que algunos denominan "paradigma de la abundancia" (Mance, 2002, p. 7), la riqueza total se incrementa a medida que se produce una distribución más equitativa de la riqueza generada, puesto que tal asignación se efectúa mediante la remuneración del factor trabajo lo que se traduce en mayor riqueza para ser reinvertida y repartida. Esto permite que colectivos anteriormente excluidos pueden ser incorporados, encontrándose en condiciones de adquirir bienes solidarios, lo que impulsa la retroalimentación del propio sistema.

En las redes las estructuras de costes y precios se ajustan a partir de acuerdos colectivos según determinados parámetros frente a la conocida ley de oferta y demanda de los mercados capitalistas. En este sentido, Mance (2002) sostiene que el principio de diversidad implica promover la satisfacción de demandas individuales en función del "bien-vivir" de todas las personas, en lugar del lucro económico.

Efectivamente, en las redes solidarias, la motivación de la ganancia se sustituye por la búsqueda de la satisfacción de las necesidades consideradas por la mayoría. La noción de riqueza en las redes aglutina no sólo la riqueza material, sino que también se incluye la riqueza emocional, mental y espiritual, cambiando la idea de competición por la cooperación y el respeto mutuo (Arruda, 2004).

La solidez y coherencia de este sistema, así como su desarrollo y expansión, son posibles económicamente gracias a la conexión entre el consumo y la producción basada en lazos de retroalimentación y a la distribución equitativa de ingresos (Mance,

2008). La finalidad última es, en consecuencia, lograr la integración del consumo, producción, comercialización y crédito en un "sistema armónico e interdependiente, colectiva y democráticamente planificado y administrado" (Mance, 2002, p. 8), de tal modo que se cubran todas las necesidades humanas de forma sostenible.

Además de la dimensión económica, basada en un consumo y producción solidaria, la red se construye como una red política de tal manera que la supervivencia de la red económica requiere que los miembros de la red asuman otra concepción de los pilares que arbitran la convivencia entre las personas (Mance, 2006). Estas redes también abogan por cambios en la vida política al perseguir una gestión más democrática del poder que garantice a todos los individuos igualdad respecto a las condiciones de decisión y participación en todas las esferas sociales. En este sentido, se rechaza cualquier modo de explotación de los trabajadores, se oponen a todo tipo de expoliación de los consumidores y combaten la dominación política y cultural, poniendo en valor la participación ciudadana en busca del bien común y la colaboración entre pueblos. Dentro de esta dimensión política resulta especialmente relevante la sustitución del individualismo por la colaboración solidaria de manera que se alcance un ejercicio colectivo y personal de la libertad (Mance, 2002).

Analizando la dimensión política, Mance (2002) encuentra dos implicaciones principales en las redes de colaboración solidaria a nivel micro y macro. Según este autor, micro-políticamente conlleva promocionar éticamente las singularidades de la manera más plena posible, mientras que macro-políticamente requiere una metamorfosis estructural de la sociedad mediante diferentes herramientas democráticas de autogestión pública.

A medida que las libertades públicas y privadas, que la red defiende, son promocionadas, el desarrollo de la propia red amplifica su poder político. Lo anterior se explica, como indica Mance (2002), por el hecho de que la red aglutina a un número cada vez mayor de miembros de la sociedad en torno a su propuesta, lo que le permite crear un nuevo ente social con capacidad para promover revoluciones que transformen la estructura y gobernanza de los Estados.

Junto a la dimensión económica y política, las redes también se desarrollan activamente en los ámbitos informativos y educativo al fomentar una correcta circulación de la información y al apoyar que las personas no sólo adquieran las habilidades técnicas, dominios tecnológicos y competencias para tomar decisiones, sino que también recuperen la autoestima, sensibilidad y otros elementos éticos para lograr un buen vivir de toda la sociedad.

En este ámbito, destaca el rol desempeñado por el flujo continuo de información, puesto que la red permite la existencia de un flujo solidario de información que contribuye positivamente al proceso de toma de decisiones de los miembros de la red (Mance, 2006). Esto es posible gracias a la libre intercomunicación de los miembros de la red y a la disposición de los medios necesarios para la emisión y recepción de mensajes. Adicionalmente, resulta necesario el desarrollo de otros instrumentos para satisfacer otras demandas de índole artístico y científico para ejercer la libertad individual (Mance, 2002).

Como señala este autor, bajo el enfoque ético, las redes de colaboración solidaria impulsan la solidaridad, lo que significa un compromiso con lo que este autor denomina el bien-vivir de todos, "el deseo del otro en su valiosa diferencia, para que cada persona pueda usufructuar, en las mejores condiciones posibles, las libertades" (Mance, 2002, p. 9). Este deseo respecto a la diferencia implica aceptar la diversidad humana en todas sus versiones ya sea étnica, religiosa, lingüística o cultural de tal modo que se permita el ejercicio ético de las libertades.

En suma, la promoción de estas libertades conlleva respaldar y asegurar las condiciones materiales, políticas, informativas y educativas necesarias para posibilitar una existencia ética y solidaria.

3.5. Mercado social

Aranzadi (2001) establece que el mercado es un vínculo del ser humano con el mundo en el que interacciona. De hecho, la noción de mercado social está fuertemente vinculada, como es de esperar, con los campos de la sociología y la economía, aunque forma parte de una historia más amplia que la perspectiva socioeconómica. Bruyn

(1991) afirma que cualquier sistema de mercado se encuentra arraigado en última instancia en la sociedad, por lo que reconoce que el mercado se integra en un complejo sistema de intercambio y organización sociales.

Estos factores sociales en ocasiones se perciben como dimensiones ocultas que, no obstante, pueden ser investigadas empíricamente para documentarlas como reales en la conciencia. Tal dimensión social está cobrando cada vez más fuerza debido a una conciencia social en ascenso que está conduciendo a que diversos principios sociales se conviertan en la guía de la conducta de muchas personas. En este sentido, Bruyn (1991) sostiene que los factores sociales están modificando las reglas del juego, alterando incluso el derecho comercial.

Desde comienzos del siglo XXI se observa el auge de proyectos piloto amparados en los fundamentos de la economía solidaria con un especial potencial transformador. Algunos de estos proyectos han sido posibles gracias al afianzamiento de aspectos tales como el consumo alternativo, el desarrollo de la comunidad y la participación política. Además, la regresión, observada tras la crisis de 2008, en cuestiones como el Estado del Bienestar o el acceso a empleos con rentas estables han propiciado el resurgimiento de relaciones sociales que han iniciado proyectos económicos de base comunitaria a fin de mejorar la calidad de vida. Estos hechos y otros acontecimientos económicos han marcado el desarrollo de unos mercados sociales que suponen una de las respuestas a las debilidades del modelo económico actual y que vienen a romper, como afirman Crespo y Sabin (2014), "la máxima neoliberal del sálvese quien pueda y a costa de quien sea" (p.175).

Según Crespo y Sabin (2014), estos mercados sociales surgen a raíz de:

- ✓ La necesidad de reformar la configuración de los actuales sistemas económicos promoviendo relaciones de justicia socioambiental.
- ✓ La necesidad de crecer y desarrollarse mediante entidades que cooperan y se apoyan mutuamente a fin de minimizar debilidades y aprovechar fortalezas.

- ✓ La intención de enfrentar y encauzar el desarrollo de organizaciones productoras de bienes y de consumidores conscientes y responsables a nivel individual y colectivo.

En efecto, tras los acontecimientos económicos de la última década ha quedado patente que el sistema económico actual no es sostenible, siendo necesaria la articulación de modelos de producción, distribución y consumo alternativos basados en principios de sostenibilidad. En línea con lo expuesto en párrafos anteriores, como solución a esta necesidad han surgido los denominados mercados sociales que constituyen una auténtica propuesta de transformación económica derivada de la economía solidaria.

Estos mercados sociales son un instrumento que tiene reflejo en el proyecto de REAS (Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria). Esta asociación está formada por más de quinientas entidades agrupadas en redes territoriales y sectoriales. Se encuentran, además, presentes en el ámbito internacional mediante RIPESS (Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social y Solidaria). Con sus mercados sociales, desde REAS se persigue "interconectar las diferentes iniciativas económicas impulsadas en un circuito económico único, compartido y coherente con esos valores que comparten".

El desarrollo del proyecto de REAS se basa en tres pilares fundamentales tal y como ellos mismos establecen:

- ✓ Abordar el mercado como principal contexto de transformación, situando a las personas y la sostenibilidad en el foco de las relaciones económicas.
- ✓ Comunicar e impulsar la intercooperación entre las iniciativas locales de la economía social y solidaria.
- ✓ Replantear formas de organización que impulsen una economía más solidaria y justa, logrando la implicación de la población mediante un consumo responsable.

El término *mercado social* es definido desde REAS como “una red de producción, distribución y consumo de bienes y servicios y aprendizaje común que funciona con

criterios éticos, democráticos, ecológicos y solidarios, en un territorio determinado, constituida tanto por empresas y entidades de la economía solidaria y social como por consumidores/as individuales y colectivos. Cuyo objetivo es cubrir una parte significativa de las necesidades de sus participantes dentro de la red y desconectar la economía solidaria de la economía capitalista, tanto como sea posible”.

Desde la *web* especializada www.mercadosocial.net, se establece que un mercado social se basa en la premisa del apoyo mutuo, componiéndose a partir de tres sencillas reglas. En primer lugar, se promulga que cada elemento de la red se compromete a consumir dentro de la misma el máximo posible. En segundo lugar, los diferentes miembros de la red se comprometen también a producir en su interior el máximo posible para ella. Por último, los miembros de la red apoyan otros emprendimientos vinculados a ella a través de los excedentes financieros y económicos generados.

Los mercados sociales emergen, por tanto, como una alternativa a los modelos tradicionales a fin de lograr la articulación de redes de producción, distribución y consumo de bienes y servicios basadas en principios éticos, democráticos, ecológicos y solidarios, donde se integren organizaciones de la economía solidaria y consumidores (Crespo y Sabin, 2014). La finalidad última es lograr que estas redes cubran significativamente las necesidades de los miembros y separar la economía solidaria de la capitalista (Crespo y Sabin, 2014).

Existen cuatro elementos básicos que, tal y como establecen Crespo et al. (2014), pueden ser los componentes mínimos que permiten reconocer dónde se produce una estructuración efectiva de un mercado social:

1. "Voluntad transformadora de las condiciones de mercado". Para estos autores un mercado social se caracteriza básicamente por su deseo de modificar las condiciones del mercado actual con el fin de que sea más inclusivo y democrático entre otras cuestiones. No obstante, los autores reconocen que existen cada vez más iniciativas sostenidas que promueven modelos de negocio similares en cuanto a la formulación de los mercados sociales, pero que se desligan de este deseo transformador.

2. "Una comunidad implicada (consumidores/as empresas)". Esta consideración conlleva al hecho de que tras un mercado social debe existir una comunidad empresarial responsable socialmente, consumidores conscientes y otras organizaciones que cooperan entre sí. Uno de los elementos más diferenciadores e innovadores que introduce la noción de mercado social está relacionado con la intención de lograr que los intereses de la producción y del consumo coincidan, estableciendo aspectos relacionados con la mediación.

3. "Proceso democrático de articulación". Se requiere incorporar mecanismos democráticos basados en la transparencia, de tal modo que asegure una participación efectiva de los distintos agentes y una gestión adecuada de los diversos intereses. Según Crespo y Sabin, (2014), las formas jurídicas asociativas y cooperativas son las más empleadas para garantizar tales cuestiones.

4. "Combinación de herramientas de visibilización, comercialización y de acceso a un consumo responsable". Los mercados sociales ponen en marcha diversas herramientas de manera complementaria con el objetivo de dinamizar los vínculos de intercambio de bienes entre sus miembros. Análogamente, se implementan estrategias que persiguen acercar a nuevos actores a los valores y fundamentos de la economía solidaria.

Como se afirma desde REAS, los mercados sociales pueden ser dotados de una serie de herramientas que le permitan alcanzar sus objetivos. Una de estas herramientas es la imagen colectiva del mercado social donde queda reforzada la idea de circuito económico solidario. De esta manera, al construir un mercado social se puede hacer uso de una misma marca bajo criterios compartidos de tal modo que se proyecte su impacto en la ciudadanía.

El catálogo común de productos y servicios procedentes de la economía social y solidaria es otro de los instrumentos al servicio de los mercados sociales. Este catálogo está formado en muchos casos por bienes y servicios relacionados con las finanzas, energías renovables, alimentación ecológica, turismo sostenible, comercio justo, seguros éticos y otros tantos como servicio de limpieza, educación, ropa, cosméticos, jardinería, papelería, servicios de salud, mensajería, cultura, ocio, construcción, etc.

Junto al catálogo común otra herramienta primordial es la auditoría o balance social

elaborado anualmente por las organizaciones colaboradoras para acreditar el nivel de cumplimiento de los distintos objetivos vinculados con los valores de la economía social y solidaria.

Adicionalmente, los mercados sociales cuentan con ferias como instrumento de acción que sirve como escenario para el encuentro de las organizaciones del mercado común y la ciudadanía, así como para aumentar la visibilidad de las mismas. Tal visibilidad es especialmente relevante para el circuito económico alternativo, ya que pretende darse a conocer ante la sociedad y evidenciar que cualquier consumo de las personas puede realizarse dentro de la economía solidaria (Crespo y Sabin, 2014). Estas ferias constituyen, por ende, un lugar único para difundir sus productos y servicios, junto con sus valores y modos de funcionamiento. Además, como indican estos autores, los eventos pueden tener un enorme impacto al permitir el contacto físico con el mercado.

Es interesante, igualmente, examinar la organización de los mercados sociales. En el caso español los mercados sociales promovidos por REAS están comenzando a ser una realidad en varias provincias españolas. Desde la web "mercadosocial.net", establecen que algunos territorios han decidido que la Red de Economía Alternativa y Solidaria sea quien se encargue de la gestión y articulación del mercado social, como son los casos de Euskadi, Navarra y Cataluña.

Por otro lado, otros optan por unirse mediante distintas formas jurídicas, como los casos del Mercado Social Illes Balears, constituido como asociación, o el Mercado Social de Madrid, constituido como una cooperativa mixta/integral. Además, REAS cuenta con escenarios de coordinación y cooperación donde se aglutinan los mercados sociales ya constituidos o en fase de construcción, junto con otras cooperativas estatales de servicios en sectores estratégicos de consumo.

En definitiva, estos nuevos modelos de articulación económica basados en los mercados sociales están experimentando una gradual consolidación como alternativa a las formas tradicionales. Sin embargo, los mercados sociales aún tienen por delante importantes retos que afrontar, para convertirse en una auténtica solución que modifique las relaciones de mercado y, trascienda de los grupos de individuos

convencidos a la necesidad compartida de un cambio en el modelo económico para garantizar la sostenibilidad.

Entre los diferentes retos, destaca la necesidad de escalabilidad de estos proyectos. Como afirman Crespo y Sabin (2014) es preciso lograr que los proyectos de mercado social sean escalables, puesto que en caso contrario sus efectos transformadores tenderán a disminuir y circunscribirse cada vez más a circuitos endogámicos. Es, por tanto, necesario conseguir activar simultáneamente la oferta con más empresas democráticas y la demanda con más consumidores concienciados, siendo conscientes del entorno económico hostil que rodea a muchas experiencias de la economía social y solidaria.

Otro de los retos que se deben afrontar en un futuro es la mejora de los instrumentos desarrollados por los mercados sociales. En este sentido, se precisa lograr una consolidación plena de las diferentes herramientas de los mercados sociales, especialmente en el área de la comunicación dada su importancia estratégica y los beneficios derivados para el resto de instrumentos (Crespo y Sabin, 2014).

Las estrategias de comunicación pueden mejorar mediante el uso de lenguajes sencillos y accesibles y de información simplificada. Uno de los activos que pueden apoyar a las estrategias comunicativas es la consolidación de una marca común capaz, como señalan Crespo y Sabin (2014), de generar valor y distinción a aquellas empresas sociales, que sea reconocible y valorada por los consumidores, siendo sinónimo de calidad, respeto y dignidad económica.

Como se comentaba anteriormente, la innovación en el área de organización es otro de los retos que rodean a los mercados sociales. En efecto, la innovación constituye un ámbito de experimentación y prueba para la construcción de un mercado alternativo donde reunir en un mismo escenario de discusión política y estratégica a consumidores y empresas.

Las necesidades de financiación son otro de los factores que se deben tener en cuenta para avanzar en el éxito de los mercados sociales. Los recursos económicos son importantes para conseguir la escalabilidad requerida para lograr un tejido productivo

fuerte. Según Crespo y Sabin (2014), los consumidores, incluidas empresas consumidoras, son quienes tienen un especial papel para propiciar y sostener el mercado social.

Por último, se debe precisar que el desarrollo de la economía social y de los mercados sociales tienen como reto continuar cerca de los planteamientos teóricos y prácticos de los movimientos sociales que imperan en la actualidad y retroalimentarse de estos movimientos, tales como la economía feminista, el ecologismo o el decrecimiento. Los mercados sociales, por tanto, no sólo deben mejorar los procedimientos e instrumentos que les sirven a su propósito, sino que deben continuar replanteándose todas aquellas cuestiones que preocupan a la ciudadanía y que promueven diversos movimientos sociales, con el objetivo de romper la base de las lógicas económicas capitalistas en favor de otras que pongan a las personas en el centro (Arnold y Galán, 2014).

3.6. Circuitos Económicos Solidarios

En páginas anteriores se ha expuesto cómo a lo largo de la historia han existido formas comunitarias basadas en principios de reciprocidad y redistribución, que han ganado especial impulso en la última década. Algunos autores como Guerra (2005) o Godelier (1998) señalan que estas actuaciones han perdurado por encima de las prácticas de mercado, dando lugar al fortalecimiento de una solidaridad democrática que tiene como reflejo primordial a las economías plurales (Jiménez, 2016). Los diferentes movimientos sociales han impulsado la incorporación de estos puntos de vista y modelos de desarrollo basados en la economía social y que sitúan la reproducción de la vida como núcleo fundamental.

Es patente cómo cada vez más los individuos desprovistos de sus libertades económicas y sociales se configuran en torno a unidades de resistencia, estableciendo vínculos para generar una economía incluyente, tal y como sostiene Mance (2006). De este modo, diferentes colectivos de la sociedad se organizan creando redes para posibilitar el flujo de bienes que, a su vez, dinamizan la configuración de circuitos económicos solidarios.

Los circuitos económicos y solidarios se nutren de la propia evolución y desarrollo de la economía social y solidaria, dado que genera conexiones sociales y no sólo utilidades económicas, en la medida en que no se encuentra orientada en la acumulación de capital, sino que se enfoca hacia principios para satisfacer necesidades de comunidades. Estos circuitos, por ende, favorecen la cohesión social, referida a las relaciones sociales que posibilitan a las personas percibir un sentido de pertenencia social y de confianza horizontal (Contreras et al., 2018).

Estos circuitos reflejan una forma de acumulación que va más allá del capital e incluye la acumulación de riqueza en las relaciones sociales a fin de fomentar el desarrollo humano y la amplificación de capacidades individuales y sociales (Lopera y Mora, 2009). Se trata, según Díez (2007), de crear una riqueza con base humana donde se tiene en consideración la capacidad de decisión de los individuos para crecer en grupo.

Se puede considerar que los circuitos económicos solidarios surgen de las necesidades de articular las iniciativas de la economía solidaria y de fomentar vínculos sociales basados en valores como la reciprocidad, el cuidado medioambiental y la distribución equitativa (Jiménez, 2016). En consecuencia, desde estos circuitos se promueve la unión de las diferentes iniciativas y actores implicados de la economía solidaria, relacionados con ámbitos como las finanzas solidarias, el consumo responsable, el comercio justo y el turismo sostenible a fin de generar un "bien-vivir" en la sociedad (MESSE)²⁸.

En efecto, el concepto de circuitos solidarios surge en el seno de la economía social, poniendo de manifiesto los desafíos que enfrentan las organizaciones al fomentar circuitos que crean transformación social y política (Jiménez, 2016). El reto de la economía solidaria conlleva superar la sociedad de mercado actual, pero sin desprenderse totalmente de los mecanismos mercantiles, algo que según Guerra (2005)

²⁸ MESSE: Movimiento de Economía Social y Solidaria del Ecuador

sólo será posible por medio de la creación de circuitos de intercambio solidarios entre emprendimientos.

Dado que se adscriben dentro de la lógica de la economía solidaria, los circuitos económicos solidarios, ayudan a la reproducción y mantenimiento autónomos del propio sistema (Lopera y Mora, 2009). De esta manera, los circuitos pueden ser concebidos como redes de colaboración solidaria que conforman un sistema abierto que se autorreproduce (Mance, 2008).

De otro lado, se debe añadir que la economía solidaria constituye una alternativa para aquellos que han sido excluidos de la economía de mercado. En este sentido, desde los circuitos económicos solidarios se ejecutan las iniciativas de la economía solidaria, evidenciándose las aspiraciones de aquellas personas excluidas del desarrollo y las estructuras de modelos económicos y sociales alternativos. Estos circuitos solidarios surgen del deseo de crear procesos de participación para cimentar una nueva sociedad por parte, en muchos casos, de quienes ocupan espacios de exclusión social. Su propuesta es integral, como se viene explicando, puesto que integra factores económicos, políticos, sociales y culturales, así como a diferentes actores.

En estos circuitos económicos solidarios se pueden identificar relaciones de características diversas, basadas en la economía solidaria y propiciadoras de la inclusión económica y social (Lopera y Mora, 2009).

Según Silva (2013), las aproximaciones al concepto de circuito económico solidario distinguen el término no sólo como parte de la cadena productiva, sino también como procesos económicos "intrínsecamente articulados con flujos sociales que vehiculan lo cultural de su territorio" (p. 67). Para este autor, los circuitos económicos solidarios se definen como un "conjunto integrado de unidades socioeconómicas que se adscriben a criterios de la economía social, las cuales pueden ser conformadas a distintos niveles de agregación y tienen vínculos complejos con el entramado social, cultural y político del territorio" (Silva, 2017, p.67). Por tanto, los circuitos económicos solidarios actúan a partir de procesos interrelacionados de producción y consumo que pueden erigirse como un nuevo actor político local (Silva, 2013)

De esta definición se desprende que los circuitos económicos solidarios se identifican con flujos económicos de bienes que satisfacen necesidades de los individuos y que se hallan articulados bajo los fundamentos de la solidaridad (Jiménez, 2016). Como se comentaba al inicio se trata de modos de acumulación que hacen referencia a diversas dimensiones como la política, cultural y social, permitiendo el desarrollo capacidades individuales y colectivas (Lopera y Mora, 2009).

Partiendo de esta definición general, Ramírez (2017) considera que un circuito económico solidario es un "conjunto coherente y predeterminado de decisiones y acciones orientadas hacia la creación, en un espacio comunitario específico, de un circuito económico concebido como un proceso organizado de todas las actividades y vocaciones económicas de la comunidad y los estamentos que la constituyen, en función de la generación y la distribución de la riqueza y el bienestar sociales" (p. 68).

Para Ramírez (2017) en la consolidación de los circuitos económicos solidarios, juega un papel destacado el potencial ciudadano, puesto que considera que es quien tiene que manifestar el malestar social en el ámbito económico. En este sentido, el consumo que surge en el conglomerado de flujos económicos interconectados que, configuran los circuitos económicos, se erige como una pieza fundamental.

Razeto (1993), por su parte, establece una definición más operativa de los circuitos económicos solidarios argumentando que se trata de un "flujo de elementos sustantivos desde unos sujetos económicos a otros, en un movimiento incesante y circular que lleva al establecimiento de relaciones económicas transitorias y permanentes entre sujetos que participan en la economía" (p. 257). Esta conceptualización, por tanto, dibuja a este flujo bajo una perspectiva relacional que se manifiesta como el escenario social donde tiene lugar la reciprocidad (Silva, 2013). Como ya se ha apuntado, en este proceso de circulación es importante la implicación de los distintos sujetos y entes económicos que participan en la producción, la distribución y el consumo (Razeto, 1993).

La promoción de estos circuitos requiere generar normas de convivencia que favorezcan los valores de la economía social tales como la reciprocidad o la complementariedad. Los principios que son fomentados desde los circuitos económicos solidarios, según Jiménez (2016), son: 1) reciprocidad-complementariedad y la

redistribución. 2) vincularidad, entre las personas y la naturaleza. 3) asociatividad, organización y trabajo colectivo comunitario. 4) construcción de autonomía.

Los circuitos económicos representan diversos flujos interconectados que según Razeto (1994), constituyen un conjunto de vínculos económicos ordenados en forma de concatenación de flujos reiterados. En este contexto, se postulan como la principal razón del proceso en el que se definen las relaciones familiares, de cooperación entre trabajadores, de donación, de compensación, tributación y de efectos redistributivos (Lopera y Mora, 2009).

Tales articulaciones son más frecuentes en espacios coherentes con su sistema de valores (Arboleda y Lopera, 2004), por lo que se pueden encontrar circuitos económicos e iniciativas de economía solidaria en comunidades que ejecutan proyectos comunes bajo algún interés colectivo con el fin de alcanzar bienes de carácter público. De esta manera, se puede reconocer más precisamente las relaciones antes comentadas de solidaridad, cooperación o donación en tales contextos. Especialmente, en el ámbito local se han acumulado una serie de prácticas vinculadas a los circuitos económicos solidarios, donde se presentan sujetos que construyen escenarios en los que adquiere significado la experiencia de barrio para producir bienes que sean distribuidos teniendo en cuenta las necesidades, aspiraciones y deseos de las personas para conseguir la dinámica del circuito (Lopera y Mora, 2009).

A pesar de lo expuesto, se debe tener en cuenta que el éxito de los circuitos económicos solidarios depende en cierta medida del apoyo del sector público a la operativa de la red (Lopera y Mora, 2009). En efecto, las relaciones que se instauren entre las entidades de la economía solidaria, el sector público y el sector privado van a marcar la génesis de un mercado auténticamente democrático. Tales vínculos se alcanzan gradualmente a partir de la conexión entre organizaciones de diferente índole en estructuras superiores que logran autonomía en función de su nivel de maduración (Razeto, 1994). De este modo, se consigue abarcar desde las cadenas productivas hasta los procesos de distribución, consumo y financiación, hecho que les permite poseer más autonomía frente a entes capitalistas (Lopera y Mora, 2009).

Los circuitos económicos solidarios aparecen a raíz de la articulación social de algunas comunidades con experiencia colectiva que se unen en torno a objetivos comunes. Estas comunidades fueron reconocidas posteriormente por organizaciones no gubernamentales, gobiernos municipales y por algunas universidades, mientras que la participación del sector privado se basó en atender las nuevas preocupaciones de la sociedad, cobrando relevancia la noción de empresa ciudadana que articula el servicio a la comunidad (Lopera y Mora, 2009).

Tal y como apuntan los autores anteriores, el conjunto de organizaciones que componen los circuitos económicos solidarios ponen de manifiesto que es posible orquestar la producción y los flujos de bienes y servicios en el circuito a partir de la autonomía del factor trabajo. No obstante, estos autores reconocen la necesidad de apoyo para lograr mayores cotas de productividad y negociación que hagan posible una comercialización efectiva de sus producciones.

En general, las organizaciones que cooperan en los circuitos económicos solidarios asumen un comportamiento responsable en función de los presupuestos asignados, mientras que el sector público está permitiendo la articulación de aspectos como la financiación y acceso a tecnologías que garanticen a los circuitos una participación de calidad.

Para Lopera y Mora (2009), tales acompañamientos resultan vitales a fin de posibilitar la producción y comercialización en condiciones equitativas frente al sector privado. Por tanto, es preciso que líderes y acompañantes de los circuitos se vean como gestores de otra economía, construyendo otra forma de producir en una sociedad conformada por iniciativas económicas de carácter asociativo, basadas en valores de solidaridad, autonomía y ciudadanía, gestión democrática, finalidad social y remuneración limitada del capital.

De acuerdo a Ramírez (2017), los movimientos intercooperativos, que emergen de iniciativas basadas en la comunidad y el factor trabajo, son la raíz de la aparición de circuitos económicos, especialmente a nivel local microregional y regional. La teoría económica sostiene que la circulación económica se entiende como un proceso formado por numerosos flujos y vínculos económicos que se entrelazan unos con otros.

De esta manera, los bienes discurren entre los diferentes entes continuamente, sufriendo sucesivas modificaciones a lo largo de este proceso en permanente movimiento, desde que ingresan al proceso económico hasta que salen del mismo, experimentando en su interior sucesivas y diversas transformaciones. Tal relación da lugar, según Ramírez (2017) a unos circuitos que constituyen un conjunto de vínculos económicos unidos en enlaces de flujos. Por tanto, como afirma este autor, la base de un circuito económico está configurada por los recursos, necesidades, técnicas y bienes resultantes. De esta manera, el circuito económico utiliza los recursos de los que dispone y los transforma en bienes de consumo final mediante el factor trabajo y la tecnología.

Los circuitos económicos solidarios, como función, operan bajo la racionalidad particular de elementos que caracterizan la producción de bienes y que discurren por toda la corriente económica, fundamentalmente hacia las comunidades asociadas en entidades económicas solidarias. Esta estructuración asociativa será la que conseguirá la cimentación del sector solidario de la sociedad futura.

En suma, la configuración de los circuitos económicos solidarios posibilita la estructuración de las iniciativas transformadoras y del desarrollo alternativo a partir de diversos movimientos sociales cuyos planteamientos constituyen una crítica al modelo imperante (Razeto,1994). Con su desarrollo buscan lograr un cambio social a través de determinadas prácticas en las que se prueban modos alternativos de relacionarse, modelando así una nueva perspectiva de desarrollo alternativo solidario (Lopera et al., 2009).

3.7. Sistema Económico Social y Solidario -SESS-

La perspectiva de construcción de un SESS da lugar a un programa de acción estratégica para la transición, basado en prácticas articuladas a nivel micro, meso y sistémico con dimensiones sociales, culturales y políticas, que requiere la transformación de una serie de instituciones que una mirada economicista afirmarían que, en tanto no son utilitaristas e individualistas, no son parte del sistema económico (economía de mercado), sino políticas, sociales, culturales, etc. Consecuentemente, tanto la teoría como las prácticas son complejas y

multidimensionales a diferencia del economicismo ortodoxo. (Coraggio, 2016.p22)

José Luís Coraggio también se adentra en la definición, más o menos precisa de lo que podría ser un Sistema Económico Social y Solidario (SESS). Afirma el autor que existe la necesidad de construir desde la economía sustantiva y un pensamiento crítico, un entorno socioeconómico que afirme la racionalidad reproductiva que derive en un marco de instrumentos eficaces (Coraggio, 2015). Afirma que la solidaridad intraorganización ha de ser valorada, pero que, sin embargo, no es suficiente, sino que es necesaria una solidaridad “sistémica”, que requiere otro sistema económico, otros valores, otra institucionalidad (por ejemplo, la relativa a los límites a la propiedad privada, a la lógica del capital financiero) (p.2). Hay que trascender, por tanto, el ámbito de los microemprendimientos familiares, asociaciones e incluso grandes cooperativas para avanzar hacia la articulación a nivel meso, que se traduce en una mayor cooperación y complementación orgánica conscientemente acordada entre diversas organizaciones de un mismo territorio, sector o encadenamiento intersectorial (Coraggio, 2014, p.40). Nombra a un amplio conjunto de actores que constituirían el substrato de acción a nivel territorial. Todos tienen un denominador común, que es un componente de solidaridad y corresponsabilidad social que galvaniza en movimientos sistémicos localizados. Se denota, por tanto, la importancia que da el autor al territorio y sus particularidades propias desde la perspectiva de la economía.

Así mismo, desarrolla diferentes niveles de acción y de pensamiento para la consecución del sistema. Estos son:

El nivel **microeconómico** que está compuesto por emprendimientos mercantiles -o no- que comparten el objetivo común de reproducción y que cooperan funcionalmente desde la solidaridad o tienen potencial para serlo. En este nivel subdivide a los emprendimientos en: i) *microemprendimientos mercantiles* organizados en base a lazos familiares o sin ellos, ii) *encadenamientos funcionales* de hecho, poniendo como ejemplo a las relaciones de insumo-producto mediadas por el mercado o bien las situaciones donde se dan interacciones de intercambio recurrentes basadas en reglas de reciprocidad, iii) *unidades domésticas* y el conjunto de sus actividades

económicas de producción y reproducción (por ejemplo producción mercantil, producción para el propio consumo, combinación y distribución de ingresos de sus miembros, etc.), y, por último iv) *asociaciones voluntarias colectivas de segundo grado entre emprendimientos o unidades en lo referente a su economía, relativamente homogéneas y destinadas a potenciar sus acciones por efecto de su masa*, que básicamente se corresponde con lo que podríamos denominar como asociaciones de consumidores o productores, o incluso de crédito. En suma, conjunto de personas o entidades que cooperan entre sí de cara a conseguir un fin relacionado con sus reivindicaciones económicas sectoriales.

A este nivel la solidaridad únicamente se da a nivel intra y vinculada a la necesidad de intercambio inmediato entre actores. No existe una visión constitutiva del mercado, sino que más bien meramente causal y necesaria.

El siguiente nivel sería el nivel **meso-económico**. A esta escala se observa un mayor ejercicio del componente solidaridad, posibilitando grupos particulares vinculados funcional o moralmente. No se plantea necesariamente una solidaridad sistémica, pero sí se ve la posibilidad de que exista una visión de sistemas mercados interrelacionados e interdependientes indirectamente, pues las redes de relaciones particulares, sí incluyen al mercado. Existe la posibilidad de clasificación sistemática de conjuntos amplios, conjuntos o sectores internamente homogéneos. También es posible determinar conjuntos interrelacionados que comparten condiciones de producción y reproducción donde cada uno es en función de los otros (Coraggio, 2015.9 p.9). A nivel meso se actúa sobre:

- a) conjuntos heterogéneos con potencial de complementariedad y generación de sinergias (usualmente) territoriales de relaciones intersubjetivas solidarias cotidianas de reciprocidad, en que se dan asociaciones libres y prácticas complementarias en base a la cooperación -no necesariamente formal- para la resolución de necesidades compartidas, lazos derivados de diversas relaciones de afinidad (vecindad, historia de asentamiento, identidad y cultura, comportamientos colectivos de representación o decisión y reglas comunes de

resolución de conflictos, mutuo reconocimientos como actores locales, *habitus*, etc.)

- b) Comunidades étnicas: Unidades complejas, que combinan unidades particulares (usualmente familiares) que participan de una misma comunidad originariamente constituyente.

El siguiente nivel sería el **macroeconómico** donde entra de lleno el papel del sector público en tanto que hacedor de políticas sectoriales o macroeconómicas. Parte desde una visión de una Economía Mixta de tres sectores -empresas de capital, unidades económicas solidarias de reproducción de la vida y sector público en sentido amplio) cada una con sus propios objetivos (maximización de beneficios, reproducción y bien común, respectivamente-. Aduce Coraggio (2016) la importancia de la co-construcción de políticas públicas entre el Estado y los diferentes actores de cara a afinar la lógica sistémica de la propuesta y la consecución de los objetivos y necesidades de cada participante.

Por último, se contempla el nivel **sistémico**. Éste sería el nivel de mayor complejidad y riqueza, vertebrado por principios, valores, instituciones y prácticas generalizadas. Coraggio vincula este nivel a lo normativo, donde existe un Estado garantista de derechos económicos y que establece las reglas y obligaciones que generan pautas de comportamiento alternativas vinculadas a la solidaridad. Se trata de un nivel donde se genera cambio estructural, y la política se ubica a este nivel y lo social se imbrica en lo económico, situándose la solidaridad en el centro del sistema.

Por otro lado, Coraggio diferencia los niveles de acción y los alcances posibles y anticipados por las prácticas de ESS desde un proyecto marco de desarrollo. Se refiere a hasta donde se puede llegar en escala, difusión, complejidad o centralidad de su lógica dentro del sistema (Coraggio, 2015). Plantea estos alcances en cuatro tipos diferentes. El primero se vincula al sostenimiento y generación de una multiplicidad de microemprendimientos mercantiles asociados internamente solidarios. Entiende este nivel como una suerte de política social compensatoria de inclusión, que genera procesos de solidaridad y que se puede desarrollar a nivel micro, micro/meso e incluso micro/meso/macro. El segundo tipo de alcance tiene que ver con

construcción/promoción de subsistemas solidarios de producción y reproducción articulados intersectorial y/o territorialmente (Coraggio, 2015). En este caso se generan redes, asociaciones y cadenas mecánicas complejas e interdependientes sobre una base eminentemente territorial, aún dentro de un sistema de lógica capitalista. Este alcance se debería trabajar desde una lógica de nivel meso coordinadamente con acciones a nivel micro. El tercer tipo va más allá y trata sobre la inducción de nueva estructura y equilibrios del registro según el *modelo macroeconómico*. Apunta a cambiar la matriz de pesos relativos y flujos agregados entre diferentes sectores, así como de sus relaciones de arrastre mutuo a nivel cuantitativo. Se trabajaría sobre variables de producción, insumos intersectoriales, consumo final e inversión, enmarcando el análisis en los tres sectores de la economía mixta. Por último, encontramos el alcance que trata sobre el cambio de paradigma y construcción de *otra economía*. Se llevaría a cabo rejerarquizando los principios de integración social de la economía y la apertura y emergencia de nuevos actores y sujetos de Economía Solidaria. Se trataría de transitar desde una economía de lógica capitalista a una nueva economía donde la lógica del acto económico estuviera enfocada a la reproducción de la vida. El horizonte final sería un modo de producción integral de SESS, parecido al propuesto por Singer (2002). Sin embargo, Coraggio alerta sobre las dificultades de realización de este tránsito, poniendo como ejemplo la Revolución Bolivariana, y poniendo en relieve lo complicado de inducir procesos de solidaridad a nivel micro/meso de manera precipitada.

Plantea el autor que el camino pudiera ser que las intervenciones de apoyo a la ESS (él se refiere explícitamente a la Economía Popular y Solidaria) tuvieran como primer objetivo el simple apoyo a la multiplicidad de emprendimientos mercantiles asociativos que hayan demostrado capacidad de sostenimiento y que son generadores de empleo. Entiende que se puede dejar de lado su lógica de reproducción de sus miembros, si bien alerta de que ésa, precisamente una de las claves de sostenibilidad de los mismos. Así, plantea que la discriminación entre niveles y alcances es necesaria de cara a ubicar y potenciar las acciones de generación y desarrollo de formas solidarias de economía. En la siguiente tabla muestra el autor una combinación de niveles y alcances, mostrando

de qué manera una acción es eficaz en relación a otra y de qué manera llegan a potenciarse entre ellas.

Tabla 20: Combinación entre niveles y acciones según Coraggio.

EL NIVEL de ACCION:	SE POTENCIA SI SE TIENEN EN VISTA LOS ALCANCES:			
	MICRO	MESO	MACRO	OTRA ECONOMIA
Multiplicación de emprendimientos	X	⊕	⊕	⊕
Articulación de subsistemas	∇	X	⊕	⊕
Reestructuración de flujos	∇	∇	X	⊕
Construcción de Otra Economía	∇	∇	∇	X

⊕: La eficacia de acción a ese nivel se potencia con el alcance superior.

∇: La concreción de acciones eficaces a este nivel requiere acciones del nivel inferior.

Fuente: Coraggio, 2015.

Así, Coraggio propone una definición del sistema económico social y solidario (SESS), vinculada en este caso a la realidad ecuatoriana y a su plan del Buen Vivir.

Definición de un sistema económico social y solidario (SESS) según Coraggio:

Es el sistema histórico de instituciones, valores y prácticas (recurrentes, por costumbres, por eficacia comprobada, jurídicas...) mediante el cual cada comunidad, conjunto de comunidades o sociedad, organiza y coordina el proceso económico cuyos momentos son: (i) La producción racional de bienes y servicios bajo una pluralidad de formas de organización (unidades domésticas, emprendimientos familiares o comunitarios, cooperativas, asociaciones en general, redes, empresas de capital y públicas, etc.), en el marco de un sistema de división social del trabajo según el principio de complementariedad, con la cooperación predominantemente autónoma/autogestiva entre trabajadores, con acceso a los medios de producción y los conocimientos, en relación retributiva entre trabajo y naturaleza, dentro de una pluralidad de formas de propiedad/acceso a tales condiciones (desde la propiedad personal hasta los comunes); el sentido de realización de las capacidades humanas del trabajo es resaltado: antes que una economía del capital que se autoreproduce, se trata de una economía del trabajo que reproduce la vida; (ii) La distribución y redistribución

de la nueva riqueza producida (y del patrimonio acumulado), entendida ésta como valores de uso útiles para realizar las necesidades de todas y todos, siendo la forma de mercancía una de las presentes en el sistema, pudiendo ser contradictoria con la de valor de uso; (iii) El intercambio justo entre personas, sectores y regiones –con predominio de la reciprocidad por sobre la competencia– con áreas de autarquía a diversos niveles (familiar, comunitario, local, nacional, regional); (iv) Los modos de consumo responsable con la naturaleza y la convivencia social, todo ello a modo de generalizar para todas las personas la libertad de tener proyectos individuales y colectivos de vida digna, en convivencia comunitaria/social y con la naturaleza (todo lo cual puede caber dentro de la metáfora del Buen Vivir); (v) La coordinación consciente y democrática del conjunto del proceso económico, combinando formas de decisión colectiva o mecanismos como el de mercado regulado. (Coraggio, 2016)

4. Aspectos Conclusivos

A modo de reflexión podemos decir, como se mencionó al inicio, que no existe un solo concepto de innovación social sino varios. También, que la innovación social es una fuerza que une valores de solidaridad, equidad, promueve la investigación y acciones en aras de construir una sociedad más inclusiva. Y es aquí donde converge con las organizaciones de ESS. Debido a que, entre otras cosas, comparten valores (equidad, igualdad y justicia social) y prácticas alternativas; se enfocan en colectivos desatendidos y vulnerables, generando nuevos espacios de acción, nuevas formas de hacer las cosas; responden a necesidades sociales a través de dinámicas participativas e igualitarias. Por ello se considera que la ESS nutre a la innovación social y viceversa, a través de tres dimensiones especialmente: gobernanza, co-construcción y economía plural, que inciden en el carácter colectivo de este tipo de innovaciones. La colectividad, la dimensión colectiva de la IS es un elemento que se subraya a lo largo del repaso a los diversos autores analizados. Las nuevas ideas, los ánimos de cambio y el objetivo de transformar la realidad desde la colectividad mediante nuevas prácticas son fundamentales a la hora de definir la IS. Igualmente, se hace hincapié en la interconexión y el trabajo en red entre diversos agentes, como la manera idónea de lograr procesos duraderos de IS (en contraposición a una mera agregación de agentes), siempre

teniendo en cuenta que se trata de procesos dinámicos, que son cambiantes en el tiempo y en la forma. En estos dos aspectos, la colectividad y el trabajo en red, se observa ligazón con la propuesta de la ESS, y, por ende, con propuestas de Ecosistemas provenientes de la literatura de este tipo de economía.

El papel del Estado es discutido, se ve como una posible barrera burocrática y a la vez se reconoce su potencialidad como integrador social que estimule la IS. Papel, que cobra mayor importancia relativa, al considerar que la territorialidad y el desarrollo local son también dimensiones a tener muy en cuenta en los procesos de IS. El Estado puede aportar desde la normatividad y las políticas públicas dirigidas a apoyar procesos de IS y a la emergencia y sostenimiento de sus agentes, entre los cuales cobra relevancia la universidad. En estos aspectos la IS es notablemente coincidente con varios de los modelos de ecosistema propuestos en la literatura empresarial, especialmente los que tienen que ver con propuestas de innovación y generación de conocimiento. Por otro lado, se hace hincapié en la importancia de promover modelos de gobernanza híbridos entre sector privado y sector público para la co-construcción de políticas públicas y co-producción de servicios. Este punto enlaza con la propuesta del papel que pueden jugar las Empresas Sociales en un ecosistema. La participación en estos procesos es, por tanto, fundamental.

Siguiendo con el desarrollo local, se subraya la necesidad de conseguir la integración de aspectos como la economía, vivienda, educación, formación, democracia local, la cultura, etc. En esta dinámica integradora, la IS es crucial para satisfacer las necesidades humanas insatisfechas y para gestionar las relaciones entre individuos, colectivos o territorios más amplios. Este objetivo de satisfacer necesidades humanas en sentido amplio -no sólo económico o sectorial- enlaza perfectamente con la pretensión de las propuestas de ecosistemas de este tipo de economía que es la ESS.

Igualmente, desde una perspectiva más transformadora de la IS se hace hincapié en la importancia del papel que juegan los movimientos sociales. La IS no hace una diferenciación de los medios y los fines, sino que los contempla en su conjunto. Esta consideración conlleva a modificar las relaciones adoptando nuevas prácticas sociales, arreglos institucionales y formas de participación. No serviría, por tanto, con una

simple multiplicación de IS, sino que ha de estar acompañada de los movimientos sociales y su carácter emancipatorio. Ligado a ello, diversos autores sitúan a la IS como respuesta a la crisis sistémica del modelo capitalista neoliberal y sus efectos en términos de pobreza, desigualdad y pérdida de aspiraciones por parte de la población. Conciben a la IS, por tanto, como herramienta percutora alternativa al capitalismo.

Vemos en este punto relación entre IS e ESS, y siguiendo con la idea del párrafo anterior, esa idea de alternativa al modelo económico actual impregna a varias de las propuestas de ESS vistas en los capítulos anteriores de la tesis, pero además enlaza con propuestas ecosistémicas propuestas desde la ESS. La ESS quiere transformar la realidad, y ya desde su concepción sustantiva del acto económico supone una ruptura y un enfoque alternativo e innovador.

A la hora de abordar los ecosistemas, es pertinente reparar en primer lugar al propio término y su utilización. "The New Shorter Oxford English Dictionary" define un ecosistema como el sistema conformado por organismos que ocupan un hábitat determinado, unido a aspectos del entorno físico con el que interaccionan.

Teniendo en cuenta las características de un ecosistema biológico, Rothschild (1990) fue pionero en extrapolar esta noción al ámbito económico, denominándolo como un ecosistema. Para el autor la economía global se puede asemejar a un ecosistema biológico, en la medida en que ambos constituyen un sistema donde se producen interconexiones entre los participantes.

Dentro del ámbito económico las diferentes actividades se encontrarán determinadas por las relaciones existentes con clientes, competidores y proveedores definiéndose, además, la organización por su nivel de tecnología e innovación (Rothschild, 1990). Es cierto que la metáfora ofrece elementos de interés de cara al análisis empresarial, desarrollo local, y ofrece cabida también a un análisis desde otras disciplinas como puede ser la ecología, la sociología y la IS (Barco-Serrano, 2019). Levesque (2016) hace hincapié en las ventajas de la metáfora. Aduce el autor que, aunque apareció en primer lugar ligado al puro análisis empresarial, su base biológica, particularmente en contraste con la mecánica o la física, denota varias características interesantes que ayudaron a apoyar el pensamiento, particularmente en relación

con la importancia de la interconexión, y la ventaja que proporciona al facilitar un "enfoque de complejidad" para conceptualizar el papel de los diversos actores y las interdependencias entre ellos.

No obstante, merece la pena adoptar cierta cautela. Por poner un ejemplo, a la pregunta de si el adherir "eco" ofrece valor añadido al análisis de los ecosistemas de innovación -y por extensión a todas las propuestas con el mismo sufijo-. Phillips, Park y Lee (2016) responden que el ecosistema de innovación aún no es un concepto claramente definido, mucho menos una teoría. Y que, además, la idea conlleva dificultades, especialmente respecto a su énfasis excesivo en las fuerzas del mercado y su analogía defectuosa con los ecosistemas naturales. Por ello recomiendan precaución a la hora de utilizar el término ecosistema en el marco de una investigación rigurosa. Sugieren que en la literatura científica en ocasiones adolece de rigor a la hora de configurar la analogía con un ecosistema natural, dado que por un lado se tratan de ecosistemas diseñados (en contraposición al ecosistema natural), y, por otro, ven inconsistencias a la hora de tratar las interrelaciones entre los agentes que supuestamente componen el ecosistema, al considerarlo fundamental.

Otro apunte interesante es el hecho de cuestionar si realmente el sector privado puede generar ecosistemas de innovación por sí solo, al estar supeditado a la obtención de beneficios a corto plazo, y aunque parezca un aliciente para la innovación, pudiera no serlo. En ese sentido, subrayan el papel de otros agentes pertenecientes al ecosistema, como son las ONGDs, universidades o el sector público, encontrando más oportunidades de generar procesos ecosistémicos en la interacción entre ellos.

Por su parte, Papaïannou, Wield y Chataway (2007) señalan que los ecosistemas de innovación difieren de los ecosistemas naturales en (i) la presencia de intención y teleología, y (ii) la importancia reconocida de la gobernanza. Otros autores como Wallner y Mednar (2011) subrayan el papel de la cultura en la consolidación de un ecosistema, ligada a las particularidades locales. Aducen que en ocasiones las propuestas de ecosistema son demasiado lineales, y que los aspectos socioculturales se consideran meros dominios contextuales que influyen en la velocidad y dirección de la

actividad innovadora, cuando tienen importancia en robustecer y conferir identidad propia a un ecosistema.

En suma, la noción de "ecosistema" (de innovación en este caso) se ve como un desarrollo interesante construido sobre el pensamiento biomimético, que inyecta algunos conceptos útiles en el diálogo de desarrollo económico. (Oh et al., 2016.p5) Tiene potencialidad para lograr nuevas verdades en el ámbito científico, así como métodos confiables para el conocimiento y el desarrollo económico. Sin embargo, la noción en sí misma no constituye ni proporciona tales verdades o métodos.

En la literatura analizada se observan ciertas características generales en los que se detectan diferencias entre las propuestas de ecosistema que derivan de la literatura empresarial y la proveniente de la ESS o las economías alternativas (Ver tabla comparativa; Características generales de cada propuesta ecosistémica en relación a la ESS).

1. En las propuestas provenientes de la ESS el fin último del acto económico es la persona, la reproducción de la vida o el ser humano, según cual sea la propuesta. Como hemos visto con anterioridad, ello implica que los fines, medios y objetivos del acto económico cambian diametralmente, poniendo a la economía al servicio del ser humano. Esta apuesta de carácter político no se observa en las propuestas empresariales.
2. Las propuestas ecosistémicas de la ESS, en su mayor parte y en mayor o menor medida tienen un componente político de cambio y transformación de la realidad. Es decir, son críticas con el sistema capitalista neoliberal. En cambio, las empresariales, sin dejar de lado la propuesta de cambio, se refieren a un sentido más sectorial, tecnológico o técnico-empresarial, no del sistema.
3. Las propuestas de la ESS pasan por ser de carácter integral, y beben de fuentes diversas y transdisciplinarias. En las propuestas de ecosistemas empresariales se observa un carácter sectorial, que en ocasiones se desarrolla y engloba también aportes de otras disciplinas como puede ser la

cultura o la sociología de cara a la generación de conocimiento de carácter técnico, pero no llegan a postularse como alternativas integrales.

4. La práctica totalidad de las propuestas vengan de la rama de la literatura de cual provengan subrayan la importancia del trabajo en red, la interconexión y la intercooperación. La diferencia entre las propuestas de la ESS y las de la literatura empresarial vienen dadas por el entorno y el tipo de intercooperación. En las de ESS se trata de una interacción de carácter colectivo en un entorno competitivo (mercado) que se realiza con el fin de transformar la realidad, y también, claro está, generar sinergias y apoyo mutuo de cara al crecimiento, la escalabilidad y la sostenibilidad de los agentes. En las de la literatura empresarial, por el contrario, la intercooperación pasa a ser un medio de crecimiento, escalabilidad, logro de eficiencia empresarial, pero no está *per se*, dirigida al apoyo mutuo, sino que se contempla de manera instrumental. En ocasiones, por tanto, están más cerca del concepto de agregación puro, no de construcción mutua.

Actualmente existen propuestas económicas donde un conglomerado de agentes, en un marco territorial definido, generan Ecosistemas empresariales (Clarysse, Wright, Bruneel y Mahajan, 2014; Moore, 2003) caracterizados por relaciones complejas entre clientes, competidores, proveedores, agentes públicos empresariales y educativos. En los ecosistemas regionales de Innovación la organización se define por la tecnología e innovación y cooperación (Domanski 2018; Domanski *et al.*, 2019; Rizzo *et al.* 2017; Rothschild, 1990), que además pueden ser desplegados mediante modelos de triple hélice (Etzkowitz y Leydesdorff, 2000), cuádruple hélice (Carayannis y Campbell, 2009; Carayannis y Campbell, 2010) o quintuple hélice (Carayannis y Campbell, 2010, Carayannis, *et al.*, 2018) donde diferentes agentes como las universidades, el sector privado y las administraciones públicas se interrelacionan compartiendo cultura y generando conocimiento en un entorno natural delimitado. e intercambian elementos económicos, sociales, culturales y saberes. No obstante, es interesante puntualizar que entre las propuestas de ecosistemas de innovación y las de IS existen diferencias

fundamentales, que tienen que ver con el papel que las propuestas de IS otorgan a la ciudadanía, y más allá el valor emancipatorio que le otorgan.

En la misma línea existen propuestas de ecosistemas industriales que abogan por la optimización de recursos naturales (Korhonen, 2001), generando sinergias (Wessner, 2007) e interacciones que afectan a los agentes y a su entorno (Iansiti y Levien, 2004), a través de redes sociales, de conocimiento descentralizadas (Nachira, Dini y Nikolai, 2007; Pilikiene y Mancuilis, 2014).

Encontramos igualmente propuestas desde el ámbito ecológico como son los Servicios de los Ecosistemas (Balvanera y Cotler, 2007; Daily, 1997; Montes, 2007) que tratan sobre la gestión equilibrada de los recursos naturales para que sirvan al bienestar humano.

El desarrollo territorial también aporta a la conceptualización, pues existe literatura que analiza los actores, acciones, recursos, estrategias y políticas necesarias para el desarrollo local (Arocena y Massaglia, 2018). Muy recientemente se ha incrementado el interés por aportar a la definición de cómo sería y podría constituirse un Ecosistema de ESS. En ese sentido surgen propuestas por parte de la OIT, que hace una aproximación a lo que sería un Ecosistema de ESS (Barco-Serrano, 2019). Muestra de este interés es el siguiente extracto:

“Sin embargo, está claro que la ESS es mucho mayor que la suma de las unidades económicas que componen esta sección de la economía. Cualquier análisis que lo reduzca a sus partes componentes sería insuficiente para abordar elementos clave (incluido el papel de los recursos financieros) y transmitir satisfactoriamente la complejidad de la ESS. Para comenzar a comprender los entornos complejos en los que existen estas organizaciones, se han utilizado cada vez más metáforas como los "ecosistemas". (Barco-Serrano, 2019 p.8.)”

Por otro lado, desde el mundo de la Empresa Social llevan desde el año 2014 utilizando la metáfora, llegando recientemente a una propuesta de caracterización detallada de cómo sería, quiénes participarían y de qué manera en un Ecosistema de Empresas Sociales (Comisión Europea (2020). Incluso propuestas de gobernanza y

construcción participativa de políticas locales para la generación de una nueva agenda territorial desde la ESS (Villalba-Eguiluz et al., 2019).

Adicionalmente encontramos propuestas inspiradas por la sociología, las economías alternativas y los movimientos sociales, y que adoptan a la Economía Social y Solidaria como propuesta socioeconómica. Si bien no aparece el nombre o apellido “ecosistema”, por sus características se les puede calificar como propuestas ecosistémicas, dado que proponen marcos de cambio y transformación integrales. Éstas surgen debido a las falencias que origina el sistema capitalista, y parten de la respuesta de los movimientos sociales y las economías populares. Las Redes Solidarias originarias del ámbito productivo (Moran-Esparza, 2008) basado en mercados solidarios y de comercio justo (Melo-Lisboa, 2004) generan conexiones y sinergias colectivas, que fortalecen el tejido en el territorio (Mance, 2002). La savia de estas redes son flujos económicos, culturales y naturales (Mance, 2008). Por su parte, los circuitos económicos solidarios (Lopera y Mora 2009) e interculturales (Jiménez, 2016) hablan de la incorporación a los movimientos sociales de formas comunitarias basadas en la reciprocidad y distribución, que alientan desarrollo territorial y donde encontramos flujos basados en valores y principios de la ESS.

Por último, los Mercados Sociales, promueven relaciones de justicia socioambiental identificándose como respuesta a las inequidades generadas por el mercado capitalista. Tratan de articular redes de producción, distribución y consumo de bienes y servicios basadas en principios éticos, democráticos, ecológicos y solidarios, donde se integren organizaciones de la economía solidaria y consumidores (Crespo y Sabin, 2014). Coraggio (2015, 2016), por su parte, plantea las claves para construir un Sistema Económico Social y Solidario (SESS), para dar lugar a un programa de acción estratégica para la transición, basado en prácticas articuladas a nivel micro, meso y sistémico (macro) con dimensiones sociales, culturales y políticas

Sin embargo, está claro que la ESS es mucho mayor que la suma de las unidades económicas que componen esta sección de la economía. Cualquier análisis que lo reduzca a sus partes componentes sería insuficiente para abordar elementos clave (incluido el papel de los recursos financieros) y transmitir satisfactoriamente la

complejidad de la ESS. Para comenzar a comprender los entornos complejos en los que existen estas organizaciones, se han utilizado cada vez más metáforas como los "ecosistemas" (Barco-Serrano, 2019 p.8.).

Hasta la fecha no se ha centrado específicamente en las capacidades intrínsecas de un ecosistema para ser amigable o beneficioso en términos del bienestar de su comunidad, que puede ser una de las claves a la hora de proponer un Ecosistema de ESS, sino más bien desde enfoques más puros de desarrollo empresarial, cada uno con sus particularidades sectoriales (como hemos visto en el anterior apartado de ecosistemas). Más allá de los tipos de actores y el marco legal en el que operan, está claro que también hay elementos contextuales e intangibles como el capital social, la confianza mutua y los factores institucionales que pueden fomentar u obstaculizar el surgimiento de dinámicas y organizaciones de abajo hacia arriba y de manera horizontal, dirigido de diversas maneras a abordar las necesidades humanas básicas y los problemas sociales.

En la siguiente tabla se hace una síntesis de los aspectos más relevantes que tiene cada propuesta ecosistémica analizada desde un enfoque de ESS. Estas particularidades serán utilizadas para configurar la propuesta de Ecosistema local de ESS en el País Vasco.

Tabla 21: Propuesta ecosistémica en relación a la ESS: Características generales de cada una en relación a la ESS.



Fuente. Elaboración propia

Ecosistemas Industriales

Tipo de Ecosistema/Red/Circuito: Ecosistemas Industriales

Ámbito / Elementos clave: Empresa, negocios, industria.

Inspiración: Economía, empresa, Ecología

Características de las propuestas:

- ✓ Optimización de recursos naturales, reducción de consumo.
- ✓ Reciclaje.
- ✓ Desarrollo sostenible, economía circular.

Ecosistemas digitales

Tipo de Ecosistema/Red/Circuito: Ecosistemas digitales

Ámbito / Elementos clave: Empresa, tecnología, redes.

Inspiración: Economía, empresa.

Características de las propuestas:

- ✓ Confluencia de redes sociales, de conocimiento y de tecnología.
- ✓ Red integrada, distribuida y generalizada de ecosistemas digitales locales para empresas de reducido tamaño y para el gobierno electrónico local
- ✓ Cooperar intercambiando dinámicamente recursos, aplicaciones, servicios y conocimiento
- ✓ Entorno descentralizado
- ✓ Tensión creativa entre competencia y cooperación empresarial
- ✓ Reproducción y supervivencia de acuerdo a leyes de mercado altamente competitivo
- ✓ Apoyo a iniciativas de cara a transformación en actor global, poniendo en valor a sus agentes locales, cultura y vocaciones
- ✓ Modelo isomorfo entre comportamiento biológico y comportamiento de software conduce a entorno evolutivo autoorganizado y optimizado
- ✓ Destinado a impulsar nuevas formas más flexibles de cooperación y trabajo en red por medio de la agregación dinámica y la evolución autoorganizada

Ecosistemas de Negocios

Tipo de Ecosistema/Red/Circuito: Ecosistemas de Negocios

Ámbito / Elementos clave: Empresa, negocios.

Inspiración: Economía, empresa.

Características de las propuestas:

- ✓ Análisis de estrategias y relaciones comerciales
- ✓ Tensión creativa entre competencia y cooperación empresarial
- ✓ Enfoque al cliente
- ✓ Necesidad de administrar y ordenar la cooperación empresarial
- ✓ Logro de liderazgo mediante reconocimiento y administración de activos invisibles: Innovación y disposición comunitaria
- ✓ Interacción entre empresas cuya salud depende de las otras
- ✓ Resiliencia de nichos empresariales para sobrevivir

Ecosistemas de innovación

Tipo de Ecosistema/Red/Circuito: Ecosistemas de innovación

Ámbito / Elementos clave: Innovación, Innovación Social, empresa.

Inspiración: Economía, empresa, redes.

Características de las propuestas:

- ✓ Multiplicidad de agentes de innovación
- ✓ Poblaciones interactivas
- ✓ Generación de valores sinérgicos desde el colectivo partiendo del individuo
- ✓ Establecimiento de redes de colaboración informal en clave estratégica para lograr ecosistema

Ecosistema Regional de Innovación

Tipo de Ecosistema/Red/Circuito: Ecosistema Regional de Innovación

Ámbito / Elementos clave: Innovación, Innovación Social, empresa, redes.

Inspiración: Economía, empresa.

Características de las propuestas:

- ✓ Modelo heurístico para la innovación social urbana
- ✓ Conexión entre innovaciones sociales y medioambiente
- ✓ Fase temprana de conceptualización del ecosistema
- ✓ Necesidad de comprender la innovación social local desde una perspectiva multidimensional
- ✓ Sistemas sociales y de gobierno donde se integran las innovaciones son complejos, al tiempo que los problemas abordados se encuentran arraigados en problemas sociales y estructurales multifacéticos
- ✓ Iniciativas de reducida escala, de modo que sólo una minoría de innovaciones sociales se expanden del nivel local o regional
- ✓ Considerar este ecosistema bajo una perspectiva que se extiende más allá de los conceptos centrados en el actor, debiendo incorporarse modelos de gobernanza, infraestructuras de apoyo e incluso normas legales y culturales
- ✓ Entorno de la innovación social implica considerarlo como parte de un ecosistema en lugar de como parte de un marco organizacional que solo contiene competidores, proveedores y clientes
- ✓ Integración de los participantes de todos los sectores sociales que contribuyen a la innovación en el ecosistema interconectado
- ✓ Atención, por tanto, al entorno como elemento de análisis básico, no solo al agente y sus relaciones

Ecosistema de Emprendimiento

Tipo de Ecosistema/Red/Circuito: Ecosistema de Emprendimiento

Ámbito / Elementos clave: Innovación, Innovación Social, empresa, redes, desarrollo territorial.

Inspiración: Economía, empresa.

Características de las propuestas:

- ✓ Conjunto de elementos individuales; liderazgo, cultura, mercados de capitales y clientes de mente abierta, que se combinan de formas complejas
- ✓ Naturaleza interconectada clave

- ✓ Tres factores necesarios: oportunidades, personas cualificadas, recursos
- ✓ Seis determinantes: condiciones de mercado, acceso a la financiación, I+D y tecnología, marco regulatorio, capacidades empresariales y cultura
- ✓ No existencia de caminos causales, flujos de interacción compleja entre agentes y nodos

Ecosistemas de Servicios

Tipo de Ecosistema/Red/Circuito: Ecosistemas de Servicios

Ámbito / Elementos clave: Ecología, empresa, Economía ecológica, desarrollo territorial.

Inspiración: Ecología, Economía, Empresa.

Características de las propuestas:

- ✓ Análisis de conexiones entre los servicios ecosistémicos -servicios que ofrece un ecosistema natural- y el bienestar humano
- ✓ Biodiversidad en sentido amplio influye en las propiedades de los ecosistemas y, en consecuencia, sobre los beneficios que los humanos obtienen de ellos
- ✓ Manejo de los ecosistemas radica en el hecho de que pueden ser considerados como indicadores de la calidad o capacidad de un ecosistema para el suministro de un beneficio particular a un actor social concreto
- ✓ Propone la presencia de cuestiones ecológicas, biológicas, sociales y culturales en un entorno delimitado
- ✓ Separación entre los materiales necesarios para mantener la vida humana de aquellos servicios vinculados con las libertades y opciones para progresar individual y socialmente

Ecosistemas de ESS

Tipo de Ecosistema/Red/Circuito: Ecosistemas de ESS

Ámbito / Elementos clave: Empresa, Innovación Social, Desarrollo territorial, Economías alternativas, solidaridad.

Inspiración: Sociología, Ecología, Economía, empresa.

Características de las propuestas:

- ✓ Empresas sociales han de cumplir con las tres dimensiones —económica, social e inclusiva – gobernanza
- ✓ Interacción de las tres dimensiones para determinar si las empresas analizadas podían ser incluidas o no en el ecosistema
- ✓ Ecosistema de Empresas Sociales (incluyendo, por tanto, las de ESS) desde una perspectiva analítica basado en cuatro pilares
 1. La capacidad de los ciudadanos de autoorganizarse
 2. El grado de visibilidad y reconocimiento del que disfrutaban las empresas sociales en diferentes contextos y espacios
 3. La capacidad de acceder a diferentes tipos de recursos
 4. El desarrollo de la investigación dirigida a explorar la empresa social desde una perspectiva nacional y comparativa y la existencia de oportunidades educativas

Ecosistemas de Empresas Sociales

Tipo de Ecosistema/Red/Circuito: Ecosistemas de Empresas Sociales

Ámbito / Elementos clave: Empresa, Innovación Social, Desarrollo territorial, Economías alternativas, solidaridad.

Inspiración: Sociología, Ecología, Economía, empresa.

Características de las propuestas:

- ✓ Proximidad física favorece el intercambio de información, la colaboración, una cultura propia y el aprendizaje colectivo entre los agentes económicos, la sociedad civil y las administraciones
- ✓ Vínculos entre la Economía Social y Solidaria y el desarrollo local y los procesos de renovación territorial
- ✓ Creación de espacios que favorezcan la Inter cooperación empresarial a partir de agenda territorial para producir una auténtica transformación a nivel económico, social y territorial
- ✓ Concertar relacionar y coordinar las diferentes acciones, iniciativas y estrategias que desarrollan la administración pública, empresas del territorio y el propio tejido social y asociativo del territorio en etapas posteriores para generar transformación social y un Sistema Local de Economía Social Solidaria "resiliente"
- ✓ Se caracterizan principalmente por la innovación, sostenibilidad, equidad e inclusión

Sistemas Locales de Economía Social y Solidaria

Tipo de Ecosistema/Red/Circuito: Sistemas Locales de Economía Social y Solidaria

Ámbito / Elementos clave: Empresa, Innovación Social, Desarrollo territorial, Economías alternativas, solidaridad.

Inspiración: Sociología, Ecología, Economía, empresa.

Características de las propuestas:

- ✓ Proximidad física favorece el intercambio de información, la colaboración, una cultura propia y el aprendizaje colectivo entre los agentes económicos, la sociedad civil y las administraciones
- ✓ Vínculos entre la Economía Social y Solidaria y el desarrollo local y los procesos de renovación territorial
- ✓ Creación de espacios que favorezcan la intercooperación empresarial a partir de agenda territorial para producir una auténtica transformación a nivel económico, social y territorial
- ✓ Concertar relacionar y coordinar las diferentes acciones, iniciativas y estrategias que desarrollan la administración pública, empresas del territorio y el propio tejido social y asociativo del territorio en etapas posteriores para generar transformación social y un Sistema Local de Economía Social Solidaria "resiliente"
- ✓ Se caracterizan principalmente por la innovación, sostenibilidad, equidad e inclusión

Redes Solidarias

Tipo de Ecosistema/Red/Circuito: Redes Solidarias

Ámbito / Elementos clave: Empresa, Innovación Social, Desarrollo territorial, Economías alternativas, redes, solidaridad, ética.

Inspiración: Sociología, Ecología, Economía, empresa, Movimientos Sociales.

Características de las propuestas:

- ✓ Se definen como la suma de núcleos o actores que se unen por relaciones sociales o vínculos específicos con la suficiente fuerza y contenido
- ✓ Constituidas por múltiples entes de pequeño tamaño, carácter marcadamente comunitario, autogestionados y de propiedad social, que permiten desarrollar la producción basándose en la cooperación
- ✓ Promueven la solidaridad entre personas organizadas en grupos descentralizados cuyo fin es garantizar un beneficio colectivo a partir de estrategias de producción y distribución horizontales
- ✓ Articulación de diferentes entes que mediante lazos de unión intercambian bienes entre sí de modo que se fortalecen y retroalimentan logrando la expansión de la red

- ✓ Sostenibilidad de los emprendimientos y, reforzar el potencial endógeno de un territorio para propiciar su propio desarrollo
- ✓ Construyen circuitos propios de producción, distribución y comercialización creando una nueva regulación económica
- ✓ Carácter alternativo al mercado capitalista
- ✓ Vocación transformadora de las relaciones económicas y sociales en un territorio
- ✓ Descentralización, gestión participativa, coordinación y regionalización, que tienen como objetivo asegurar la autodeterminación y la autogestión de cada organización y de la red como un todo
- ✓ Gestión de la red debe ser democrática en todos los aspectos, puesto que los individuos deciden participar libremente en ella
- ✓ Ejercicio ético de las libertades públicas y privadas al interno y externo de la red
- ✓ Valores éticos, justicia social, reciprocidad, inherentes a la red
- ✓ Articulación con y desde los movimientos sociales locales (feminista, ecologista etc.)
- ✓ Flujos complejos, naturales económicos y culturales
- ✓ Preocupación por las condiciones de trabajo y reproducción de la vida

Fuente: Elaboración propia

APARTADO 3. Ecosistema local de ESS

5. Un Ecosistema Local De Economía Social y Solidaria.

La presente propuesta se trata de una propuesta marco de un Ecosistema local de ESS adaptada al contexto del País Vasco. Podría atenderse a niveles micro del ecosistema, aspectos organizativos y de gestión de las entidades de ESS, herramientas específicas de cara al despliegue del ecosistema o mapeos de cara a sistematizar el volumen pormenorizado de los agentes del mismo. No obstante, en este estudio se atiende a un nivel marco del ecosistema proponiendo una serie de elementos que son los conceptos inspiradores del ecosistema, los agentes que lo conforman, una síntesis del ciclo económico del mismo, los flujos que lo vertebran, la significación del factor C como savia del mismo. La dimensión del ecosistema sería “meso”, es decir, trascendente a un nivel micro de las entidades, ofreciendo una conceptualización agregada de los agentes y sus relaciones. Sin llegar a considerarse un esquema integral sistémico, pero

aspirando a ello. Por último, se ofrece una visión esquemática del ecosistema en un diagrama.

Para la elaboración de un posible esquema estructural de un Ecosistema Local de ESS en el País Vasco, nos vamos a basar, principalmente, en la propuesta del Mercado social trabajada por García-Jane (2013), Crespo y Sabín (2014) y que es la adoptada por REAS red de Redes y por REAS Euskadi, que junto a la red Olatukoop es el agente de segundo nivel con mayor significancia en el contexto territorial. Además, los agentes objeto de estudio, pertenecen a estas dos redes principalmente, lo que confiere más sentido a la propuesta. También se utilizarán elementos de la literatura empresarial como los ecosistemas negocios, de innovación, digitales o de emprendimiento, dado que en ellos se encuentran elementos de interés como la necesidad de cooperación entre agentes en lugar de una lógica básicamente basada en la competitividad, competencia o actitudes proteccionistas en vez de cooperación (Iansiti y Levien 2004)

Tal y como se resalta en la literatura, es necesario este ecosistema bajo una perspectiva que se extiende más allá de los conceptos centrados en el actor, debiendo incorporarse modelos de gobernanza, infraestructuras de apoyo e incluso normas legales y culturales.

Es importante resaltar que según varios de los autores analizados un elemento fundamental de los ecosistemas es el grado de interconectividad de las entidades que lo cohabitan. Autores como Moraís y Bacic (2020) aducen que en la construcción de un Ecosistema de ESS, un elemento fundamental de la construcción ecosistémica es el grado de interconexión, de interdependencia que todos los componentes del sistema que guardan entre sí. En la misma línea, Isenberg (2010,2011) y Spilling (1996) resaltan que el tener en cuenta la naturaleza interconectada de los agentes componentes de un ecosistema es fundamental, lo que nos dirige a minorar posibles efectos negativos del global del ecosistema (Isenberg, 2010), y para ello es necesario un mapeo global del mismo, lo que se traslada a esta propuesta.

Igualmente, sería necesario comprender el ecosistema y sus procesos internos - entre ellos la IS que lo acompaña en particular- desde una perspectiva multisectorial, por lo que para entender su funcionamiento se deben examinar estos ecosistemas

como los sistemas en los cuales las innovaciones sociales emergen. (Domanski, 2018). El modelo partirá de unos conceptos inspiradores, término adaptado de García-Jane (2013). Los conceptos no son estancos, sino que funcionan entrelazados entre sí, reparar en la solidaridad nos lleva a la reciprocidad y redistribución. De la misma manera, hablar de transformación nos lleva a procesos de IS, y cuando tratamos de aterrizarlos a un contexto nos lleva a la importancia del territorio y lo local, que a su vez no puede existir sin agentes que desarrollen esta transformación, en este caso desde la ESS. Los conceptos tienen que ver con una visión sustantiva de la economía, que reivindican autores como Coraggio, Razeto, Laville, Askunce, entre otros. Ello implica distanciarse de lo que Polanyi denominaba “economía formal”, abandonando la lógica que se establece entre medios y fines para la adquisición de sustento, que es a su vez dependiente de la noción de «ahorrar» o «economizar» (Lahera, 1999. P.31). Habría, así, que adoptar una definición de la economía en el cual ésta sea un proceso para satisfacer las necesidades materiales y sociales. Tal y como apunta Coraggio (2015) un sistema socioeconómico, que se rija por otros valores, otra institucionalidad (por ejemplo, la relativa a los límites a la propiedad privada, a la lógica del capital financiero). En este proceso el ser humano mantiene una relación dialógica y de dependencia recíproca con su entorno físico y los demás seres humanos, de tal manera que logre el sustento y, en último término, la reproducción de la vida.

Los agentes pertenecientes al ecosistema han de compartir unos conceptos inspiradores semejantes y sentirse pertenecientes a la ESS. Estrechamente ligado a este sentimiento de pertenencia, se encuentra el compartir un objetivo político de mínimos que pasa por querer transformar el ámbito socioeconómico desde una perspectiva de bien común y solidaridad.

5.1. Conceptos Inspiradores.

5.1.1. La intercooperación

En la totalidad de las propuestas de ecosistema se nombra la intercooperación entre agentes como elemento clave. Con mayor intensidad e intencionalidad diferente (más instrumental en las propuestas de la literatura empresarial (Moore, 1993, Spilling, 1996,

ansity, 2004, Isenberg, 2010, 2011, Domanski, 2018), más profunda y de fondo, en las de ESS). La intercooperación es concebida como una herramienta de fortalecimiento de prácticas de la ESS. Se trata de un concepto que va más allá de la mera colaboración. Igualmente, la intercooperación ha de asumirse por las partes adheridas a una serie de responsabilidades por parte de los colectivos y las personas que la llevan a cabo (Potrony, 2017). Puede haber intercooperación horizontal, sectorial e híbrida. Esta última se concreta en acuerdos y proyectos que son asumidos de manera colegiada entre agentes de ESS (públicos y privados) de cara a desarrollar un objetivo común. Los acuerdos de intercooperación puede originarse debido a diferentes motivos, siempre partiendo de intereses compartidos, pueden establecerse para objetivos tales como diseñar y desarrollar un producto, compartir conocimientos, mutualizar bienes y servicios, potenciar un lenguaje o mensaje propio al movimiento de ESS, entre otros. (Potrony, 2017).

Por otro lado, tal y como plantea Ramírez (2017), de cara al escalamiento de un Ecosistema de ESS los movimientos intercooperativos son interesantes, dado que basándose en la comunidad y el trabajo pueden originar circuitos económicos a nivel micro y regional (o “meso”, en palabras de Coraggio, 2014, 2015).

Adicionalmente, también relacionado con la intercooperación encontramos la propuesta de la construcción de un proceso que se debe permear por una perspectiva *bottom-up* y de transversalidad, posibilitando la coevolución hacia una “vitalidad colectiva” y con grados de interconectividad entre las partes (Morais y Bacic, 2020).

Ahora bien, los procesos de intercooperación de cara a ser duraderos, sostenibles y eficientes tienen que asentarse en valores compartidos de la ESS y de confianza y transparencia mutua. Aunque quizás el valor intrínseco de la intercooperación es evitar, en la medida de lo posible, la competencia entre agentes de la ESS a niveles de mercado, ya sea de manera sectorial, de producto o de conocimientos.

5.1.2. Redistribución

La redistribución, como principio económico, se refiere al hecho de que produzca un proceso de doble flujo de bienes y servicios. En un primer momento, un agente con la

suficiente autoridad y respetado por los integrantes de un colectivo, recolecta parte de los recursos generados en un periodo delimitado de tiempo. *A posteriori* este mismo agente central redistribuye los recursos recolectados siguiendo criterios diferentes a los de la recolecta del primer momento. Desde un punto de vista de justicia social y de garantizar las necesidades de todos los miembros del colectivo, la redistribución no es lineal, sino progresiva en relación al nivel de necesidad de cada individuo del conjunto. Existe bajo un acuerdo colectivo tácito o escrito. la obligatoriedad de aportar a los bienes/servicios comunes que se van a redistribuir. Sin embargo, esta obligatoriedad no ha de verse como una respuesta *de facto* ante una antesala coercitiva. Más bien al contrario, ha de verse desde un enfoque similar a la propuesta de Laville (2004) de la “solidaridad democrática” que establece que existe un lazo voluntario entre ciudadanos libres e iguales ligada a la reciprocidad. Por lo que, el agente central con autoridad otorgada (Estado habitualmente, pero no únicamente), es el encargado de proceder a la redistribución de los recursos con el fin de corregir las desigualdades y velar por la igualdad y la cohesión social.

Algo similar sucedería entre los agentes del Ecosistema de ESS, dado que, ante estados de incertidumbre o problemáticas compartidas, procederían a responder de manera redistributiva y de defensa mutua de derechos.

5.1.3. Reciprocidad

La reciprocidad como principio económico es subrayada por la práctica totalidad de los autores de ESS analizados. Es necesario apuntar que hay que contemplar la reciprocidad como un estado en el que personas o colectivos establecen relaciones de intercambio en condiciones de igualdad, desde el punto de vista del lugar que ocupan en la sociedad. Igualmente, cuando se habla de reciprocidad hay que matizar que no se está refiriendo a un intercambio equivalente, simultáneo ni diferido en el tiempo (Vázquez, 2014). Se trata, por tanto, de un principio inspirador basado en una perspectiva no-utilitarista de la economía. Tal y como afirma Caille (2009) al explicar el concepto del “don” de Mauss que posteriormente fue adoptado y reinterpretado por Polanyi como reciprocidad:

“El don puede ser definido como el ofrecimiento a otros de un bien o servicio, sin garantía o demanda de retribución, pero con esperanza de que habrá correspondencia, lo que puede establecer relaciones de alianza y amistad.” [Desde la perspectiva antiutilitarista, el don es considerado] “creador de alianzas, lazos afectivos y acciones solidarias, asemejándose a los motivos que empujan las relaciones sociales hacia la cooperación, por encima de cualquier interés...” (Caillé, 2009 p.115-116).

Es, por tanto, la reciprocidad un concepto que inspira al Ecosistema de ESS, dado que ayuda a determinar un tipo de relaciones de intercambio entre individuos, agentes o colectivos de ESS, alejada de un mero enfoque transaccional.

5.1.4. Innovación social

La IS como concepto inspirador responde a la hipótesis de que el ecosistema local de ESS tiene diversas características propias, y que en parte descansa en procesos de Innovación Social. A la hora de responder a problemas de índole social, la IS no separa los medios de los fines, tratando dichos problemas como inherentes a las relaciones sociales. Esta consideración conlleva a modificar las relaciones adoptando nuevas prácticas sociales, arreglos institucionales y formas de participación.

Muchos de los preceptos sobre los que se asienta la IS son inherentes a la ESS, y, por tanto, parece de sentido incluirla. La pretensión de buscar alternativas innovadoras ante problemas sociales para lograr una mejora del bienestar de las personas que cohabitan en el ecosistema es, sin duda una poderosa razón para incluirlo. Pero no sólo. También el superar la perspectiva de la mera agregación de agentes como camino a lograr los fines y plantear entornos de innovación integrales y sistémicos. La importancia conferida al papel de los movimientos sociales y otros agentes como las ONGDs, sindicatos en la generación de procesos de IS es otra razón para tenerla en cuenta. En un ecosistema local de ESS la pretensión transformadora de carácter colectivo de la realidad que aporta la IS es fundamental.

Tal y como afirma Moore (1993) la principal razón que obstaculiza la difusión de la innovación alcanzada no es la escasez de buenas ideas, tecnología o capital; sino que es la incapacidad de generar, administrar y ordenar la cooperación entre comunidades

amplias y diversas de actores que deben interrelacionarse en un proceso de evolución conjunta. Al ordenar esta cooperación se encargará el ecosistema, mediante los mecanismos de intercooperación reciprocidad y solidaridad.

Por último, no hemos de olvidar el papel y las potencialidades de la innovación tecnológica, las redes sociales y las autopistas de información. No desde un punto de vista técnico, sino como herramienta que posibilite la interconexión y la conectividad entre agentes en tiempo real y ayude a generar procesos de IS a nivel micro, meso y macro (al difuminar las distancias físicas). Asimismo, es necesario reflexionar sobre las oportunidades, retos y amenazas que trae aparejada la revolución tecnológica y la industria 4.0 desde una perspectiva socioeconómica.

5.1.5. Transformación (desconexión)

A lo largo de los capítulos del trabajo hemos visto cómo la transformación subyace a las diferentes propuestas. De manera subyacente o más clara y definida los diferentes autores proponen desarrollar tipos de economía o ecosistemas que llevan a una transformación de la realidad. Autores como Lasa-Altuna (2020) conciben la IS desde la premisa de la transformación con un papel nuclear de los movimientos sociales, desde el ámbito socioeconómico podemos nombrar la Economía Social Transformadora a la que se adscribe la red Olatukoop. Más allá de agregar otro apellido, se trata de entender que la economía será social y solidaria únicamente si es transformadora de la realidad, sería, por tanto, el elemento fuerza que la vehicula. Si un ecosistema de local de ESS pretende serlo realmente, y proponer una alternativa real, parece pertinente, por tanto, resaltar a la transformación como un concepto inspirador. Si se pretende atender a una transformación real desde una concepción colectiva de las necesidades y no caer en la mera satisfacción de las mismas, la aspiración transformadora ha de acompañar a la propuesta.

Por último, no hay que entender la querencia por la transformación de la realidad o incluso la desconexión como plantean entre otros el Mercado Social (Crespo y Sabín, 2014) necesariamente como un retraimiento del sistema. De hecho, cabe recordar que autores como Isherwood y Coetzee (2011) que, cuando plantean el ecosistema digital lo

definen como un entorno descentralizado en el que las organizaciones interactúan y crean colaboraciones entre ellas.

5.1.6. Solidaridad

Como vimos en el capítulo dos la práctica de la solidaridad entre individuos y colectivos es una de las bases de la ESS. Laville aboga por una visión de la solidaridad que ayude a democratizar la sociedad desde la pulsión colectiva (2004), y la vincula a la democratización de la economía, la sociedad y construcción de ciudadanía (2000), además, nos advierte de que el objetivo de construir otra Economía es inalcanzable sin que se afirmen los valores y las prácticas de solidaridad (2013).

Tal y como vimos en capítulos anteriores, es necesario vincular la solidaridad a la reciprocidad y redistribución, inspirados en los principios de Polanyi (1983). Autores como Coraggio (2007,2011), Guerra (2010), Laville (2000, 2004, 2009, 2013) o Razeto (1997, 1999) abogan de una manera o de otra, por relacionar la solidaridad con reciprocidad, redistribución, cooperación, colectividad, trabajo asociativo, entre otros, como camino para lograr la satisfacción de las necesidades humanas.

En el marco de un ecosistema local de ESS, la solidaridad, esta pretensión de satisfacer las necesidades humanas es fundamental, pues automáticamente nos lleva además a repensar relaciones, dogmas y maneras de comportamiento aprendidas desde una crítica constructiva con ánimo de mejora social y económica. Siendo así, nos hace reparar en problemáticas entrelazadas que han de abordarse de manera multidimensional. No podemos abordar la mejora del bienestar de una sociedad sin pensar en dimensiones como la social, ambiental, de justicia social o igualdad entre hombres y mujeres, por ejemplo. Ello nos invita, por tanto, a cuestionar el sistema socioeconómico en el que vivimos.

5.2. Los Agentes

Actualmente no está claro que existan unos criterios claros que delimiten el campo organizativo de la ESS, “utilizando el criterio jurídico-formal típico de la Economía Social, complementado por la apelación a los valores y principios clásicos del Cooperativismo y la Economía Social” (Pérez de Mendiguren y Etxezarreta, 2015.p.128). Según Franca

Filho, (2002) la ESS se distingue por su apuesta por la acción política en su praxis. Socias y Horrach (2013) defienden que

“son entidades que independientemente de su régimen jurídico ofrecen bienes y servicios a precios habituales en el mercado, y que contemplan en su misión la injusticia social a través de su incorporación en el proceso productivo de *inputs* solidarios y el desarrollo de *outputs* solidarios” (p.35).

Igualmente, García-Jané (2016) plantea que ha de reconocerse a los agentes de ESS desde el criterio de aquello que desarrollan en la práctica, no tanto desde una clasificación en base a su forma jurídica:

“Si nos aproximamos a la ESS desde las prácticas, entonces tendremos que descartar todas esas cooperativas, asociaciones, fundaciones, sociedades laborales y otras entidades que, en el día a día, no cumplen con dichos principios. No obstante, por la misma lógica, si lo que importa es la realidad y no la fórmula jurídica, entonces probablemente deberemos considerar que son economía social y solidaria algunas sociedades mercantiles (pequeñas sociedades limitadas, sociedades civiles privadas...) que en la práctica cumplen esos principios, igual que muchos productores autónomos individuales (por ejemplo, una campesina que sigue los principios de la agroecología y vende a los grupos de consumo responsables), y también añadir un montón de prácticas económicas comunitarias que igualmente los cumplen, como son los bancos de tiempo, las monedas comunitarias, las redes y ferias de intercambio o los grupos de crianza compartida, aunque no tengan una cobertura legal. ¿Por qué razón, si no, las deberíamos excluir?” (p. 61).

Asimismo, propone una definición de los agentes de la ESS

“El conjunto de iniciativas socioeconómicas de todo tipo, formales o informales, individuales o colectivas, que prioricen la satisfacción de las necesidades de sus miembros y/o de otras personas por encima del lucro; que sean de propiedad colectiva, naturalmente cuando son colectivas, y no iniciativas individuales; que se gestionen de forma democrática; que sean independientes respecto a los poderes públicos, y actúen orientadas por

valores como la equidad, la solidaridad, la sostenibilidad, la participación, la inclusión y el compromiso con la comunidad”(p 61).

Además, en el País Vasco en REAS Euskadi cohabitan entidades que, *de facto*, cumplen este enfoque inclusivo, dado que son socias de la red siendo sociedades limitadas, pero teniendo el no-lucro en sus estatutos fundacionales.

García Jané (2016) va más allá en su conceptualización de agente de ESS. Incluye incluso a personas individuales siempre que realicen acciones que se enmarquen en la ESS, así como a la administración pública, poniendo el ejemplo de la compra pública responsable.

Por otro lado, en el análisis de los diversos ecosistemas que se ha realizado en este capítulo, se identifica la importancia de las administraciones ya sea como promotoras de la ESS o en la provisión de servicios sociales (Comisión Europea, 2020). Se debe tener en cuenta que el éxito de los circuitos económicos solidarios -ecosistemas en este caso- depende en cierta medida del apoyo del sector público a la operativa de la red (Lopera y Mora, 2009). Isenberg (2010) también resalta el papel del Estado en un ecosistema emprendedor, e igualmente, Nachira *et al.* (2007), al tratar sobre los ecosistemas digitales plantea que las administraciones públicas deben apoyar en la creación de condiciones idóneas para su desarrollo. La importancia de las administraciones públicas en un Ecosistema de ESS también se puede notar a la hora de analizar el modelo de IS de Crises, y es resaltada por la mayoría de los autores analizados en el apartado teórico de ecosistemas. Morais y Bacic (2020), por su parte, resaltan la importancia del apoyo público y fiscal para la puesta en marcha de entidades de la ESS. Por último, los agentes entrevistados en la fase 1 de este estudio resaltaron la importancia del papel de las administraciones públicas.

Hemos visto cómo diversos autores como Lasa-Altuna, Laville, Bouchard, Levesque, Coraggio, Razeto, Mance, Lopera y Mora, Lemaître y Helmsing, entre otros, subrayan la importancia de la sociedad civil y los movimientos sociales como apoyo a procesos de innovación y transformación, por lo tanto, parece de sentido incluirlos como agente del ecosistema.

Por ello, recogemos en la Tabla 20, el listado de agentes sociales posibles, basándonos en la propuesta de entidades de la economía vasca por el Observatorio Vasco de Economía Social OVES-GEE²⁹. Para ello, hemos seguido su esquema de subsectores de mercado y de no mercado adaptándolo, e incluyendo a la administración pública y a las iniciativas que desarrollen acciones de ESS. Por otro lado, incorporando lo propuesto por los modelos de triple hélice (Etzkowitz y Leydesdorff, 2000), cuádruple hélice (Carayannis y Campbell, 2009; Carayannis y Campbell, 2010) o quíntuple hélice (Carayannis y Campbell, 2010, Carayannis et al., 2018), además de autores como Morais y Bacic (2020), que resaltan el papel de las universidades en los ecosistemas de ESS, se añaden, así mismo, las universidades e institutos mixtos (Caso de Hegoa o Gezki³⁰, por ejemplo) como nichos de generación de conocimiento académico y formulación de propuestas, y a la sociedad civil y los movimientos sociales que desarrollen y apoyen el Ecosistema de ESS.

Teniendo en cuenta lo anteriormente comentado, si hubiera que marcar un criterio a respetar por parte de los agentes sería la democracia en la toma de decisiones y adopción de planes/estrategias de desarrollo y despliegue. Claro que este criterio tomado con toda rigurosidad podría excluir en particular a la administración pública, dada su verticalidad y burocracia en la toma de decisiones, a menos que se establecieran mecanismos robustos de participación ciudadana en la adopción de sus objetivos. La co-construcción de políticas públicas podría ayudar en este aspecto.

²⁹ El Universo de la Economía Social Vasca del OVES/GEEB. Soto y Morandeira, (2017).

³⁰ Hegoa, Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional, es un Instituto Mixto de la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea. Gezki, Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social es un Instituto Universitario de la UPV/EHU

Tabla 22: Agentes del Ecosistema local de ESS en el País Vasco.

<p>Subsector Productores de mercado</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cooperativas ✓ Sociedades Laborales ✓ Centros Especiales de Empleo ✓ Empresas de Inserción ✓ Cofradías de Pescadores ✓ Sociedades Agrarias de Transformación. ✓ Otros productores privados de mercado (asociaciones fundaciones sociedades) ✓ Cooperativas de Crédito ✓ Entidades de previsión Social Voluntarias ✓ Entidades societarias que realicen acciones de ESS (S.A, S.L...) ✓ Personas individuales que desarrollen acciones de ESS (autónomos) ✓ Colectivos sin forma jurídica establecida que desarrollen acciones de ESS en el mercado (Grupos de consumo, de producción y comercialización agroecológica etc.)
<p>Subsector Productores de no mercado</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Asociaciones de acción social. ✓ Fundaciones de acción social ✓ Otras instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares ✓ Entidades societarias que realicen acciones de ESS pero que tengan en sus estatutos el no-lucro. ✓ Personas individuales que desarrollen acciones de ESS sin ánimo de lucro (voluntariado) ✓ Colectivos sin forma jurídica establecida que desarrollen acciones de ESS sin ánimo de lucro (Grupos de consumo, de producción y comercialización agroecológica etc.)
<p>Subsector mixto. Administración pública</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Administraciones públicas que desarrollen acciones de ESS no de mercado (promoción, fortalecimiento, visibilización de las entidades y el movimiento de ESS) ✓ Administraciones públicas que desarrollen acciones de ESS de mercado (Contratación pública responsable, provisión de servicios sociales mediante entidades de ESS). ✓ Universidades e institutos mixtos que den apoyo a la ESS.
<p>Sociedad civil – Movimientos sociales</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Movimientos de sociedad civil que apoyan y sustentan la ESS, entre ellos, por ejemplo, se incluirían ciertos sindicatos que abogan por un cambio del sistema económico.

Fuente: Elaboración propia a partir de la propuesta por el Observatorio Vasco de Economía Social OVES-GEEB.

5.3. El Ciclo Económico de un Ecosistema de ESS

Los agentes pertenecientes al Ecosistema de ESS interactuarían en un esquema de ciclo económico basado en la propuesta de REAS red de Redes para el Mercado Social, García-Jané (2002, 2013) y Crespo y Sabín (2014), que con matices comparten una misma estructura. Estaría compuesto por cuatro sectores:

- 1) Producción de Bienes y Servicios: Compuesto por los agentes productores de mercado, de no mercado y el subsector mixto.
 - a. Este sector surtiría de bienes y servicios al de comercialización, posibilitándole tener ingresos.
 - b. Surtiría de bienes y servicios al sector de Consumo responsable, retornándole los ingresos por la venta.
 - c. Accedería al crédito desde el Sector de finanzas éticas y devolvería excedentes en intereses y ahorro.
- 2) Comercialización/distribución: Compuesto por los agentes productores de mercado, de no mercado y el subsector mixto y movimientos sociales.
 - a. Recibiría bienes y servicios del sector de producción devolviéndole ingresos en modo de pagos.
 - b. Surtiría de bienes y servicios al de Consumo Responsable, posibilitándole tener ingresos.
 - c. Accedería al crédito desde el Sector de finanzas éticas y devolvería excedentes en intereses y ahorro.
- 3) Consumo Responsable: Compuesto por los agentes productores de mercado, de no mercado, el subsector mixto y sociedad civil y movimientos sociales.
 - a. Recibiría bienes y servicios del sector de producción devolviéndole ingresos en modo de pagos, generando excedentes y, en el caso, posibilitando crédito.
 - b. Este sector surtiría de bienes y servicios al de Consumo Responsable, posibilitándole tener ingresos.

- c. Accedería al crédito desde el Sector de finanzas éticas y devolvería excedentes en intereses y ahorro, además incluiría la rentabilidad económica y social.
- 4) Finanzas éticas y ahorro solidario. Compuesto por los agentes productores de mercado, el subsector mixto y sociedad civil y movimientos sociales.
- a. Recibiría excedentes del sector de Producción a cambio de crédito garantizándole una rentabilidad económica y social.
 - b. Recibiría ahorro del sector de Consumo Responsable garantizándole una rentabilidad económica y social.
 - c. Recibiría excedentes del sector de Comercialización/distribución, a cambio de crédito, garantizándole una rentabilidad económica y social.

En este ciclo económico la sociedad civil y los movimientos sociales, por un lado, y el Subsector mixto o la Administración pública también tendrían un papel. La sociedad civil y los movimientos sociales aportarían al ciclo económico mediante la visibilización del ciclo y su propuesta de cambio, así como en su legitimación y defensa de los derechos de las personas y entidades participantes. Por su parte, las administraciones darían soporte económico, gerencial, en investigación y entrarían en el ciclo mediante la compra pública responsable y provisión de servicios sociales mediante entidades de ESS.

5.4. Los Flujos

La energía en los ecosistemas se traslada de un agente a otro través de las cadenas de producción, consumo, comercialización y financiación y las redes, quedándose una cantidad menor en el agente que lo consume y derivando éste, a su vez, más energía

Para que un ecosistema pueda funcionar necesita de un aporte energético de diversa índole. Pueden ser flujos materiales (bienes y servicios), inmateriales (saberes, información, concienciación colectiva sobre diversos temas de bien común) o mixtos, relacionados con los procesos de IS, dado que puede originar *inputs* tangibles e intangibles. El flujo de energía será aprovechado por los agentes productores primarios de mercado o de no mercado, así como por los movimientos sociales y el sector público que, a su vez, utilizarán los consumidores primarios, de los cuales se alimentarán los

consumidores secundarios y así sucesivamente. Ésta sería la lógica para plantear un ecosistema vertebrado por flujos.

Para la conceptualización de las redes solidarias, nos hemos basado en la categorización propuesta por Mance (2002) y sistematizada por Castilla-Carrascal (2014). Igualmente adaptaremos los flujos teniendo en cuenta la integralidad del ecosistema donde se plantean flujos sociales que vehiculan lo cultural de su territorio (Silva, 2017), e integra factores económicos, políticos, sociales y culturales, así como a diferentes actores.

Tabla 23. Flujos del Ecosistema de ESS

FLUJOS		DESCRIPCIÓN
Inmateriales	Saberes	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Representa aquellos conocimientos que existen al interior de las redes, los cuales contemplan las diferentes historias de vida, formas tradicionales de producción y de comercialización. ✓ Incluiría también saberes a nivel de gestión participativa a lo interno y externo de las entidades. ✓ El aspecto cultural, vinculado al territorio también generaría flujos, pues es parte de las fortalezas de la ESS, su vinculación y apego al territorio. La apropiación por parte de las personas pertenecientes a las entidades de los aspectos culturales comunes hace “comunidad” y fortalecería de manera intangible el ecosistema.
	Poder y democracia.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Este flujo se relaciona con un cierto ejercicio democrático dentro de las redes, esto es, con la participación de los integrantes del grupo en las decisiones internas. Deben ser observados los puntos en los que está concentrado el poder para que las decisiones tomadas respondan a una lógica democrática. ✓ Ello implica, consecuentemente, la posibilidad de participación de todos los integrantes del grupo en los procesos de toma de decisiones de los EES o de la red.
	Información	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La información es utilizada de modo diferenciado: ante todo, es un medio para fortalecer la transformación social y económica rumbo a una sociedad sostenible, solidaria, justa y diversa. Son cuatro principios para alcanzar ese objetivo: de cooperación, conocimiento libre, autogestión y circulación sin concentración.
	Concienciación sobre los bienes comunes, el	<ul style="list-style-type: none"> ✓ En el trabajo consumimos energía, materias primas y agua, y al final hay desperdicios. Es importante saber de dónde vienen y para dónde van los flujos de materiales (¿de dónde viene la energía?; ¿cuánto puede ser reaprovechado?) ¿Es finito el ecosistema?)

	ecosistema natural y la materia prima.	
Materiales	Productos y servicios	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Serían los flujos relacionados con el consumo, producción, circulación de bienes y servicios. ✓ En este flujo puede verse lo que acontece con los productos una vez que están terminados. La logística usada para entregar al consumidor, o al punto de comercialización, qué rutas y qué centros se depositan los productos. ✓ En esta categoría se incluirían, además, los elementos naturales como pueden ser el sol, lluvias, ríos etc.
	Financieros/monetarios	<ul style="list-style-type: none"> ✓ En esta categoría se incluirían los flujos de valores monetarios, financieros, inversión, ahorro y flujos de representación de valor. ✓ Por dónde pasa el dinero, de dónde viene y para dónde va. En esos flujos es posible percibir cuánto de la riqueza se queda en una comunidad. Y de qué manera es utilizada.
Mixtos	Procesos de Innovación Social	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Esta categoría abarca los flujos derivados de la IS. En el marco de esta categoría podemos encontrar flujos de innovación material, vinculados a la mejora técnica o tecnológica e inmaterial como es la mejora en saberes o maneras de hacer. Las mejoras en procesos gerenciales y de gestión de entidades de ESS estarían incluidas aquí.

Fuente: Elaboración propia a partir de Castilla-Carrascal (2014), Mance (2002, 2011) y Tygel (2010)

5.5. El Entorno, El Territorio o “Lo Local”

Tal y como aduce García-Jane, (2013) resulta lógico pensar que la escala local o regional es la más apta para construir mercados sociales, gracias al conocimiento informal y las relaciones de confianza que genera la proximidad.

El territorio es el espacio físico-geográfico en el que se asienta el ecosistema. Más allá de delimitar un ámbito espacial es el entorno en el que ha de crearse una dinámica sistémica basada en la solidaridad (Coraggio, 2015). El nivel de alcance territorial del País Vasco y su reflejo en cantidad y diversidad de agentes de ESS que lo componen podría posibilitar superar el ámbito de los microemprendimientos para avanzar hacia una articulación “meso”. Que según el mismo autor podría cristalizar en una mayor cooperación y complementación orgánica conscientemente acordada entre diversas

organizaciones de un mismo territorio, sector o encadenamiento intersectorial (Coraggio, 2014, p.40).

Es necesario mantener la cautela, y quizás no sea realista plantear un marco de interacción territorial donde se dé una solidaridad sistémica, sin embargo, podría ser posible una visión de ecosistema en el entorno delimitado que integre mercados interdependientes en el que se den flujos a nivel de red. Así, se podría aspirar a delimitar conjuntos o sectores de agentes de ESS internamente homogéneos, o bien conjuntos de agentes lo suficientemente interrelacionados que compartan –al menos parcialmente– condiciones de producción y reproducción de bienes y servicios. Esta idea, con otras palabras, es adoptada por el mercado social de REAS Euskadi, aunque quizás Olatukoop tenga más posibilidades de avanzar en esa integración meso debido a su menor escala de agentes y su clara identificación territorial (Gipuzkoa).

Por otro lado, al hablar del territorio o lo local es necesario prestar atención a una serie de particularidades a nivel social-cultural-histórico (como pudiera ser el ejemplo del idioma, euskera en este caso). Se trata de relaciones intersubjetivas, solidarias, de reciprocidad, imbuidas de elementos culturales propios que confieren identidad al desempeño de los agentes de ESS en un territorio. Hay que tener en cuenta elementos y lazos de afinidad como la vecindad, historia de asentamiento, identidad y cultura, comportamientos colectivos de representación, o decisión y reglas comunes de resolución de conflictos, mutuo reconocimientos como actores locales, *habitus*, etc. (Coraggio, 2015).

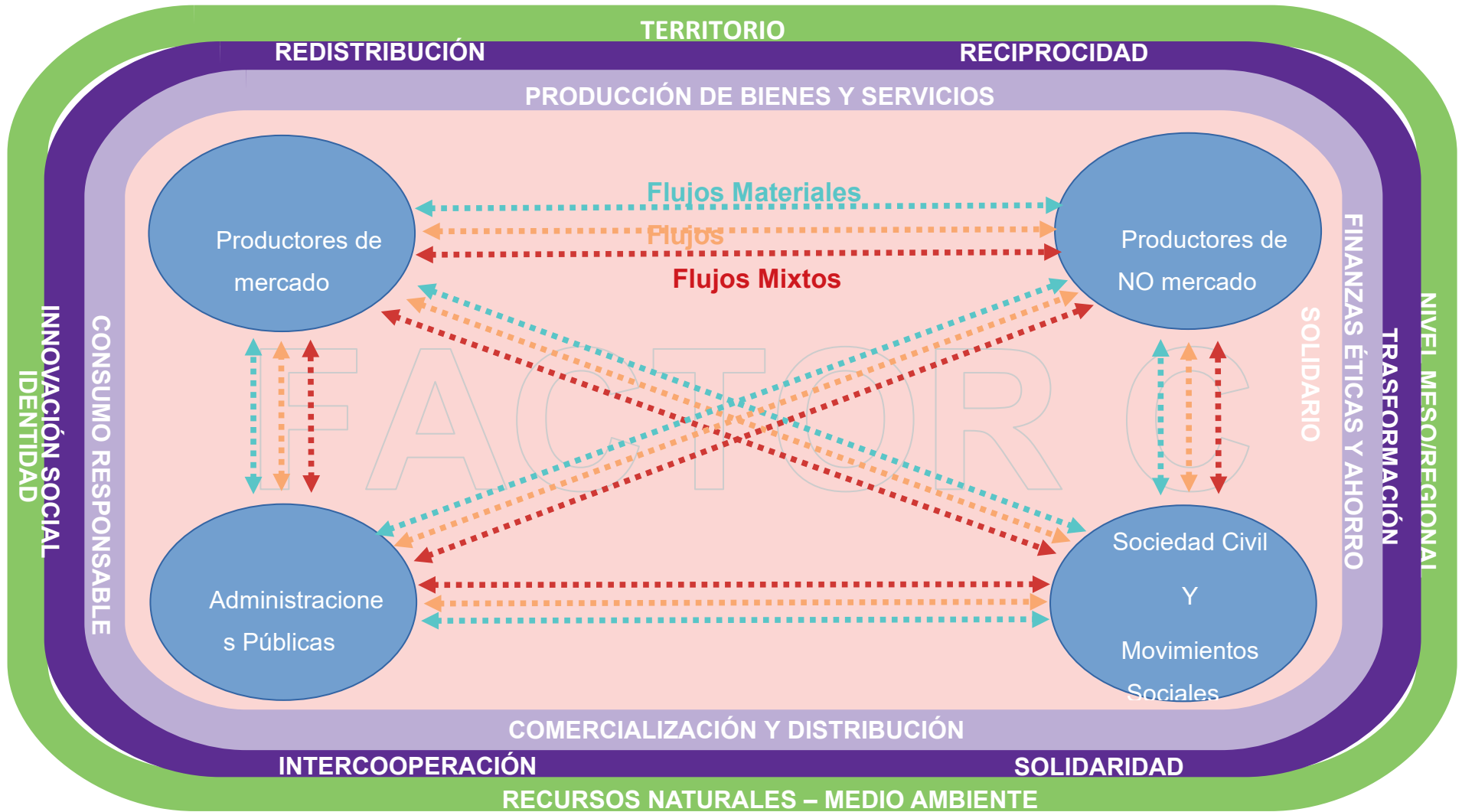
5.6. EL FACTOR C, la savia del Ecosistema de ESS

En el capítulo 4 hemos visto cómo Razeto (2007, 2010) considera a la solidaridad - junto con otros factores- como un factor productivo que contribuye decisivamente a la generación de valor por parte de las entidades de ESS. Introduciendo niveles significativos y crecientes de solidaridad en las actividades de los agentes de ESS en las entidades, los mercados y las administraciones y sus políticas se incrementaría la eficiencia micro y macroeconómica.

Ello conlleva que se materialice la cooperación, colaboración, comunicación, comunidad, compartir, colectividad, compañerismo, comunión, coordinación en el ecosistema a través de las entidades. El factor C puede suplir, hasta cierto punto, las típicas limitaciones de las entidades de ESS (de inversión, acceso a financiación, gestión etc.) debido a que proporciona un conjunto de beneficios, mejora del rendimiento de las unidades económicas siempre que sean colectivas o asociativas y desarrollen su actividad bajo las premisas de la ESS.

Es, por tanto, interesante asumir que un Ecosistema de ESS esté impregnado de niveles de Factor C suficientes para consolidar la acción de los agentes que lo conforman e ir fortaleciéndolos a medida que se desarrollan sus capacidades. Así, los factores organizacionales que compondrían el factor C del Ecosistema de ESS serían la Cooperación, Colaboración, Comunicación, Comunidad, Compartir, Colectividad a los cuales se agregarían la Equidad y la Pertenencia al territorio y la cultura local. Respondiendo la inclusión de estos dos últimos a la importancia que le dan diversos autores como Coraggio, 2014, Mance, 2002, 2008, Pérez de Mendiguren, 2014, Villalva-Eguiluz et al. 2019 a la equidad y otros como Pérez de Mendiguren y Guridi, 2014 a la pertenencia al territorio como elemento fundamental del desarrollo local de la ESS en un territorio concreto

5.7 DIAGRAMA – EL ECOSISTEMA DE ESS



**CUARTA PARTE. ANALISIS
DE RESULTADOS Y
CONCLUSIONES**

CAPITULO VI Análisis de Resultados

Introducción

Este capítulo presenta y discute los resultados obtenidos en el análisis empírico de esta tesis doctoral, aplicando la lógica que ha sido descrita en detalle en el capítulo sobre metodología. Se presentan los resultados derivados del análisis individual de cada variable que se enmarca en los diversos apartados del Ecosistema de ESS propuesto. Se discute si los resultados arrojan luz sobre la existencia de un Ecosistema de ESS en el País Vasco en la actualidad, en qué puntos hay consenso y en cuales menos desde la perspectiva de las personas participantes en el estudio.

Así mismo se discuten los resultados en relación a su congruencia -o no- con la literatura científica analizada en los capítulos 3,4 y 5. Se triangula, así, la información de manera que mejore el sustento de la propuesta de Ecosistema de ESS en el País Vasco.

El capítulo se estructura en dos fases diferenciadas. La primera corresponde a la fase 1, donde se muestra un resumen de los resultados de las primeras seis entrevistas en profundidad que sirvieron para delimitar y validar el instrumento de recogida de información, así como para ayudar a perfilar la propuesta final de Ecosistema de ESS en la CAPV. La segunda fase, por su parte, nos muestra los resultados de otras doce entrevistas que arrojan los resultados finales de la investigación que se concluyen en el capítulo 7.

1. FASE 1: Resultados y Análisis de Resultados

1.1. Caracterización de las entidades entrevistadas y guión de la entrevista

En la siguiente tabla se muestra el perfil de las seis primeras entidades de ESS entrevistadas durante la fase 1 del estudio:

Se ha entrevistado a 1 persona trabajadora en cada una de las seis entidades. El 50% de las entidades seleccionadas tenían entre 0 y 10 personas trabajadoras, otro 17% entre 11 y 100 mientras que el restante 33% tenía más de 100. El 66% es propiedad de las personas socias.

Tabla 24: Resumen de entidades entrevistadas en la fase 1.

Entidad	Fase	Perfil interno					Perfil sectorial					
		Personas trabajadoras	Propiedad	Organización Formal	Gestión interna	Ánimo de lucro	P	D	C	F	AAP	MM
1	1	1 a 10	Unipersonal	Mixta	Horizontal	No						
2	1	>100	Societaria	Mixta	Mixta	No						
3	1	1 a 10	Unipersonal	Vertical	Vertical	Sí						
4	1	11 a 50	Societaria	Mixta	Horizontal	No						
5	1	>100	Societaria	Mixta	Horizontal	No						
6	1	11 a 50	Societaria	Horizontal	Horizontal	No						

Fuente: Elaboración propia.

El 66% de las entidades, en su estructura, tenían elementos formales organizativos mixtos, es decir no son del todo verticales, pero hay un reparto de responsabilidades y decisiones definido. El 17% se auto consideraba totalmente horizontal y el restante 16% vertical en la toma de decisiones y responsabilidades. En cambio, atendiendo a la percepción de la gestión interna, la mayoría se consideraba cercana a la horizontalidad.

La entrevista fue semiestructurada con 24 preguntas cerradas y abiertas. Para las cerradas se utilizó una escala de Likert estableciendo respuestas de opción múltiple con 5 graduaciones, donde 1 era Totalmente en desacuerdo y 5 Totalmente de acuerdo. Se supone que todos los ítems se miden con la misma intensidad la actitud que se desea medir y es el entrevistado el que le da una puntuación (Bozal, 2005). A cada pregunta se le añadió un espacio para respuestas abiertas que complementaron la escala. Las preguntas se organizaron en 4 apartados:

1. Datos básicos de la entidad – 6 preguntas.

Número de personas trabajadoras, propiedad de la entidad, sector de acción, ánimo de lucro o número de mujeres y hombres que trabajaban.

2. De la ESS y su empresa/entidad – 5 preguntas.

Partiendo de la definición de la Economía Solidaria de Pérez de Mendiguren, et al., (2009), se pregunta si creen que su entidad trabaja teniendo en cuenta elementos medioambientales, de equidad, solidaridad y reciprocidad, socioculturales, de vinculación con el territorio o calidad del trabajo. Igualmente, se les invita a exponer su

acuerdo/desacuerdo con la teoría del Factor C de Razeto (1997), que resalta la importancia de la Cooperación, Colaboración, Comunicación, Colectividad y Compartir, además de la Equidad y la idiosincrasia cultural local, que son elementos incorporados de cara a poder ver la valoración que se hace de ellos como posible factor organizacional agregado al Factor C.

3. Sobre el Ecosistema de ESS y sus agentes – 7 preguntas.

En este apartado se partió de las relaciones económicas de la solidaridad de Razeto, (1999), de la importancia del territorio y los intercambios entre agentes locales (Arocena y Massiglia, 2018) y una propuesta de definición propia de un Ecosistema de ESS. Se les pregunta sobre su nivel de acuerdo/desacuerdo con las definiciones en relación al papel que jugaría su entidad dentro de un ecosistema, y la relevancia de aspectos el territorio, los intercambios de bienes y servicios, pero también de saberes como de las posibles sinergias resultantes.

4. Sobre el territorio del Ecosistema y sus flujos. – 6 preguntas.

A partir de la categorización de los flujos diversos planteada por Euclides Mance en 2008 se pregunta acerca de su nivel de acuerdo/desacuerdo con ella, y se les invita a proponer otras, suprimir o modificar elementos propuestos por el autor.

Además, se plantea un último apartado de recomendaciones, reflexiones y aportaciones a la temática, así como las limitaciones que encuentran en el desarrollo de un Ecosistema de ESS.

Las entrevistas, de una duración media de una hora y media, fueron realizadas personalmente. Se analizaron con un sistema categorial predeterminado, con el programa N-VIVO 11, en base a las siguientes macrocategorías:

- Definición y concepto de Ecosistema de ESS
- Caracterización del ecosistema, relaciones y sus agentes.
- Caracterización de los flujos que vertebran el ecosistema.

1.2. Resultados de la Fase 1.

Un primer resultado tuvo que ver con el instrumento utilizado. El guión de la entrevista mostró su capacidad para profundizar y comprender mejor la temática objeto de estudio. Además, se pudo mejorar tanto la forma como aspectos del contenido para el estudio más amplio que se iba a realizar en la fase 2 de la tesis doctoral. En la fase 2 se incorporaron al instrumento, más variables de recogida de datos que pasó de 24 a 35 preguntas, respondiendo a la mayor complejidad del ecosistema planteado, fundamentalmente debido al mayor peso que adquirieron los procesos de IS en la propuesta y a la inclusión de nuevos agentes como son las Administraciones Públicas y los Movimientos Sociales. A continuación, desarrollaremos los resultados con más detalle en cuatro apartados.

El **primer apartado**, referente a la entidad, sector de actuación, tipo organizacional y gestión interna.

En todos los casos existía una percepción de que su gestión diaria “real” era más horizontal de lo recogido en organigramas funcionales y de responsabilidades. De hecho, en dos de las entidades se observaron mecanismos enfocados a garantizar la horizontalidad y democracia real en la toma de decisiones estratégicas. “Existen mecanismos para evitar los hiper-liderazgos, tenemos claro que es importante de cara a nuestro sentimiento y apropiación ser partícipes de las decisiones” afirmó una entrevistada (E6.F1). Ello podía tener relación con las interacciones que surgían en el trabajo, que transcendía al organigrama y se centraba en las personas y sus relaciones.

Por otro lado, los datos revelaron que, si bien la equidad de género estaba entre sus preocupaciones, los hombres ocupaban en un 65% los cargos decisorios, a pesar de que el 67% de las personas contratadas eran mujeres. Ello apuntaba a que seguía siendo un reto para estas entidades.

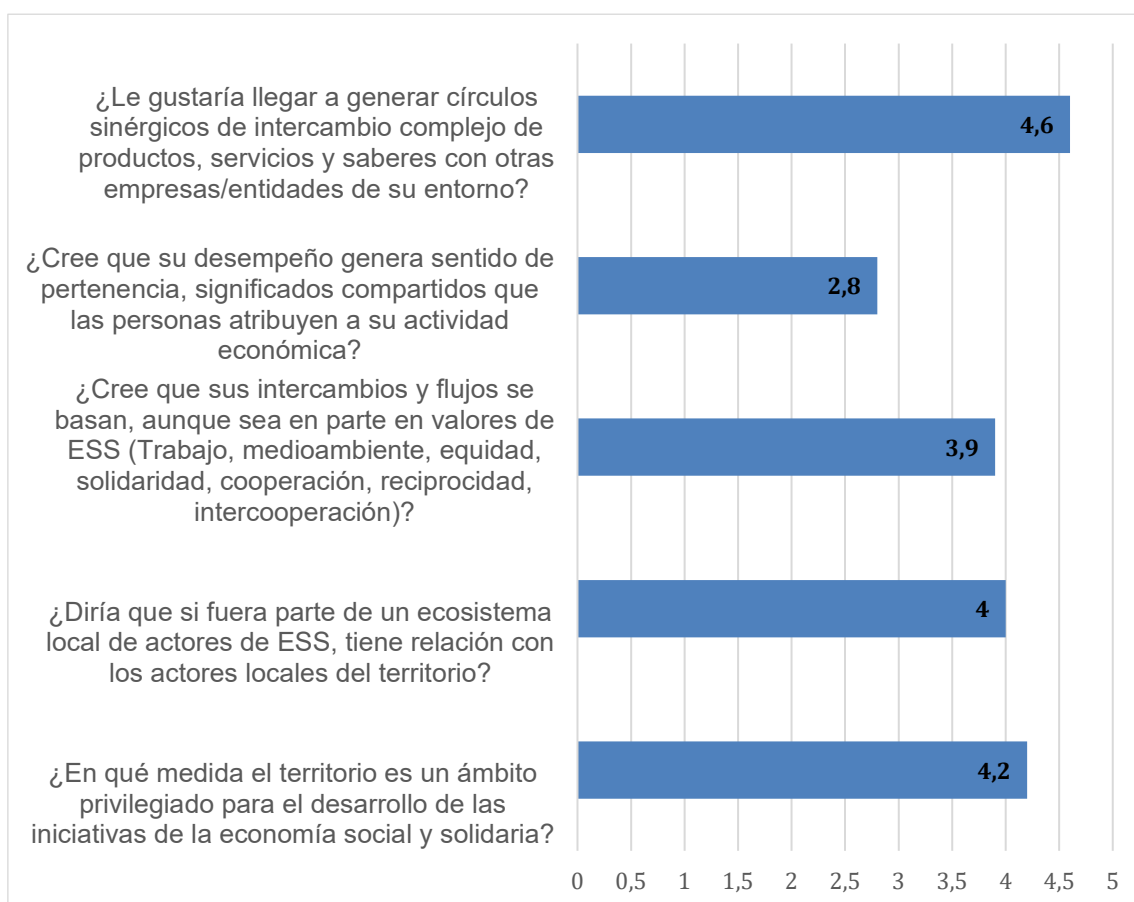
En cuanto al **segundo apartado**, referente a la ESS y su entidad, podemos resaltar varios resultados:

Existía una alta valoración (4,1 sobre 5) de la preocupación en estas organizaciones por tener en cuenta factores medioambientales, sociales y de solidaridad, de equidad de género, de vinculación con el territorio, de calidad del trabajo y conciliación. Aunque la implementación real de todos ellos no tuviera los mismos niveles de atención, como se vio, por ejemplo, con la equidad de género.

Según las personas entrevistadas, los elementos consistentes del Factor C de Razeto (cooperación, colaboración, comunicación, comunidad, compartir, colectividad, además de la equidad y la pertenencia al territorio e idiosincrasia local) podían ser una ayuda, más que reemplazar parcialmente factores como la falta de organización, especialización, acceso al crédito e inversión. El factor de pertenencia al territorio tuvo una puntuación de 3,9. Es interesante señalar, sin embargo, que, durante las entrevistas, se produjo un debate y reflexión respecto al citado factor, dado que no tenían muy claro que esta teoría pudiera ser de utilidad para sus organizaciones, a priori, por lo novedoso del planteamiento, aunque como apuntábamos la media de aceptación cuantitativa fue alta.

Respecto al **tercer apartado**, referente al posible Ecosistema de ESS y el papel de su entidad en el mismo, la media de las respuestas en una escala de 1 a 5 fueron las siguientes:

Gráfico 5: Media de las respuestas.



Fuente: Elaboración propia.

Las encuestas revelan que las personas encuestadas hipotéticamente se ubicaban dentro de un Ecosistema de ESS, teniendo relación con los actores del mismo. Además, veían clara la oportunidad de generar circuitos sinérgicos de intercambio complejo. Sin embargo, la práctica diaria les llevaba a cuestionarse si sus flujos e intercambios se basaban en valores de ESS, dado que la realidad mostraba que la aplicación real de los mismos no era todo lo intensa que se desearía. No se veía a corto plazo una alternativa al sistema capitalista como proponen el Mercado Social o las Redes Solidarias, aunque se consideraba deseable. Por otro lado, según una persona encuestada: “No creo que haya un sentido real de pertenencia al movimiento de ESS, al menos intenso, la actividad económica -servicios- que desarrollamos no genera un sentido fuerte de pertenencia” (E2.F1).

En cuanto al **apartado 4** del territorio y sus flujos:

Se planteó una categorización de los flujos del ecosistema: económicos, naturales y culturales.

Las respuestas revelaron que la propia categorización de flujos basada en la propuesta de Mance (2008) era de 3,5 puntos sobre 5. Había elementos dentro de la categorización que podrían pasar a categoría propia como “flujos sociales”, “flujos formativos” o “flujos de innovación” entre otros.

Respecto al intercambio de saberes y aprendizajes significativos con entidades solidarias de su entorno, el 75% de las respuestas valoró como muy importante tal dimensión.

Se consideró que de media entre un 11% y un 30% de los intercambios de bienes y servicios realizados por las entidades eran con otras entidades de ESS, aduciendo además que era un dato difícil de contrastar.

A la pregunta de si creían que su entidad generaba “capacidades humanas”, entendidas como aquellas que ayudan a las personas a satisfacer sus necesidades, el 80% de las personas adujo estar muy de acuerdo con que su entidad ayudaba a generar estas capacidades

Por último, en cuanto a las limitaciones para llevar a la realidad el Ecosistema de ESS estas fueron las respuestas:

- Necesidades de apropiación por parte de las personas trabajadoras en las entidades de ESS de ser parte de un movimiento de cambio y transformación. Sentirse “sujeto político y de cambio” se consideraba primordial.
- Ligado a lo anterior, necesidad de procesos formativos específicos en las entidades sobre ESS.
- Falta de oferta de calidad en productos y servicios por parte de las entidades de ESS, lo mismo respecto a la falta de demanda, que se veía como la otra cara de la moneda.

- Necesidad de apoyo institucional, políticas públicas de apoyo a la ESS e incentivos económicos y de inversión.
- Necesidad de información sobre productos, servicios y saberes de otras entidades de ESS, espacios de concertación públicos y privados para ello.

1.3. Conclusiones de la fase 1:

Al ser este un primer paso en un estudio más amplio, se pudieron identificar algunas conclusiones parciales y líneas de avance. Como antes apuntábamos, el instrumento de recogida de datos mostró su capacidad para profundizar y comprender mejor la temática objeto de estudio. Además, se pudo mejorar tanto la forma (lenguaje, terminologías...) como aspectos del contenido (conceptos económicos, propios de la ESS) para el citado estudio doctoral en su segunda fase.

Como tal, las entidades consideradas de ESS, no llegaban en algunos casos a identificarse del todo como dentro de un Ecosistema de ESS, dado que alguna era ajena al movimiento y sus redes, aunque les parecía que sería deseable, veían ciertas limitaciones a esta propuesta.

Se vislumbraron mejores potencialidades del ecosistema a nivel micro-local, que en la CAPV sería un nivel “meso” (Coraggio, 2015), que a nivel global-macro y estructural. Ello, por un lado, señalaba las limitaciones y dificultades de la existencia de un Ecosistema de ESS a nivel local realmente integrado, capaz de generar sinergias positivas en sus participantes y su entorno, y capacidades en sus participantes. Por otro lado, se constató la pertinencia de ubicar teóricamente el espacio territorial local como elemento sustantivo del ecosistema (Arocena y Marsiglia, 2018), y a la vez elemento de valor añadido y oportunidad. Siendo conscientes del reducido tamaño y limitaciones de las entidades de ESS el trabajo en red, desde una perspectiva global-local se vería como una buena estrategia.

El sentimiento de pertenencia a una entidad y al territorio, ser y sentirse sujeto de cambio, trabajar acompañado de uso de valores y una ideología de transformación se

consideró fundamental para el desarrollo de la propuesta. Sin embargo, se vieron limitaciones y dificultades relacionadas con la formación en valores a lo interno de las entidades como primer paso de apropiación.

Es reseñable que coincidiendo con autores como Lopera y Mora (2009) e Isenberg (2010) entre otros, en todas las entrevistas se ha observado el papel que pudiera y debiera tener el sector público como agente de apoyo a la ESS y la creación de un ecosistema alternativo. Un Ecosistema legal que estableciera normativas y un marco de acción propio para estas entidades, y que eliminara obstáculos para que éstas pudieran entrar en la actividad económica en igualdad de condiciones con otros agentes, supondría un importante avance (Bastida, Vaquero, Cancelo y Olveira, 2020).

Existían dudas sobre la capacidad de las entidades para satisfacer actualmente la demanda de productos y servicios, así como la calidad y eficacia de los mismos en relación a los provenientes del mercado normal. Sin embargo, de cara a escalar un ecosistema, era un paso necesario a dar. Se señalaba, por ejemplo, que al mismo precio o incluso superior consumirían a entidades de ESS, de REAS, del Mercado Social de Euskadi o de entidades que compartieran al menos en parte sus valores, pero luego en la realidad este inter-consumo era limitado, y en ocasiones es debido a la falta de calidad de los servicios de entidades de ESS (E1.F1, E2.F1, E4.F1, E5.F1, E6.F1).

Se pudo relacionar esto último como una de las limitaciones de las entidades de ESS, a las cuales se respondería con los factores organizacionales del factor C de Razeto (1997). Se veían en parte sustitutivos de otros limitantes típicos de las entidades de ESS hasta cierto punto.

Asimismo, se vio la pertinencia de incluir como factor organizacional la Equidad por un lado y la pertenencia al territorio y a la cultura local por otro. Ambos elementos fueron considerados como sustanciales a la hora de explicar por qué las entidades de ESS pueden ser resilientes y éstos si se veían como elementos hasta cierto punto sustitutivos de carencias como la falta de profesionalización, inversión, organización, etc.

Tal y como indican diversos autores como Adner (2006), Wessner (2007), Melo-Lisboa, (2004), Domanski et al., (2019), e Isenberg (2010) los ecosistemas pudieran ser espacios de IS, en la medida en que se generan respuestas innovadoras desde lo colectivo ante problemas sociales no satisfechos Villalba-Eguiluz et al. (2019). Como muestra este extracto de entrevista: “Somos entidades pequeñas, participativas y trabajamos en red, muchas veces sacamos de esta red y de nuestras aliadas inmediatas de donde parecía que nada había, pensando en nuevas soluciones y baratas” (E3.F1)

Por último, se concebían los flujos entre agentes en diferentes dimensiones interconectadas, pero sin una necesaria causalidad. Asimismo, se propuso una categorización por dimensiones (social, económica, medioambiental, territorial, normativa, cultural, organizativa, emocional, etc.) de los ecosistemas de ESS.

2. FASE 2: Resultados y Análisis de Resultados

El capítulo seguirá el esquema del guión de la entrevista que se ha realizado a las entidades consultadas (Véase apartado metodología). El guion incorpora un total de 35 preguntas distribuidas en los siguientes apartados que se corresponden al esquema del Ecosistema de ESS, propuesto en el capítulo 5 de la presente tesis:

1. Datos básicos sobre la entidad en la que usted se desempeña.
2. La Economía Social y Solidaria y algunos conceptos inspiradores.
3. Los agentes participantes en un Ecosistema de ESS.
4. El ciclo económico de un Ecosistema de ESS
5. Los flujos de un Ecosistema de ESS.
6. El entorno del ecosistema, el territorio o “lo local”.
7. El factor C. La savia de un ecosistema y qué fortalece a las entidades de ESS.

2.1. APARTADO 1. Datos generales sobre las entidades participantes

Para contextualizar los resultados obtenidos, hemos de partir de un acercamiento a los datos generales de las entidades participantes en este estudio. Para ello, en la siguiente tabla recogemos un resumen de las diferentes características de las 18

entidades encuestadas (seis en la fase 1 de la validación del instrumento de recogida de datos y otras doce en la segunda fase). En la tabla se presentan datos sobre el tamaño de las entidades reflejado en número de trabajadores y trabajadoras contratadas, el tipo de propiedad, tipo de gestión formal e interna (informal), si son de ánimo de lucro y el sector o sectores del ciclo económico en el que se desenvuelven.

Tabla 25: Resumen de entidades participantes en la fase 1 y fase 2.

Entidad	Fase	Perfil interno					Perfil sectorial				
		Personas trabajadoras	Propiedad	Organización Formal	Gestión interna	Ánimo de lucro	P	D	C	F	AAP MM
1	1	1 a 10	Unipersonal	Mixta	Horizontal	No					
2	1	>100	Societaria	Mixta	Mixta	No					
3	1	1 a 10	Unipersonal	Vertical	Vertical	Sí					
4	1	11 a 50	Societaria	Mixta	Horizontal	No					
5	1	>100	Societaria	Mixta	Horizontal	No					
6	1	11 a 50	Societaria	Horizontal	Horizontal	No					
7	2	1 a 10	Unipersonal	Mixta	Horizontal	No					
8	2	1 a 10	Societaria	Horizontal	Horizontal	No					
9	2	1 a 10	Societaria	Horizontal	Horizontal	No					
10	2	11 a 50	Pública	Mixta	Mixta	No					
11	2	1 a 10	Unipersonal	Vertical	Vertical	Sí					
12	2	>100	Societaria	Vertical	Vertical	No					
13	2	11 a 50	Pública	Vertical	Mixta	No					
14	2	>100	Societaria	Mixta	Vertical	No					
15	2	51 a 100	Pública	Vertical	Mixta	No					
16	2	1 a 10	Pública	Vertical	Vertical	No					
17	2	1 a 10	Societaria	Horizontal	Mixta	Sí					
18	2	1 a 10	Unipersonal	Vertical	Mixta	No					

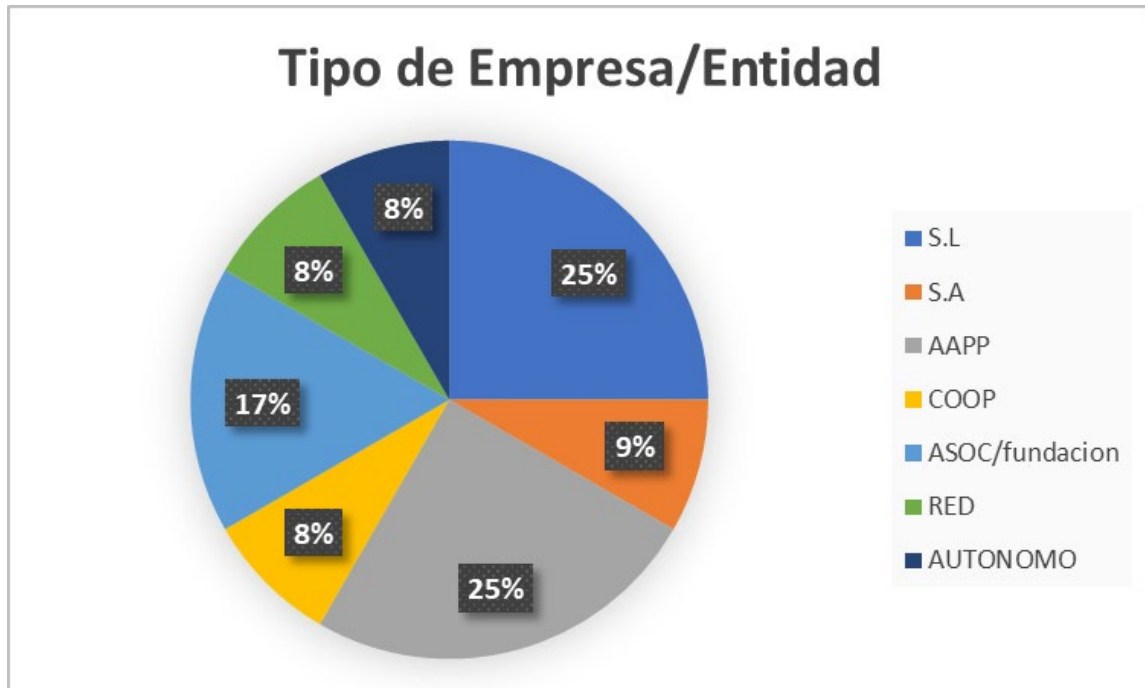
Fuente: Elaboración propia.

Como podemos ver, se ha trabajado con diferentes tipos de empresa en base a su personalidad jurídica. Observamos 7 tipos diferentes, a saber; 1) Cooperativa, 2) Sociedad Limitada, 3) Sociedad Anónima, 4) Régimen de autónomos, 5) Asociación/Fundación 6) Red y 7) Administración Pública.

En el siguiente gráfico podemos observar cómo un 25% de las entidades encuestadas son Administraciones Públicas, otro 25% Sociedades Limitadas, el 17% Asociaciones o Fundaciones mientras que las demás personalidades jurídicas suponen entre un 8 y un 9% del total. Tal y como plantean García Jané (2016) y Socias-Horrach (2013) cuando estamos hablando de ESS nos encontramos ante una variedad importante de tipologías

de entidades que desarrollan acciones productivas en un entorno delimitado. En el siguiente gráfico podemos observar esta variedad de entidades.

Gráfico 6: Entidades en base a su personalidad jurídica.

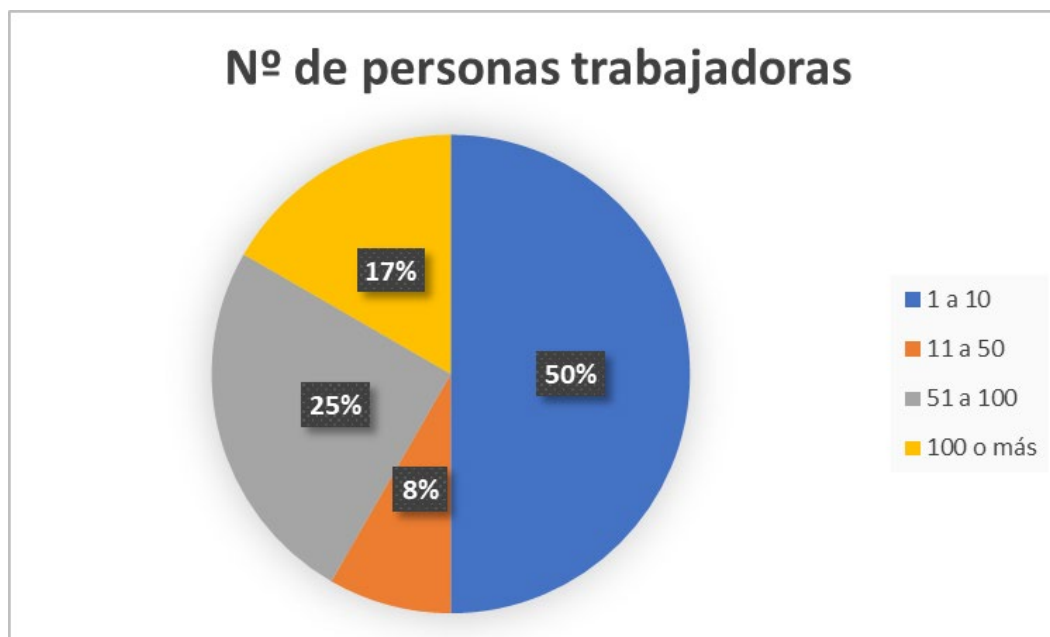


Fuente: Elaboración propia

En cuanto al tamaño de las entidades, se ha optado por dimensionarlas en función del número de personas trabajadoras, estableciendo una horquilla de 1 a 10, de 11 a 50, de 51 a 100 o más de 100. En el siguiente gráfico podemos observar con detalle la distribución relativa.

Como podemos observar en el gráfico 7, el 50% de las entidades participantes tienen menos de 11 personas asalariadas. Esto es coherente con la realidad de entidades pertenecientes al Ecosistema de ESS en el País Vasco (Véase capítulo II, datos de ESS en la CAPV). Los siguientes rangos de entidades están bastante equilibrados; un 17% tiene 100 o más personas asalariadas, otro 25% de 51 a 100 personas y un 8% de 11 a 50 personas.

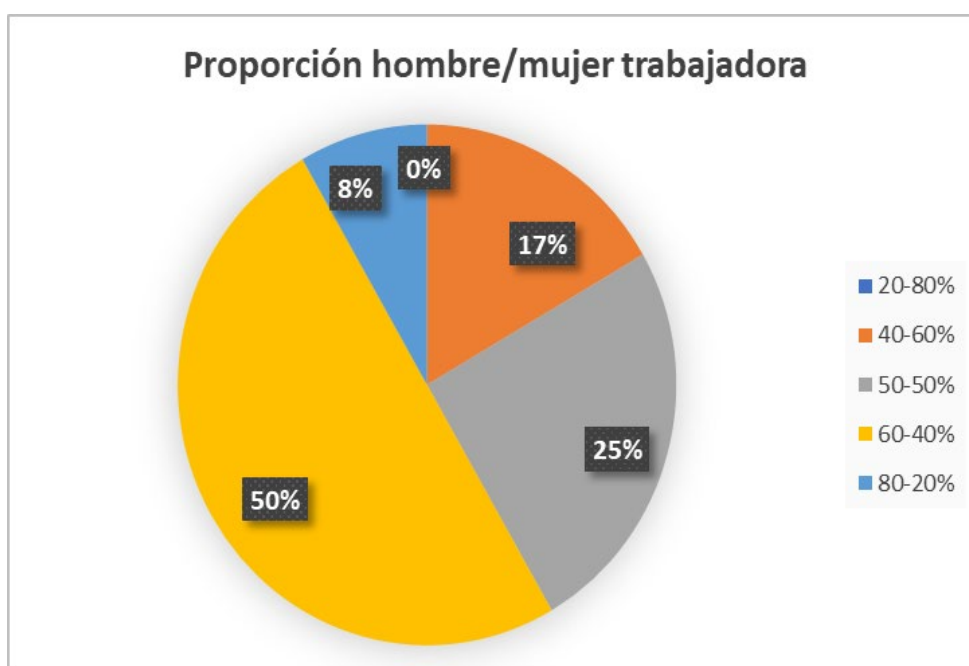
Gráfico 7: Distribución de las entidades en base al número de personas trabajadoras.



Fuente: Elaboración propia.

Por otro lado, se recoge la relación aproximada de trabajadores y trabajadoras en la entidad. Observamos como la proporción es bastante equilibrada. El 50% de las entidades tiene una proporción del 60% hombres/40% mujeres, otro 25% una proporción 50%/50%, mientras que si sumamos al 17% que tiene una proporción de 40% hombres/60% mujeres tenemos que más del 90% de las entidades se mueve en la horquilla 40 por ciento y el 60 por ciento para ambos géneros que establece la ley estatal de igualdad de 2007.

Gráfico 8. Proporcionalidad género



Fuente: Elaboración propia.

Siguiendo con el análisis de los datos generales de las entidades participantes, encontramos que se desenvuelven en todos los sectores del ciclo económico, siendo, por tanto, una muestra representativa del ciclo económico (Producción, Comercialización y Distribución, Finanzas Éticas y Ahorro Solidario y Consumo responsable) (REAS, 2012; García-Jane, 2016). A la hora de la recogida de los datos se han establecido dos categorías adicionales que comparten parcialmente esta lógica, que son las Administraciones Públicas (AAPP) y los Movimientos Sociales (MMSS), que se desenvuelven en el ámbito de producción de bienes y servicios. Por lo tanto, tenemos representados todos los sectores del ciclo económico. En la siguiente tabla se muestra el detalle de los datos recogidos, teniendo en cuenta que varias entidades se han ubicado en 1 o más sectores.

Tabla 26: Entidades por sector del ciclo económico de la ESS.

Producción de servicios o bienes	9
Comercialización y distribución	1
Financiación y ahorro solidario	1
Consumo responsable	1
Administración Pública (AAPP)	4
Movimientos Sociales (MMSS)	1

Fuente: Elaboración propia

Por último, se recogen las percepciones del desempeño de las entidades en relación a diversos factores de importancia en un Ecosistema de ESS. Se preguntó sobre la opinión acerca de si en las entidades se tenían en cuenta en su praxis diaria 1) aspectos medioambientales, 2) Sociales y de Solidaridad, 3) de Equidad de Género, 4) de Vinculación con el territorio y aspectos culturales del entorno y por fin, 5) la impresión acerca de la calidad del trabajo en su entidad.

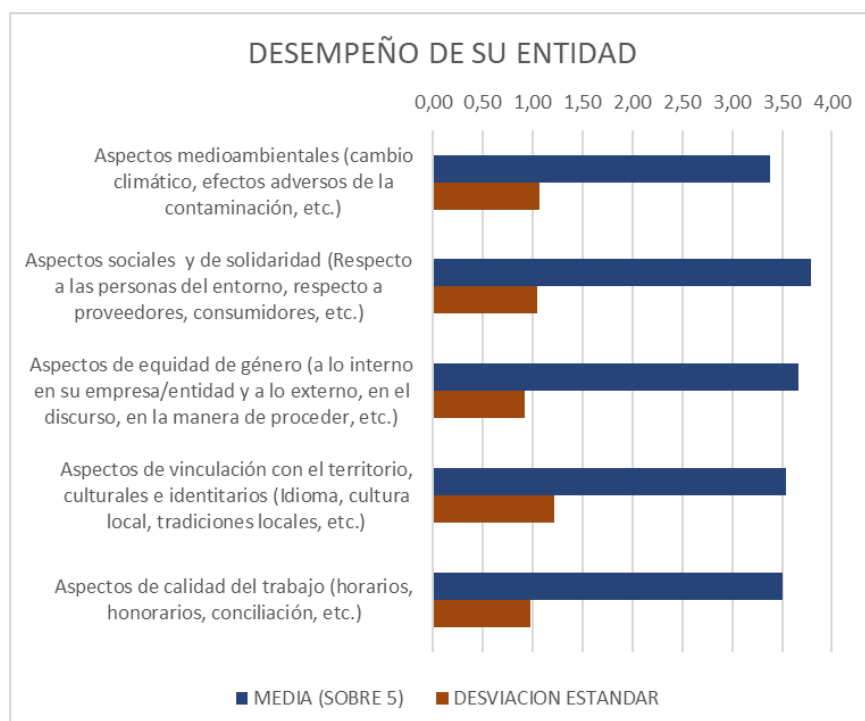
Como podemos observar en la siguiente tabla y en el gráfico de barras, las medias de aceptación acerca de los diferentes aspectos preguntados son de notable (Un 3,58 sobre 5). No se observan grandes variaciones entre los aspectos mencionados, la media baja a un 3,38 cuando se trata de los aspectos medioambientales mientras que la media más alta es la preocupación en la praxis sobre aspectos sociales y de solidaridad. En todo caso, observar que, ningún aspecto obtiene puntuaciones máximas relativas a si en la praxis diaria estas cuestiones son tenidas en cuenta en las entidades. Ello seguramente debido a que la propuesta de la ESS es de cambio profundo de paradigma, y en la realidad diaria es razonable ser cauto respecto a su desarrollo actual y factibilidad futura, más en un contexto de crisis sanitaria y socioeconómica como el actual.

Tabla 27: Medias y desviación estándar de desempeño en base a aspectos medioambientales, de solidaridad, equidad, vinculación con el territorio y laborales.

ASPECTOS SOBRE EL DESEMPEÑO DE SU ENTIDAD (Escala Likert de 1 a 5)	MEDIA (SOBRE 5)	DESVIACION ESTANDAR
Aspectos medioambientales (cambio climático, efectos adversos de la contaminación, etc.)	3,38	1,06
Aspectos sociales y de solidaridad (Respecto a las personas del entorno, respecto a proveedores, consumidores, etc.)	3,79	1,05
Aspectos de equidad de género (a lo interno en su empresa/entidad y a lo externo, en el discurso, en la manera de proceder, etc.)	3,67	0,92
Aspectos de vinculación con el territorio, culturales e identitarios (Idioma, cultura local, tradiciones locales, etc.)	3,54	1,22
Aspectos de calidad del trabajo (horarios, honorarios, conciliación, etc.)	3,50	0,98
MEDIA TOTAL	3,58	1,05

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 9: Medias y desviación estándar de desempeño en las entidades en base a aspectos medioambientales, sociales y de solidaridad, equidad, vinculación con el territorio y laborales.



Fuente: Elaboración propia

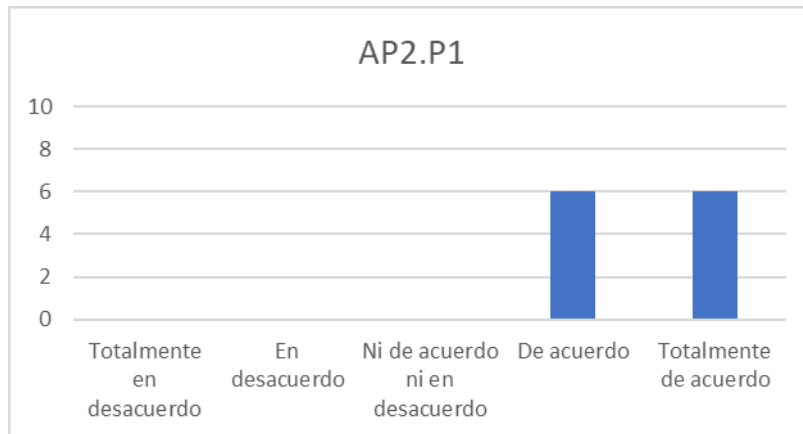
2.2. APARTADO 2. La Economía Social y Solidaria y algunos conceptos inspiradores.

En el presente apartado se muestran los resultados sobre las opiniones que tienen las personas entrevistadas acerca de ciertos elementos constitutivos de un Ecosistema de ESS en la CAPV. Concretamente, en torno a la construcción holística de un ecosistema, la importancia de la IS en el mismo y el tipo de economía a desarrollar. Asimismo, se plantean una serie de interrogantes acerca de los seis conceptos inspiradores (Véase capítulo 5) que pudieran acompañar a un Ecosistema de ESS, a saber; 1) Intercooperación, 2) Redistribución, 3) Reciprocidad, 4) IS, 5) Transformación Social y 6) Solidaridad. A continuación, pasamos a relatar los resultados.

AP2.P1. Marque con una "X" su acuerdo/desacuerdo con la siguiente frase:

“De cara a la conceptualización de un Ecosistema de ESS es necesario contemplarlo bajo una perspectiva que se extiende más allá de los conceptos centrados en el actor, debiendo incorporarse modelos de gobernanza, infraestructuras de apoyo e incluso normas legales y culturales.”

Gráfico 10: Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP2.P1



Fuente: Elaboración propia

Como podemos observar en el gráfico, el 50% de las personas entrevistadas estuvo de acuerdo en que ha de construirse un Ecosistema de ESS desde una perspectiva amplia, que aborde los elementos desde un enfoque que trascienda el mero análisis del actor

(entidad) que lo compone. Se ve, por tanto, necesario incorporar a la construcción del mismo, factores como son la gobernanza, infraestructuras de apoyo al ecosistema, normatividad y el tener en cuenta los factores culturales. Por su parte, el otro 50% de las personas entrevistadas estuvo totalmente de acuerdo con la afirmación, lo que fortalece la opinión de la necesidad de incorporar estos factores. No obstante, en las entrevistas se vertieron comentarios que matizan y enriquecen esta respuesta.

Una persona abogaba por la importancia de incluir la perspectiva de género, previo a la caracterización de un Ecosistema de ESS. “La perspectiva de género es necesaria para construir un Ecosistema de ESS, no podemos olvidarlo” (E1.F2). Por su parte, dos entrevistados vinculaban directamente el ecosistema a la generación y sostenimiento de la vida (Pérez-Orozco, 2006, 2015; Carrasco, 2003, 2009, REAS, 2012) “El Ecosistema de ESS únicamente tiene sentido como lugar de sostenimiento de la vida” (E7.F2), “Veo el ecosistema como un “sujeto transformador”, si es así, habrá vida en los ecosistemas” (E10.F2).

También hubo matizaciones sobre el carácter plural, colectivo e inclusivo en el que ha de abordarse la construcción de un Ecosistema de ESS. “Para que un ecosistema sea funcional la construcción ha de ser colectiva, pues ha de ejercer un espacio de transformación” (E8.F2). El tipo de gobernanza y las infraestructuras y apoyos por parte del sector público también se revelaron como nucleares. “El sector público ha de tener un papel importante de apoyo, sostenimiento e impulso de la ESS” (E2.F1), “Hay que involucrar a las autoridades y a los movimientos ciudadanos en la construcción del ecosistema” (E16.F2)

AP2.P2. Marque con una “X” su acuerdo/desacuerdo con la siguiente frase:

¿Cree usted que en un Ecosistema de ESS pueden generarse nuevas ideas (productos, servicios y modelos) que satisfacen simultáneamente las necesidades sociales, más eficazmente, y crean nuevas relaciones sociales o colaboraciones?

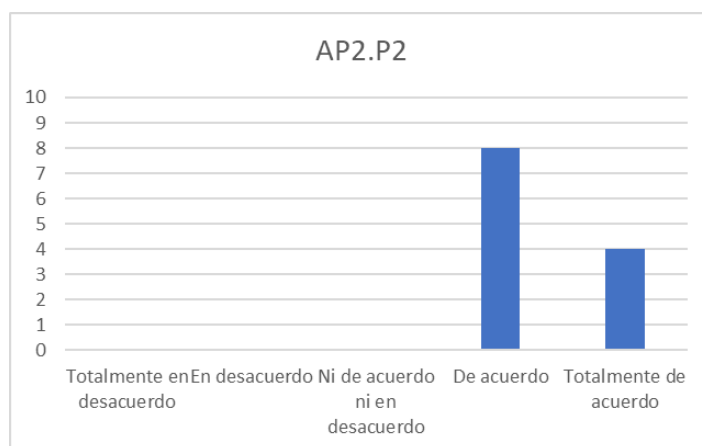
La segunda pregunta del apartado 2 estaba relacionada con la hipótesis de que los Ecosistemas de ESS descansan en procesos de IS y ayudan a apuntalar su arquitectura.

Previamente se había planteado a las personas entrevistadas una serie de características de la IS que a juicio de Bouchard (2013) tienen que ver con qué es una intervención lanzada por actores sociales para alcanzar una meta, satisfacer necesidades específicas, proporcionar una solución o aprovechar una oportunidad para cambiar las relaciones humanas. Se trata, pues, de que la IS de respuestas específicas a problemas específicos. Autores como Lévesque (2006) o Moulaert (2013 et al.) entienden que la IS aporta soluciones de carácter progresivo a problemas como la inequidad.

Una vez propuestas estas características, se preguntó a las personas entrevistadas acerca de su acuerdo/desacuerdo con que en un Ecosistema de ESS pueden generarse nuevas ideas (productos, servicios y modelos) que satisfacen simultáneamente las necesidades sociales, más eficazmente, y crean nuevas relaciones sociales o colaboraciones.

Las respuestas revelaron un amplio acuerdo sobre esta afirmación, dado que el 75% de las personas entrevistadas estuvo “de acuerdo” con la aseveración, mientras que el 25% restante estuvo “muy de acuerdo”. En el siguiente gráfico podemos ver el detalle de las respuestas.

Gráfico 11. Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP2.P2



Fuente: Elaboración propia.

Ello quiere decir que las personas entrevistadas ven que en un Ecosistema de ESS puede haber diversos procesos de IS que lo apuntalen. De hecho, se subrayaba que la

generación de nuevas relaciones sociales o colaboraciones se alineaba con los objetivos de la ESS (E8.F2, E9.F2 y E16.F2). También surgió como elemento de interés el hecho de que los procesos de IS en el marco de un Ecosistema de ESS tenían que ser capaces de poder construir relaciones “no autoritarias”, pues de otro modo no serviría de nada. Por otro lado, en varias entrevistas (E8F2, E9.F2, E12.F2, E15.F2, E16.F2 y E18.F2) salió a relucir el hecho de que había que hablar de IS manteniendo ciertos reparos, dado que según las personas entrevistadas el término había sufrido una apropiación y vaciado de contenido por parte del sistema capitalista, alejándose de lo que ellos/as entendían como IS. Varias frases ilustran este hecho, por ejemplo “La IS está pervertida, se utiliza demasiado por los agentes de desarrollo neoliberales” (E8.F2), “Habrá que evaluar la IS en función de su utilidad, no todo es IS” (E10.F2), o por ejemplo “Ahora parece que todo es IS, no todas las startups y apps son IS, de hecho muchísimas no lo son, aunque así lo venden” (E8.F2, E9.F2).

Interesante este último punto, dado que denotó una cierta reflexión por parte de las entidades acerca del discurso sobre IS actual. Efectivamente, el discurso sobre IS manejado por las grandes corporaciones y las administraciones estaba acotado por cuestiones puramente técnicas, tecnológicas y, hasta cierto punto, instrumentales, que respondían más a intereses y razonamientos de mercado. Ello hacía alejarse en ocasiones a la IS de su vertiente ética, que era preocupación en mayor o menor medida de las entidades encuestadas.

AP2.P3. Marque con una “X” su acuerdo/desacuerdo con la siguiente frase:

¿Cree pertinente analizar los ecosistemas de ESS como los sistemas en los cuales las innovaciones sociales emergen?

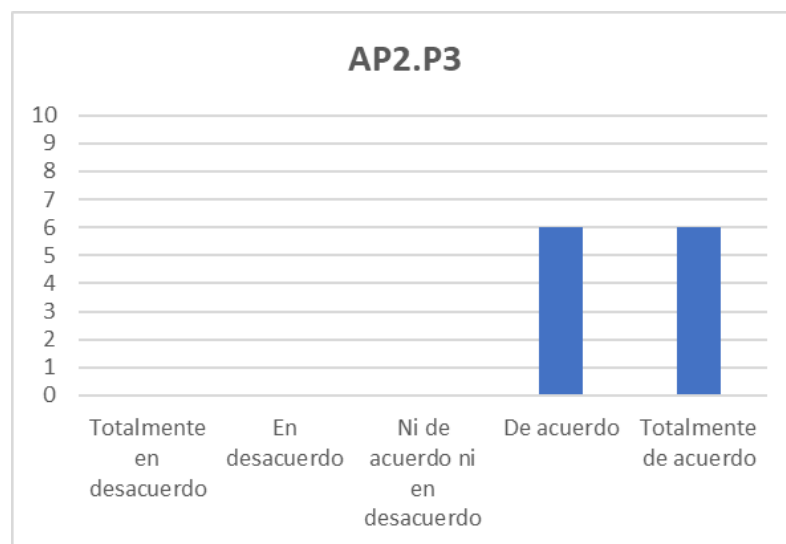
La siguiente pregunta estaba planteada de manera que se cuestionaba a las personas entrevistadas no únicamente si en un Ecosistema de ESS se daba IS, sino que si era un espacio en el cual las IS-s emergían de manera especial. El 50% de las personas entrevistadas estaba de acuerdo con esta afirmación, y el otro 50% restante muy de acuerdo. Esto es coincidente con lo planteado por Bouchard (2007) y Richez-Battesti et

al. (2012), que afirman que la ESS y las entidades que se desenvuelven en ella pueden significarse como motor de IS al responder a necesidades sociales pues desarrollan y ofrecen productos y servicios para segmentos ignorados (Bouchard, 2011).

Encontramos diversos ejemplos en extractos de las entrevistas con ciertas matizaciones: “Sí, puede ser. Claro que han de tener una visión de crear estructuras democráticas -en las entidades- que acompañen al proceso” (E8.F2, E9.F2), lo que está en concordancia con lo planteado por Etxezarreta et al. (2014). Una persona entrevistada afirmaba taxativamente: “Si existe un cambio para eso tiene que haber innovación, y hay que analizarla” (E12.F2). Otra persona entrevistada afirmaba que efectivamente se pueden analizar los ecosistemas de ESS como aquellos en los que las IS-s emergen siempre y cuando estas IS conduzcan a una transformación social, y que esta transformación tiene que quedar declarada (E10.F2). Con esta afirmación vinculaba la IS a la transformación en un Ecosistema de ESS, siendo coincidente esta afirmación con lo planteado por Altuna (2019). Una persona hacía una matización acerca de si era necesario siempre “innovar”: “Es importante, pero a veces no hace falta innovar si ya está inventado” (E18.F2). Por su parte, una persona trabajadora en el sector público planteaba que la “verdadera innovación de la ESS estaba en construir una institucionalidad basada en la reciprocidad” (E16.F2). No se adentró en proponer la manera de llevarlo a cabo en su institución, pero veía grietas de oportunidad siempre y cuando la ESS creciera lo suficiente para que las instituciones la tuvieran en cuenta. La idea de fondo que mostraba esta persona tenía que ver con la hibridación de lo público y lo privado, y esta idea era compartida a rasgos generales por otras personas entrevistadas (E8.F2, E10.F2). Se trataría, pues, de difuminar las fronteras público/privadas o al menos flexibilizarlas de manera que la institución se pudiera relacionar de maneras diferentes con la ciudadanía, fomentando la co-producción y co-construcción de nuevos relatos e identidades compartidas que a su vez devengan en otra manera de hacer y entender las políticas públicas. Esta idea salió en otros apartados de la entrevista como se verá en las preguntas relacionadas con los conceptos

inspiradores (AP2.P10), los agentes pertenecientes al ecosistema (AP3.P2) y las referentes al ciclo económico (AP4.P2).

Gráfico 12: Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP2.P3



Fuente: Elaboración propia

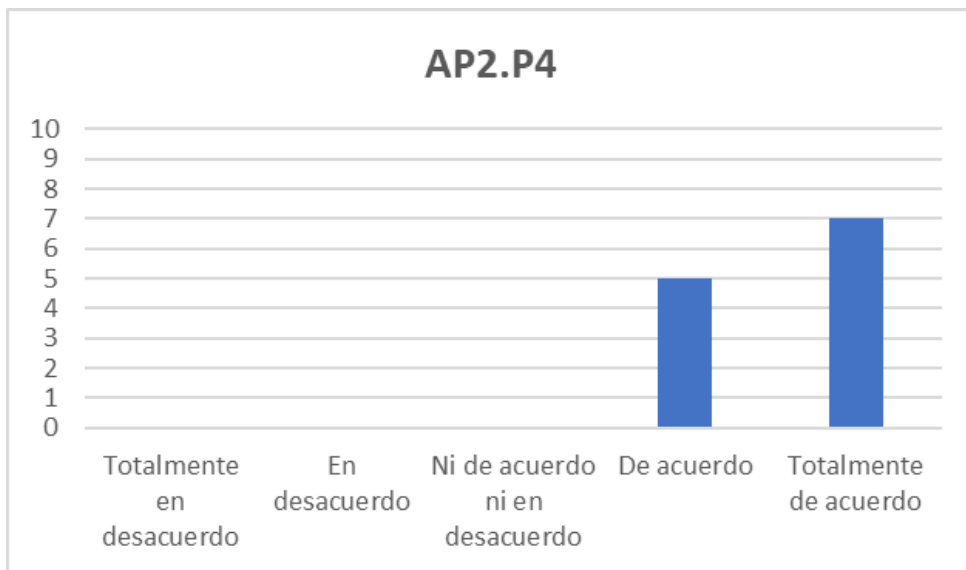
AP2.P4. Marque con una “X” su acuerdo/desacuerdo con la siguiente frase:

“La IS no separa los medios de los fines, tratando dichos problemas como inherentes a las relaciones sociales. Esta consideración conlleva a modificar las relaciones adoptando nuevas prácticas sociales, arreglos institucionales y formas de participación en el marco de un Ecosistema de ESS”.

Tal y como plantean autores como Moulart *et al.* (2017) esta pregunta hacía hincapié en la importancia de las relaciones y en el cambio relacional que se da en un Ecosistema de ESS cuando está vinculado a la IS. Como podemos observar en el gráfico siguiente, la totalidad de las personas encuestadas estaba de acuerdo en que un cambio relacional era importante a la hora de trabajar en el marco de un Ecosistema de ESS. El 40% de las personas estaba de acuerdo con esta afirmación y otro 60% muy de acuerdo. Varias personas resaltaban el ámbito relacional como espacio de transformación “Las relaciones son la clave”-...- “Para transformar y crear nuevos modelos” (E8.F2). Se veía clave romper el modelo de relaciones actual para “construir un nuevo sistema” (E11.F2).

En efecto, se trataría de generar nuevos espacios de relación entre las entidades de ESS, las administraciones y los movimientos sociales de cara a generar IS en el sentido de poder lograr respuestas conjuntas a demandas sociales antes insatisfechas. En un sentido parecido, otras personas entrevistadas daban mucha importancia al cambio relacional, y aducían que se debía ir cambiando a diferentes capas o niveles -familiar, amistad, pueblo- para generar otro modelo de relaciones con el objetivo de ir construyendo “Territorios transformadores” (E8.F2, E9.F2). También se vinculaba el ámbito relacional a la dimensión colectiva de construcción de un Ecosistema de ESS “Hay que articular formas colectivas de análisis -...-generar dinámicas colectivas de discusión abierta” (E10.F2). Ello conllevaría, por ende, reenfocar los espacios relacionales con la ciudadanía y las entidades de ESS a diferentes niveles, entre ellos el político y como no, el educativo, en el que las universidades podrían jugar un papel relevante.

Gráfico 13: Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP2.P4



Fuente: Elaboración propia

AP2.P5. Marque con una “X” su acuerdo/desacuerdo con la siguiente frase:

“La transformación social no puede aparecer por la simple multiplicación de Innovaciones Sociales, sino que es necesaria la vinculación de los movimientos sociales y su objetivo emancipatorio para configurar nuevas reglas”

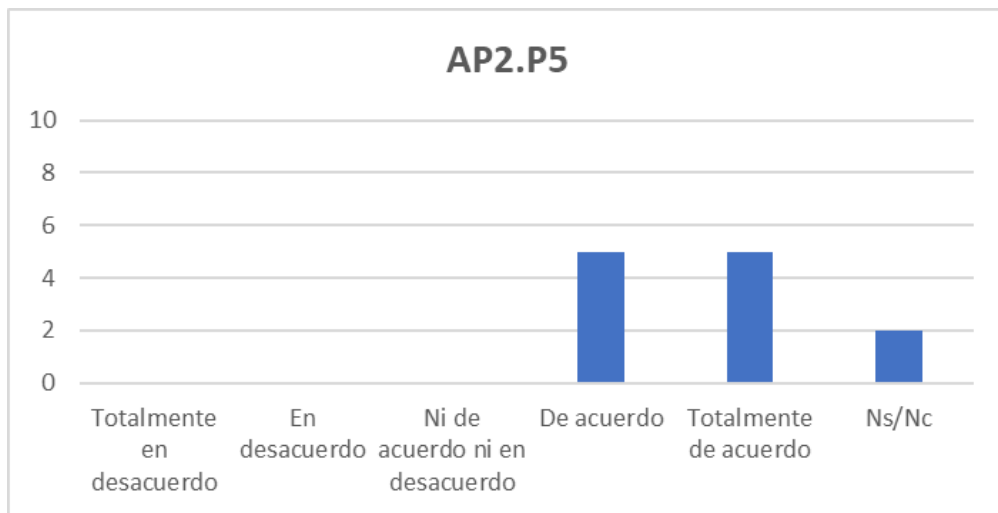
Relacionada a la anterior pregunta, se planteaba cuán importante eran los movimientos sociales y su objetivo emancipatorio en el proceso de transformación social, vinculándolo a la IS y en el marco de un Ecosistema de ESS. Varias de las personas entrevistadas provenían de entidades que tenían relación con movimientos sociales directamente o a través de redes o espacios de participación anexos a su praxis diaria, mientras que otras no tenían relación alguna con ellas. En base a lo planteado por autores como Etxezarreta *et al.* (2014) o Klein *et al.* (2016) el papel de los movimientos sociales es de alto interés para generar cambios y nuevas reglas, y no es suficiente que se dé un compendio de IS para conseguir transformación social, sino que la pulsión de estos es nuclear para llevarla a cabo. Igualmente, tal y como plantea Altuna (2019) la IS ha de ser transformadora de la realidad.

En base a las respuestas obtenidas, se puede observar que las personas entrevistadas veían interesante la participación de los movimientos sociales en la construcción de IS en el marco de un Ecosistema de ESS. El 40% de las personas entrevistadas estaba de acuerdo con esta afirmación, y otro 40% restante muy de acuerdo. Una persona subrayaba que el objetivo emancipatorio de los movimientos sociales tenía que ser interno a los mismos, y ser fruto de una discusión colectiva (E10.F2). Otra persona, desde el ámbito público afirmaba “Tienen que haber mimbres sociales, una estrategia de futuro y un modelo de gobernanza transparente para la transformación social” (E13.F2). Asimismo, la misma persona afirmaba que el sector público podía ser impulsor de transformación social junto a los movimientos sociales, fomentando un cambio de relaciones entre la ciudadanía y lo público desde una concepción diferente de la hegemonía de lo público en lo relacional, generando a la par IS. Esto último está en consonancia con lo planteado por autores como Moulaert *et al.* (1997,2017), para quienes el estado puede ser el ente integrador que impulse la IS. Además, otra persona entrevistada afirmó que la clave estaba en cómo vincular al sector público y a los movimientos sociales (E17.F2). ¿Cómo vincularlo? En la entrevista surgieron aportaciones como el tratar de establecer canales de dialogo con las administraciones y movimientos sociales, y espacios de concertación donde se diera voz

a los diferentes agentes de cara a co-producir y co-construir políticas públicas tendentes a la IS y al desarrollo de un Ecosistema de ESS.

Por su parte, nombrar que el 20% restante de las personas encuestadas, sin embargo, no supo dar respuesta a la pregunta, pues no veía claro el papel de estos movimientos sociales. No querían decir que no estuvieran de acuerdo, sino que no se atrevían a valorarlo dado que les generaba dudas. Una persona resaltaba que “Meter a los movimientos sociales no garantiza la emancipación” (E8.F2), que tenía que haber una “estrategia de cambio de relaciones sociales” para un “nuevo modelo económico”, y que entonces, quizás sí podían ser emancipatorios (E8.F2, E9.F2). Ello, seguramente, implicaba un cambio en el modelo formativo y también social en el sentido de configurar nuevas maneras de realizar el acto económico, de gestionar las entidades y de dialogar con los diversos agentes en un territorio junto con los movimientos sociales. Para ello las relaciones entre agentes tendrían que basarse en el mutuo respeto y en la horizontalidad.

Gráfico 14: Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP2.P5



Fuente: Elaboración propia

AP2.P6. Marque con una “X” su acuerdo/desacuerdo con la siguiente frase:

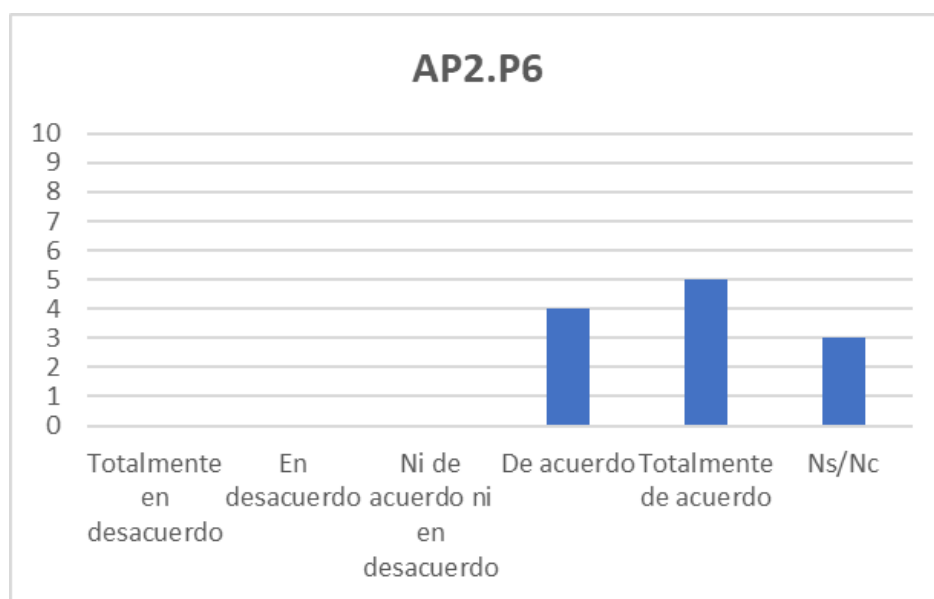
¿Cree que su empresa/entidad genera IS? ¿En ese caso, cuáles?

Tal y como ocurrió con la pregunta anterior no todas las personas contestaron. El 35% de las personas estuvo de acuerdo en que su entidad generaba IS, otro 45% muy de acuerdo, mientras que el 20% restante prefirió no contestar. Entre las IS que se generaban en las entidades podemos encontrar el Comercio Justo (E12.F2), relaciones de proximidad y confianza con clientes basadas arreglos interpersonales (E11.F2), la plataforma “Ongi Etorri Errefuxiatuak”, el Gaztetxe, Grupos de Consumo agroecológico o una Agenda Cultural municipal concertada con agentes sociales del municipio (E13.F2), acceso colectivo al conocimiento y Koop Fabrika (E10.F2) o su propia empresa (E18.F2, E11.F2).

Desde el punto de vista básico de que una IS pudiera ser aquella nueva acción que responde a unas necesidades sociales insatisfechas por el estado y por el mercado, varias personas vieron reflejadas en sus entidades y praxis ciertas acciones. Por ejemplo, varias personas aducían que su entidad daba respuesta a situaciones de desigualdad social, degradación medioambiental, opciones de consumo responsable o formación en valores que no eran abordadas por el sistema socioeconómico en general. Que, a ese respecto, se desenvolvían en las lindes del sistema, pero que a la par respondían a demandas sociales concretas de diverso tipo (entre las cuales en los servicios de cercanía) más de una persona (E8.F2, E9.F2, E12.F2, E18.F2) nombró los aspectos relacionales, emocionales e incluso afectivos, y que la pervivencia de sus entidades era muestra de ello.

Varias de las entidades basaban gran parte de su trabajo en servicios a las Administraciones Públicas (lo que implicaba que eran sumamente dependientes de las administraciones en términos de financiación), y satisfacían necesidades lucrativas y no lucrativas, ofreciendo servicios y productos de manera diferente al mercado y sobre todo para sectores ignorados de la población (Bouchard, 2011). Y es, en efecto, en este punto donde encontramos relación entre la IS y la ESS en la realidad.

Gráfico 15: Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP2.P6



Fuente: Elaboración propia

AP2.P7. Marque con una "X" su acuerdo/desacuerdo con la siguiente frase:

“Hay que entender la economía como un proceso/herramienta para satisfacer las necesidades materiales y sociales. Es necesario, por tanto, un sistema socioeconómico, que se rija por otros valores, otra institucionalidad En este proceso el ser humano mantiene una relación recíproca con su entorno físico y natural y los demás seres humanos, de tal manera que logre el sustento y, en último término, la reproducción de la vida.”

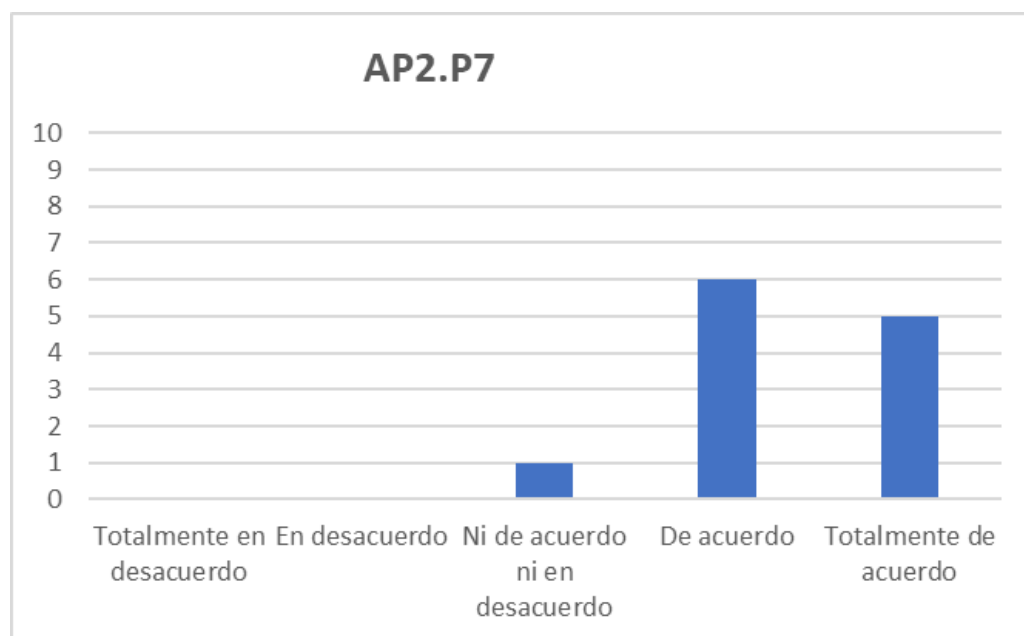
En línea con lo que proponen autores como Coraggio (2007, 2009, 2011 y 2015), Pérez de Mendiguren (2014), Razeto (1999, 2008, 2010) y Askunce (2013) entre otros, es necesario hacer un esfuerzo por re-entender la economía y asignarle el papel de herramienta de satisfacción de necesidades, reenfocando así su objetivo REAS (2011). La presente pregunta viene a buscar la apreciación de las personas entrevistadas acerca de esta manera de ver la economía y, por ende, de plantear un sistema socioeconómico alternativo al actual, cercano a su entorno natural y social, y que sea capaz de reproducir la vida.

Esta pregunta suscitó varias preguntas anexas acerca de lo que podía suponer este cambio de sistema, y si se planteaba de manera disruptiva o no. Varias personas abogaban por plantear mecanismos de transición dentro del ecosistema aprovechando la capacidad de la ESS de cohabitar con el sistema capitalista aún con sus contradicciones (E7.F2, E10.F2, E11.F2, E12.F2, E15.F2, E18.F2). Por el contrario, otras personas entrevistadas veían necesario un cambio sistémico más disruptivo a nivel socioeconómico (E8.F2, E9.F2, E13.F2, E14.F2, E15.F2, E16.F2), algunas apoyándose en el tejido asociativo como elemento clave para desplegar la ESS (E13.F2). Teniendo en cuenta, además, que había que aprovechar el marco neoliberal de posibilidades de transformación, para lo que era necesario el “sujeto transformador”, es decir una entidad/empresa altamente comprometida con el cambio socioeconómico, que debía servir de percutor para desde la pulsión colectiva cambiar la realidad (E8.F2, E9.F2).

Por último, una persona no veía nada clara la propuesta de la ESS como herramienta de transformación, sino que la veía más como una propuesta compuesta por entidades/empresas con valores solidarios/sociales que ayudaban a mejorar el sistema actual (E17.F2). Resaltar que esta última persona se había desenvuelto toda su vida en la gerencia de empresas capitalistas.

En términos cuantitativos, no obstante, de las diversas matizaciones, hubo acuerdo en la pertinencia de la afirmación, el 60% de las personas estuvo de acuerdo, el 43% estuvo muy de acuerdo con la frase, y que una única persona adujo no estar ni de acuerdo ni en desacuerdo (E17.F2).

Gráfico 16: Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP2.P7



Fuente: Elaboración propia

AP2.P8. Marque con una "X" su acuerdo/desacuerdo con la siguiente frase:

“Los agentes pertenecientes al ecosistema han de compartir unos conceptos inspiradores semejantes mínimos y sentirse pertenecientes a la ESS. Estrechamente ligado a este sentimiento de pertenencia, se encuentra el compartir un objetivo político de mínimos que pasa por querer transformar el ámbito socioeconómico desde una perspectiva de bien común y solidaridad”

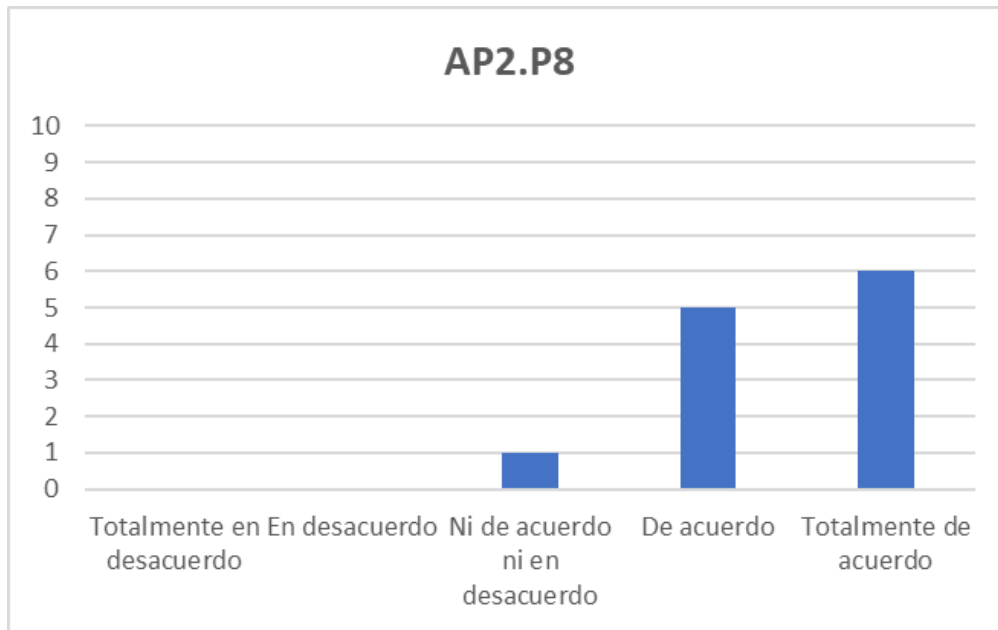
La presente cuestión trataba de ver la perspectiva de las personas entrevistadas sobre si para la conceptualización de un ecosistema sus agentes pertenecientes al mismo habían de compartir unos conceptos inspiradores (véase capítulo 5) y hasta qué punto.

Cuantitativamente las respuestas fueron acordes a la propuesta de que los agentes pertenecientes al Ecosistema de ESS debían compartir unos conceptos inspiradores de

mínimos y un cierto objetivo político. El 60% de las personas estuvo muy de acuerdo, otro 33% de acuerdo y el otro 7% ni de acuerdo ni en desacuerdo.

No obstante, los comentarios realizados permiten observar ciertas inconsistencias con el resultado cuantitativo, dado que hubo matizaciones de fondo que ponían en cuestión la afirmación. Una persona aducía que “los agentes no tienen por qué compartir unos mínimos”, que “incluso sin ser agentes transformadores se puede hacer transformación” y que “siendo una minoría” era “difícil pensar que todos los agentes del ecosistema” iban a ser parte de lo que la persona denominaba el “agente transformador” (E8.F2, E9.F2). La misma persona justificaba su afirmación desde un punto de vista posibilista de la realidad, manteniendo que, si de verdad se quería cambiar la realidad, había que adoptar un discurso inclusivo con agentes y entidades que, de hecho, ni eran transformadores ni aspiraban a serlo. Por su parte, las personas entrevistadas que trabajaban en el sector público (E10.F2, E13.F2, E15.F2 y E16.F2), en su totalidad mostraron reservas acerca de la necesidad de que todas las entidades compartieran esos mínimos, dado que en su realidad no veían la manera de fomentar ese sentido de pertenencia a lo interno de las administraciones, y tampoco a lo externo (sí, en cambio de impulsar la ESS desde las instituciones, lo que no deja de resultar ciertamente un tanto paradójico). Efectivamente, resultó curioso el hecho de que estas personas tuvieran tan claro que de cara al crecimiento de un ecosistema era necesario un acuerdo de mínimos, que igualmente vieran el papel de las administraciones como relevante, y en cambio, a la par se excluyeran de ese “acuerdo de mínimos” y otorgaran a las administraciones un papel de facilitación y/o apoyo al ecosistema.

Gráfico 17: Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP2.P8



Fuente: Elaboración propia.

AP2.P9. Marque con una “X” su acuerdo/desacuerdo con la siguiente frase:

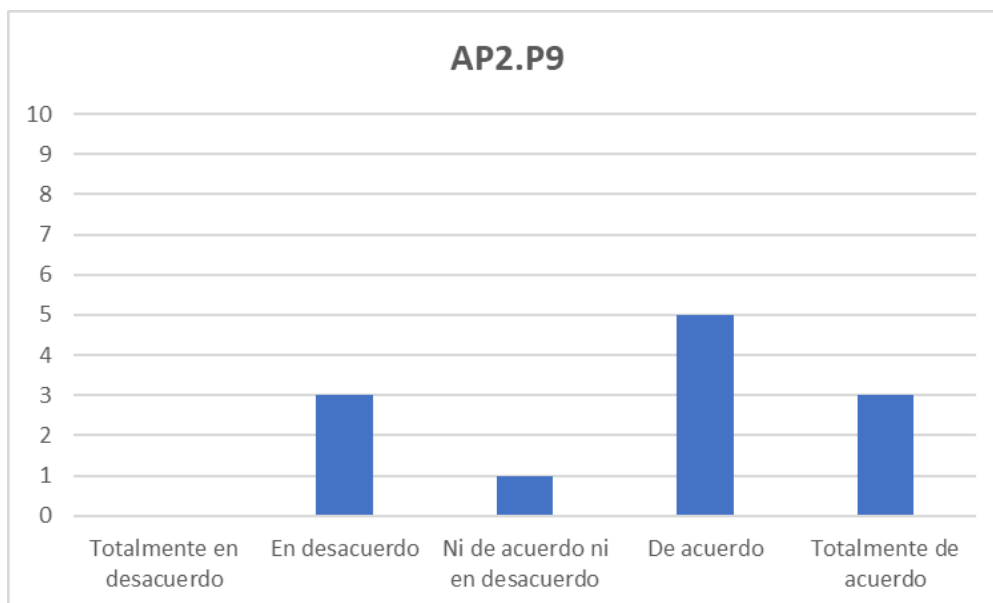
“Desde su conocimiento, ¿le parecen realistas las frases anteriores? ¿cree que en algún modo plantean cuestiones casi utópicas pero realizables en el País Vasco?”

La presente pregunta suscitó diferentes afirmaciones que se reflejan en las respuestas obtenidas. Al 25% de las personas les pareció que se trataban de frases poco realistas, con la matización de que eran opiniones en el contexto actual, pero quizás en un futuro podían cambiar (E14.F2, E15.F2, E17.F2), a menos que “participaran todos los agentes de la sociedad”, lo que no sucedía en estos momentos (E17.F2). El 7% tenía dudas acerca de la factibilidad de la propuesta de la ESS y su ecosistema en CAPV, pero que, si se daban las condiciones necesarias de implicación de la ciudadanía y los poderes públicos, se podía dar; “realizables, sí, difíciles también”, y subrayaba en su caso el papel que REAS Euskadi podía tener en la consecución del ecosistema (E18.F2).

Por su parte, el restante 68% de las personas entrevistadas estaba de acuerdo con que eran frases realizables en la CAPV. En estas respuestas se vertieron opiniones de

interés: “Hay que tener en cuenta también el factor educación. El mismo es necesario para dar el paso a una economía transformadora desde la ESS. Mucha teoría, pero hay que aterrizarla en las aulas y en las calles” (E7.F2). “Utópicas no, realizables sí, son pequeños cambios” (E11.F2), “No son utópicas, el municipalismo puede jugar un papel fundamental, el municipalismo comunitario-...-hay que impulsar la economía local” (E13.F2). Otra persona afirmaba que era posible un cambio, pero que, según su opinión, aunque la CAPV tenía las potencialidades y dinámicas necesarias en marcha para el cambio debido a su historia y el tradicional peso del cooperativismo, no veía que la CAPV fuera especialmente un espacio de cambio en comparación con otras comunidades autónomas o países (E10.F2). Por último, otra persona aducía que era el momento de “buscar una centralidad propositiva, un momento de centralidad propositiva y necesario” (E8.F2, E9.F2)

Gráfico 18: Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP2.P9



Fuente: Elaboración propia.

AP2.P10: En la propuesta del ecosistema que le presentamos se incorporan lo que denominamos “Conceptos Inspiradores”. Estos no son estancos, sino que funcionan entrelazados entre sí. A continuación, se presentan los conceptos con una breve

explicación. Valore el grado de acuerdo/desacuerdo en incorporar estos conceptos inspiradores a la hora de conceptualizar un Ecosistema de ESS:

En esta pregunta, última de apartado 2 se planteaba el grado de acuerdo/desacuerdo con los “conceptos inspiradores” propuestos para el ecosistema (Intercooperación, redistribución, reciprocidad, IS, transformación y solidaridad).

En términos cuantitativos, de manera general, las personas entrevistadas estaban bastante de acuerdo con los seis conceptos inspiradores. En todos ellos al menos el 75% de las personas estaban de acuerdo o totalmente de acuerdo en incluirlos a la hora de conceptualizar un ecosistema.

Más en detalle se puede destacar que el 75% de las personas entrevistadas estaban totalmente de acuerdo con incluir la solidaridad y la intercooperación, varios comentarios subrayaban la necesidad de la solidaridad como eje nuclear para construir el ecosistema (E8.F2, E10.F2, E12.F2, E17.F2). Ello es coincidente con la importancia que le dan autores como Razeto (1997, 2007) en el marco del Factor C, y que a la postre se significa como un factor clave en el Ecosistema de ESS (véase capítulos 1 y 2). Por otro lado, Coraggio (2011) también resalta el valor de la solidaridad, dado que concibe la ESS como un espacio donde la ciudadanía se mueven dentro de instituciones decantadas o acordadas que actúan con valores de solidaridad y cooperación. Una de las personas entrevistadas vinculaba la solidaridad con una manera “más democrática de ver la economía, de repartir los recursos” (E15.F2), lo que se alinea con la propuesta de Laville (2000, 2004) de democratizar la economía, la sociedad y la construcción de ciudadanía. Yendo más allá, otra persona afirmaba que la solidaridad era la clave de cara a construir un Ecosistema de ESS (E17.F2), lo que también se alinea con lo propuesto por Laville (2013), que aduce que es imposible construir otra economía sin las prácticas y valores de solidaridad. Por su parte, otra persona entrevistada matizaba que la solidaridad tenía que ser contemplada “desde la igualdad” (E12.F2), alejándose del enfoque caritativo. Asimismo, surgió la matización de que tendrían que darse “procesos de solidaridad horizontales”, de tal manera que hubiera “corresponsabilidad de cara al buen vivir de

las personas” (E10.F2). Por último, otra aportación importante por parte de otra persona fue la necesidad de contemplar la solidaridad hacia nuestra generación y también “de cara a generaciones futuras” (E10.F2), lo que está en consonancia con propuestas como son la Economía Ecológica (Alier, 1994, Alier y Jusmet, 2015).

Asimismo, la intercooperación era resaltada como otro concepto clave en el sentido de que servía para fortalecer y generar “círculos virtuosos de colaboración para generar sinergias entre las entidades” (E18.F2). Una persona al ser entrevistada dio cuenta de que, en su negocio, y en base a la propuesta planteada, realizaba a menudo intercooperación con otros agentes y entidades (E11.F2). Igualmente, otras dos personas subrayaban el componente de la colectividad en la intercooperación³¹ (E8.F2, E10.F2), tal y como plantea Potrony (2017). Por su parte, una persona trabajadora en el sector público (E16.F2) y otra que trabajaba en el sector privado y cuya entidad vivía básicamente de subvenciones (E12.F2) planteaban, cada uno desde su experiencia práctica, la necesidad de intercooperar con la administración en condición de igualdad, lo que se asemeja a la propuesta de intercooperación horizontal³² de Potrony (2017). Asimismo, veían la necesidad de establecer mecanismos de concertación público-privados para intercooperar en igualdad y generar políticas de apoyo a la ESS (¿todos/as?), lo que es coincidente con la propuesta de dinámicas de co-producción y co-construcción de políticas públicas de Vaillancourt (2012).

Por otro lado, un poco menos de valoración tenía la redistribución (55%), mientras que la transformación, la reciprocidad y la innovación social suscitaban menos unanimidad.

³¹ Entendida como un proceso de intercooperación, que tiene que traer adheridas una serie de responsabilidades por parte de los colectivos y las personas que la llevan a cabo. Con esta base de responsabilidades se podrán definir las buenas prácticas que conduzcan a modelar los criterios y valores que construirán los acuerdos de intercooperación.(Potrony, 2017)

³² Intercooperación horizontal: formada por grupos cooperativos y modelos de UTE dentro del mismo sector económico que se organizan horizontalmente mediante sistemas asamblearios (Potrony, 2017)

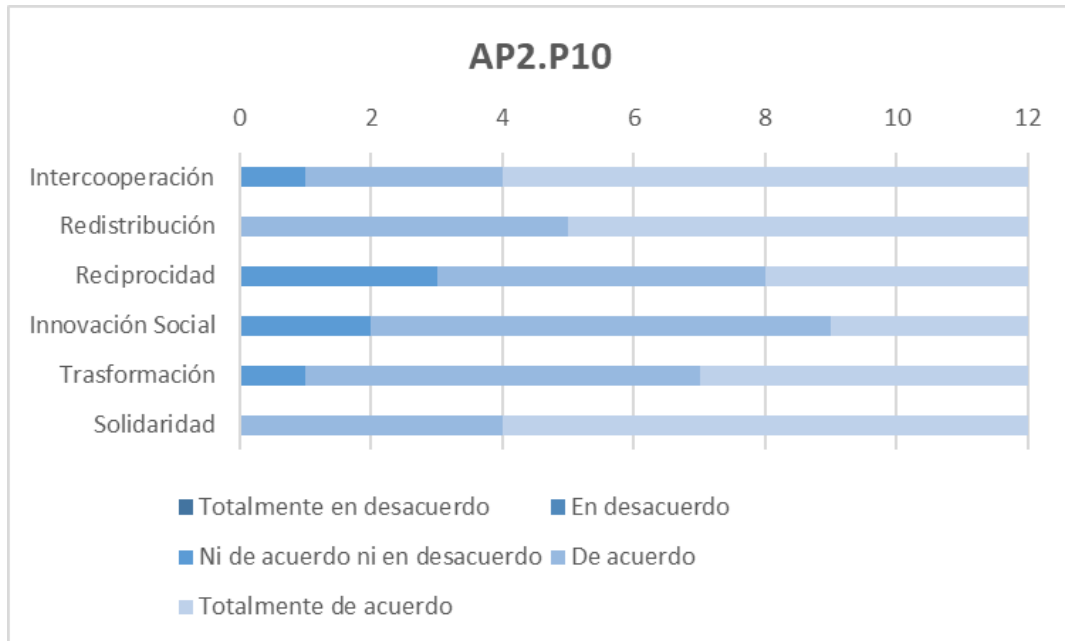
La redistribución no suscitó grandes comentarios, se veía así, de alguna manera, como un elemento natural en un Ecosistema de ESS (E8.F2, E11.F2, E12.F2, E15.F2, E17.F2). No obstante, al tratar de vincularla a la reciprocidad no se veía con claridad. No se vislumbraba claramente el supuesto lazo voluntario entre ciudadanos libres e iguales ligada a la reciprocidad de Laville (2004).

Podemos afirmar que la reciprocidad y la innovación social suscitaban la mayor indiferencia, aunque no podemos decir que llegaron a ser rechazadas. De hecho, un 15% de las personas no estaba ni de acuerdo ni en desacuerdo en incluir la IS como concepto inspirador. Ello es congruente con las respuestas anteriores, en donde, varias personas pusieron en cuestión su relación con el Ecosistema (E8.F2, E9.F2, E14.F2). La propia entrevista provocó que algunos se lo plantearan “Lo veo como concepto inspirador, no se me habría ocurrido ponerlo al nivel de otros, aunque teniendo en cuenta cómo es la ESS, pues puede ser” (E15.F2). “Se le da demasiada importancia, con reticencias” (E10.F2), afirmó, sin embargo, otra persona. Por otro lado, otras personas sí veían a la IS como un concepto inspirador válido, y lo vinculaban al factor C de Razeto, en la medida de que podía ayudar a la mejora de los procesos administrativos y gerenciales (E12.F2, E18.F2, E17.F2). Aun así, en general y con matizaciones, se valoraba a la IS como un elemento interesante en el ecosistema y como concepto inspirador.

Sin embargo, el concepto inspirador que mayores dudas suscitó fue la reciprocidad, dado que un 25% de las personas estuvieron ni de acuerdo ni en desacuerdo en incluirla. Una persona propuso crear dos niveles de conceptos inspiradores, y la reciprocidad estaría entre los de menor importancia (E8.F2, E9.F2). Al respecto, varias personas aducían que la reciprocidad “no es la panacea” (E8.F2), que dependía mucho del contexto de reciprocidad, y que, con la salvedad del entorno meramente familiar, era más bien difícil que se diera de manera pura. Ello, debido a que a medida que se agrandaba el perímetro relacional de las personas y agentes, la confianza disminuía en la misma medida, y, por lo tanto, difícilmente se podía esperar una actitud de reciprocidad pura por parte de personas o agentes que no se vinculaban por fuertes

lazos relacionales y de confianza. ¿Cómo se va a esperar reciprocidad, por ejemplo, por parte de un cliente mío? Quizás si ese cliente es habitual y viene a menudo...” (E11.F2).

Gráfico 19: Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP2.P10



Fuente: Elaboración propia.

2.3. APARTADO 3. Los agentes participantes en un Ecosistema de ESS

En este apartado se preguntó a las personas entrevistadas sobre los agentes que podían componer un Ecosistema de ESS en la CAPV. En particular se les preguntó acerca de su opinión sobre si era preferible delimitar los agentes participantes en un Ecosistema de ESS únicamente en base a criterios jurídico/formales o, si era igualmente interesante analizar “el hacer de ESS” de cada entidad, tal y como plantea García-Jané (2013). Por otro lado, se les preguntó acerca de la pertinencia de incluir como agente al sector público, dado que una de las conclusiones de las entrevistas de la fase 1 fue que su papel era fundamental para el fortalecimiento y despliegue de la ESS, y, por ende, del Ecosistema de ESS (E1.F1, E2.F1, E4.F1, E5.F1, E6.F1). Por último, se les hizo una tercera pregunta acerca de la inclusión como agente de los movimientos sociales.

AP3.P1. Marque con una “X” su acuerdo/desacuerdo con la siguiente frase:

“¿Cree que es preferible delimitar los agentes del Ecosistema de ESS desde un criterio jurídico-formal, es decir, atendiendo a si son cooperativas, fundaciones, asociaciones u otro tipo de entidad participativa societaria, o es preferible establecer un criterio más flexible, que tenga en cuenta primordialmente si el agente en cuestión desarrolla acciones de ESS, independientemente de su figura jurídica?”

La presente pregunta suscitó interés y cierto debate a lo largo de las entrevistas. En general las personas entrevistadas veían la oportunidad de utilizar un criterio flexible a la hora de delimitar las entidades que podían ser parte del Ecosistema de ESS o no. A priori se veía importante el hecho de que prevaleciera el tener en cuenta lo que hacía una entidad o empresa en vez de meramente su forma jurídica. “La ESS tiene que abrirse” (E13.F2) Sin embargo, en las entrevistas fueron surgiendo reflexiones que originaron dispersión en las respuestas. Las personas que trabajaban en el sector público en general (E13.F2, E15.F2, E16.F2) eran las más reacias a considerar su propia entidad como parte de la ESS, dado que aducían que eran entes con dinámicas muy especiales y diferenciadas, aunque reconocían su papel en el ecosistema desde el apoyo externo al despliegue de las entidades.

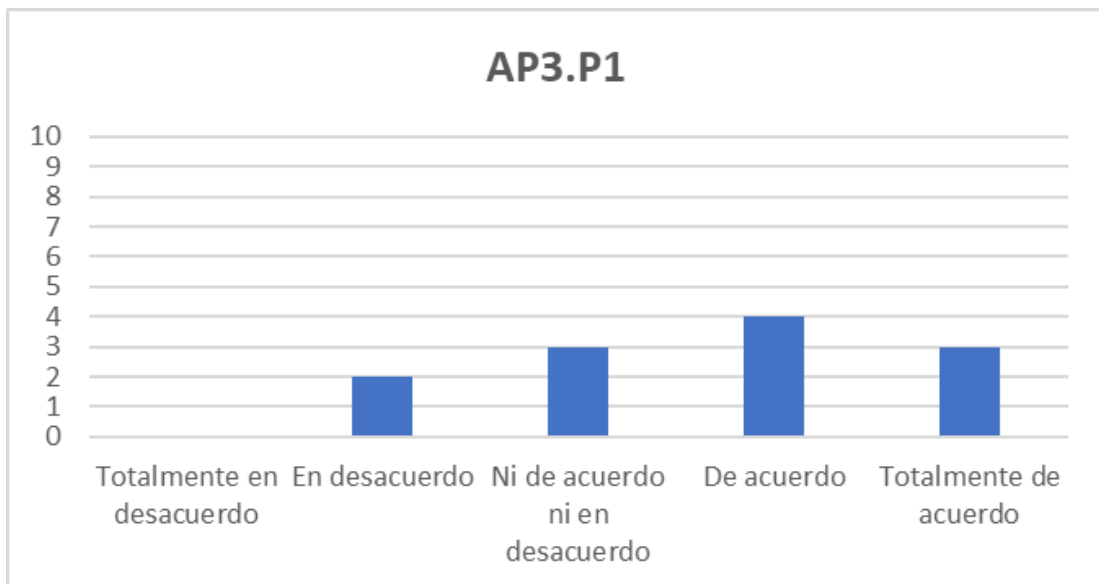
Por otro lado, una persona reconocía que precisamente el criterio jurídico/formal facilitaba la categorización de las empresas de ESS y la asignación preferente de recursos a las mismas por parte del sector público (E16.F2). En la misma línea, otra persona aducía que la delimitación jurídica/formal era un instrumento válido (E10.F2), aunque matizaba que “existen figuras jurídicas que son conducentes a la ESS” (E10.F2), tal y como planteaba otra persona entrevistada “la figura jurídica importa” (E8.F2, E9.F2), y la misma persona aducía que no creía que una S.A. pudiera fácilmente hacer ESS. Las personas que a lo largo de las entrevistas mostraban posturas más políticas (lo que se alinea con la característica de la ESS planteada por Franca Filho (2002), -que ve en la acción política uno de sus rasgos característicos principales-, eran, con matices, menos propensas a flexibilizar el criterio, al considerar que se corría el peligro de perder la identidad de las

entidades de ESS (E8.F2, E9.F2, E10.F2, E16.F2), aunque reconocían la necesidad de repensar los criterios para volverlos más inclusivos. Por su parte, las personas más alejadas del movimiento de ESS eran más abiertas a flexibilizarlo (E11.F2, E15.F2, E13.F2, E14.F2, E17.F2, E18.F2).

La figura del “autónomo” fue, sin embargo, más aceptada por ambas vertientes. Un representante de una red de ESS de la CAPV indicaba que, en la misma, previo debate y con condicionalidad habían incluido personas autónomas en la red (E8.F2). Asimismo, otra persona planteaba que era necesario “una narrativa alternativa de lo que es ser autónomo” (E10.F2), eso sí, con salvaguardas, previamente tenía que haber una discusión colectiva de los fines y principios (de REAS en este caso), de cara a incluir autónomos en la misma red.

En términos cuantitativos el 16% de las personas estuvo en desacuerdo de flexibilizar los criterios, un 25% ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 33% de acuerdo y el restante 25% totalmente de acuerdo.

Gráfico 20: Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP3.P1



Fuente: Elaboración propia.

AP3.P2. Marque con una “X” su acuerdo/desacuerdo con la siguiente frase:

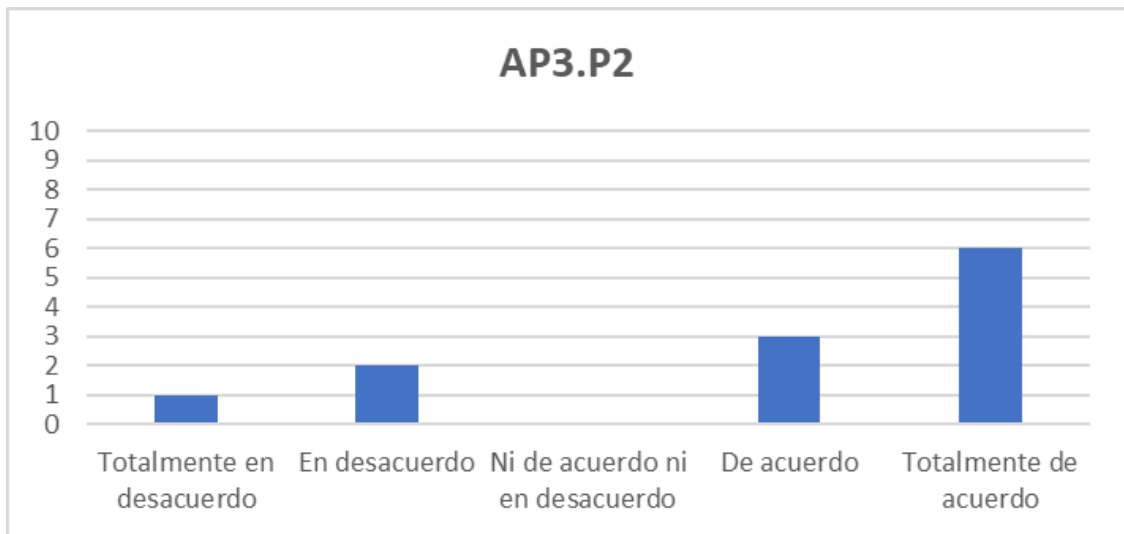
“¿Cree que las administraciones públicas pueden considerarse como un agente relevante en el Ecosistema de ESS?”

La siguiente pregunta versó sobre la pertinencia de incluir a las administraciones públicas como agente en el marco de un Ecosistema de ESS. Un 25% de las personas se mostraron totalmente en desacuerdo o en desacuerdo, mientras que el 75% restante de acuerdo o totalmente de acuerdo.

Se veía importante y relevante la inclusión de las administraciones públicas como agente en el ecosistema (E8.F2, E10.F2, E11.F2, E12.F2, E13.F2, E14.F2, E15.F2, E16.F2, E17.F2, E18.F2). Sin embargo a la hora de delimitar su papel en el ecosistema surgieron diferentes opiniones. Unas personas (E13.F2, E15.F2, E17.F2, E18.F2), mostrando su desacuerdo a la inclusión de las administraciones públicas como agente activo, consideraban su inclusión únicamente como ente regulador (E17.F2) o, a lo sumo, como impulsor y agente fortalecedor de las entidades de ESS y del ecosistema desde el ámbito externo, derivando recursos económicos, técnicos o financieros a las entidades (“contratación pública responsable, por ejemplo” (E18.F2)). Otras personas, sin embargo, consideraban que las administraciones debían tomar un papel más proactivo (E8.F2, E10.F2, E13.F2).

En línea con la anterior corriente de opinión, sugirió como elemento relevante de reflexión la necesidad de incluir a las administraciones siempre y cuando fuera en “igualdad con las entidades de ESS”(E8.F2), en el marco de “nuevas institucionalidades”(E8.F2, E16.F2), “ahora mismo no lo veo posible”(E8.F2). Se veía necesario el construir nuevos marcos de relación entre las entidades y las administraciones públicas mediante la generación de espacios de concertación y discusión para la co-construcción y co-producción de políticas públicas (Vaillancourt, 2012), de alguna manera imitando al modelo del Quebec.

Gráfico 21: Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP3.P2



Fuente: Elaboración propia.

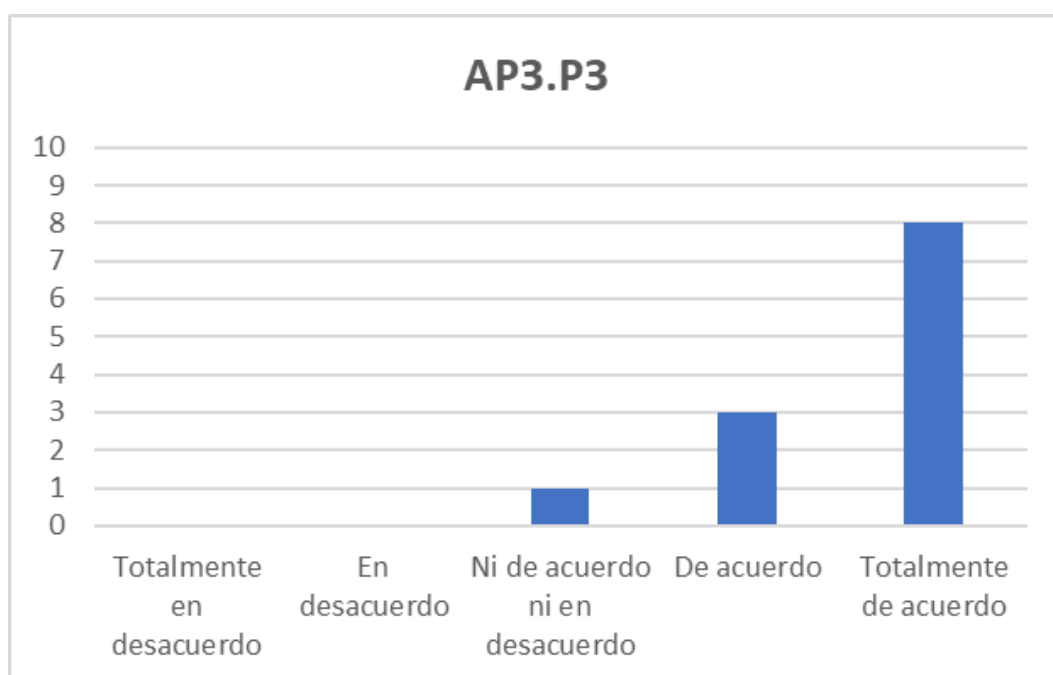
AP3.P3. Marque con una “X” su acuerdo/desacuerdo con la siguiente frase:

“¿Cree que los movimientos sociales (incluyendo el voluntariado en los mismos) pueden considerarse como un agente relevante en el Ecosistema de ESS?”

En general, se vio pertinente el incluir explícitamente a los movimientos sociales como agente en el marco del Ecosistema de ESS, el 92% de las personas consideraron interesante el incluirlas. Una única persona no lo veía claro, pues “le daban pereza” (E18.F2), y consideraba que de alguna manera los movimientos sociales podían ser una rémora en el despliegue de la ESS y el Ecosistema de ESS. Ello era por el hecho de que, en base a su opinión, a veces estaban demasiado anquilosados y eran dogmáticos, lo que disminuía la capacidad de crecer.

Por el contrario, varias personas consideraban fundamental el papel de los movimientos sociales, dado que “estaban en la génesis de la ESS” (E16.F2), y podían ayudar a “romper la dicotomía público-privada” (E8.F2) y hacer “construcción de país (Herrigintza)” mediante una suerte de concertación público-privada-comunitaria. Por último, varias personas veían su papel de “pepito grillo” (E10.F2) de las entidades o de “ideólogos de la ESS y del Ecosistema de ESS” (E15.F2).

Gráfico 22: Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP3.P3



Fuente: Elaboración propia.

2.4. APARTADO 4: El Ciclo económico de un Ecosistema de ESS

El presente apartado se planteó de manera que las personas entrevistadas pudieran dar su parecer acerca de la pertinencia de conceptualizar el ciclo económico de Ecosistema de ESS en base al esquema utilizado por REAS (2011), García-Jané (2002, 2013) y Crespo y Sabín (2014). Este ciclo está compuesto por cuatro sectores básicos que dan lógica económica al ecosistema; 1) Producción de bienes y servicios, 2) Comercialización y distribución, 3) Consumo Responsable y 4) Finanzas éticas y ahorro solidario. Los agentes participantes en el ecosistema, que comparten los conceptos inspiradores nombrados en el Apartado I2 del presente capítulo interactúan y se asocian entre ellos de tal manera que a nivel meso-territorial generarían un ecosistema propio compuesto por subsistemas solidarios de producción y reproducción articulados intersectorial y/o territorialmente (Coraggio, 2015).

En este apartado se preguntó específicamente sobre la inclusión de las administraciones públicas (lo que parecía tener más sentido) y de los movimientos sociales como agentes relevantes en relación con el ciclo económico. Si en apartados anteriores se observó una cierta uniformidad de opiniones a pesar de las matizaciones, en este se observó una mayor discusión y variedad de posturas, sobre todo en relación con la inclusión de los movimientos sociales como agente en el ciclo económico.

Por otro lado, y desde un análisis de fondo de la propuesta de ciclo económico, surgió con fuerza la pertinencia de contemplar los cuidados y la economía de los cuidados³³ (Pérez-Orozco, 2006; Gálvez et al. (2016), Rodríguez-Henriquez, 2015) como elemento sustancial y vital del ciclo, dado que era lo que al final sostenía, en gran medida, los diferentes sectores del ciclo. Al respecto se observaron aportaciones relevantes sobre la manera de incluir específicamente la economía de los cuidados en el diagrama del ecosistema.

A continuación, pasamos a comentar pregunta a pregunta las cuestiones más relevantes.

AP4.P1. Marque con una "X" su acuerdo/desacuerdo con la siguiente frase:

“¿Cree que es pertinente estructurar los agentes en el marco de un ciclo económico compuesto por los siguientes sectores: 1) Producción de bienes y servicios, 2) Comercialización y distribución, ¿3) Consumo Responsable y 4) Finanzas éticas y ahorro solidario?”

³³ Se trata de un concepto proveniente del movimiento feminista, que tal y como plantea Gálvez et al. (2006) reconoce los cuidados como una dimensión de la vida humana que es también económica en la medida en que comporta uso de recursos escasos, materiales, inmateriales, de energía y tiempo, con costes directos e indirectos evidentes y la realización de un auténtico trabajo que satisface de necesidades humanas básicas. Se concreta, así, en un espacio de producción y reproducción actividades o servicios o bienes que son necesarios para el sostenimiento de la propia vida humana y la reproducción del ser humano, teniendo que ver con actividades básicas -comúnmente asumidas por las mujeres- como la alimentación, la educación, la salud, acciones afectivas y el sostenimiento de un entorno familiar y social estable.

Las respuestas a la presente pregunta denotaron dos corrientes de opinión, no contrapuestas, pero sí diferentes. La primera fue más acomodaticia con el planteamiento, mientras que la segunda fue más propositiva planteando ciertas cuestiones de fondo en torno al propio planteamiento de ciclo económico.

La primera corriente se dio entre las personas entrevistadas que estaban quizás más alejadas del mundo de las entidades de ESS, o que desarrollaban su labor con menos carga teórica, ideológica y política (E11.F2, E12.F2, E15.F2, E17.F2, E18.F2). No ponían en cuestión la propuesta de ciclo económico, aunque dudaban de su capacidad, hoy en día, de desplegarse y crecer. A pesar de ello, no suscitó opiniones contrarias al respecto.

Por otro lado, una serie de personas entrevistadas planteó de manera inmediata en la entrevista la falta de un elemento de fondo: la economía de los cuidados y su visibilización en el ciclo económico (E7.F2, E8.F2, E9.F2, E10.F2, E13.F2, E14.F2). Planteaban de una manera u otra que los cuidados, o más en detalle, ciertos elementos de los cuidados, directamente producían o ayudaban a producir valor económico (Rodríguez-Henríquez, 2015, p.36).

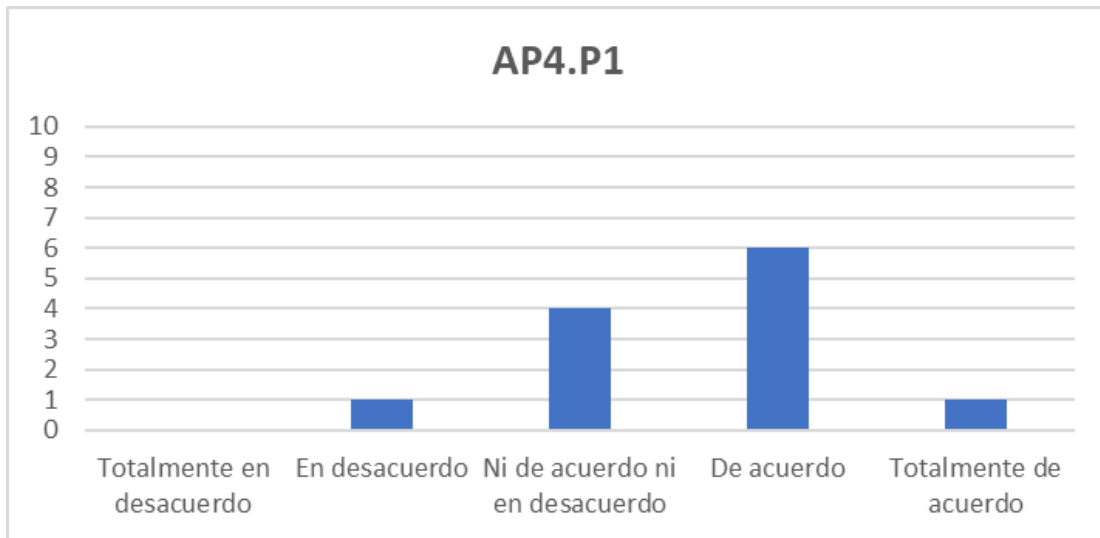
Una persona aducía que había que tener en cuenta el trabajo no monetarizado “lo mercantil y lo no mercantil, que se concreta en la economía de los cuidados y el famoso gráfico del iceberg de la economía feminista” (E10.F2), pues si no “no habrá sostenimiento de la vida”. La misma persona incluía además la dimensión ambiental en su reflexión. “El correcto uso de los residuos es conducente a la sostenibilidad ambiental” (E10.F2) y, conjugando ambos elementos, proponía de alguna manera reflejar en el ciclo económico del Ecosistema de ESS lo necesario para la “reproducción social y ambiental, lo que por otra parte encuentra sustento en propuestas ecosistémicas como son los SESS de Coraggio (2014, 2015), los Circuitos Económicos Solidarios (Lopera y Mora, 2009), los Circuitos Económicos Solidarios Interculturales (Jiménez, 2016), el Mercado Social (REAS, 2012, Crespo y Sabín (2014), Castilla y Carrascal (2014), entre otras. Por su parte, otra persona (E7.F2), y con matices otra persona (E13.F2), planteaban directamente incluir en el diagrama del ecosistema como

“paraguas del mismo” la economía de los cuidados, ya que en su opinión abarcaba no únicamente el ciclo económico, sino todos los ámbitos de la vida, lo que cristalizaba en un ecosistema completo. Nombrar que ambas personas eran mujeres con formación en ESS y en economía feminista, y veían que, por lo tanto, no podía darse un Ecosistema de ESS sin que en la base del mismo no estuviera la economía de los cuidados, pues de otra manera se invisibilizarían una serie de trabajos y tareas totalmente sustanciales para el mantenimiento y sostenimiento de la economía y el propio proceso socioeconómico.

Por último, y en otro orden de las cosas, una persona (E14.F2) se preguntaba si una propuesta de ciclo económico tan “ortodoxa en el fondo” era “compatible con la reciprocidad” y planteaba que, en su opinión, la ESS tenía una virtud creativa que quizás sería posible pensar en otra categorización económica sectorial diferente, vertebrada por “agentes híbridos” de ESS que no se circunscribieran a un sector u otro. No obstante, luego reconoció que en realidad esa hibridación se podía dar de facto, pues varios agentes se ubicaban de alguna manera en ese estadio, en particular los productores de no mercado (véase capítulo 5, agentes del ecosistema).

En términos cuantitativos el 8% de las personas se mostró en desacuerdo con la propuesta de ciclo económico (la misma persona (E14.F2) que planteaba una nueva categorización), el 33% ni de acuerdo ni en desacuerdo (fundamentalmente las personas que abogaban por incluir la economía de los cuidados y la dimensión ambiental), y entorno al 60% restante estuvo de acuerdo o totalmente de acuerdo con la propuesta.

Gráfico 23: Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP4.P1.



Fuente: Elaboración propia

AP4.P2. Marque con una “X” su acuerdo/desacuerdo con la siguiente frase:

“¿Incluiría en este ciclo económico a las administraciones públicas?”

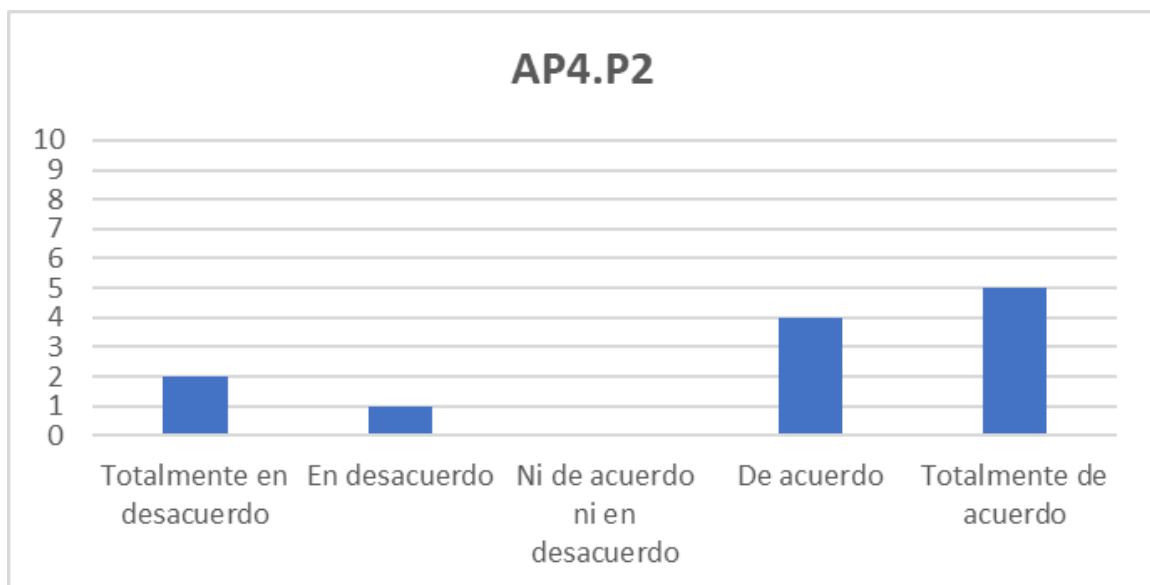
El objeto de esta pregunta fue contrastar la pertinencia de incluir explícitamente a las administraciones públicas como agente del Ecosistema de ESS y ver si desde el enfoque de ciclo económico se veía oportuno. Aunque hubo variedad de opiniones un 75% de las personas entrevistadas lo vio pertinente, mientras que el 25% restante no abogó por su inclusión al no ver claro su papel en el ciclo económico, lo que es coherente con los resultados que arroja la AP5.P2 y con la AP3.P2. Algunas personas no acababan de ver relevante el papel de las administraciones públicas, lo que implicaba tampoco ver clara la propuesta de la co-construcción de políticas tendentes al fortalecimiento del Ecosistema de ESS.

Como reflexión resaltable se puede nombrar el hecho de que una persona, que estaba en desacuerdo en incluir a las administraciones como agente económico, abogaba por que su papel fuera exclusivamente de un “ente regulador” (E17.F2). Otra persona, trabajadora del sector público tampoco veía claro el papel de las

administraciones “Si nosotros únicamente hacemos carreteras y farolas, no ESS” (E15.F2).

Por el contrario, en este caso las personas entrevistadas que estaban de antemano más cerca de la realidad de la ESS, abogaban con rotundidad por incluir a las administraciones en el ciclo económico del Ecosistema de ESS, dado que consideraban que su papel era fundamental en el apoyo (desde la horizontalidad) a la ESS y la co-construcción y co-producción de políticas públicas (E7.F2, E8.F2, E9.F2, E10.F2, E13.F2). Por su parte, una persona alejada en principio de la realidad de la ESS (aunque al final de la entrevista se reconoció como tal) tenía clara la pertinencia de la inclusión de las administraciones públicas “como no las vas a incluir, además ya es hora de que si nos acercamos nos ayuden en vez de entorpecer nuestra labor” (E11.F2)

Gráfico 24: Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP4.P2



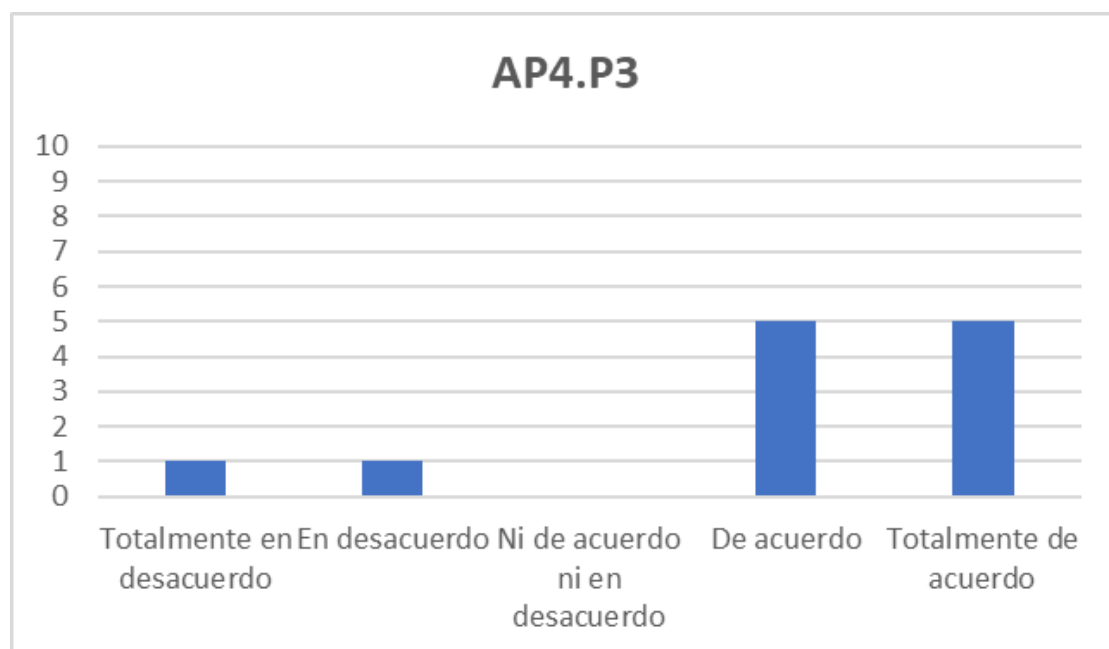
Fuente: Elaboración propia

AP4.P3. Marque con una “X” su acuerdo/desacuerdo con la siguiente frase:

“¿Incluiría en este ciclo económico a los movimientos sociales?”

En línea con la anterior pregunta, se trataba de ver la opinión de las personas entrevistadas acerca de la pertinencia de incluir en el ciclo económico a los movimientos sociales y a la sociedad civil. Esta pregunta no suscitó grandes controversias, únicamente el 16% de las personas entrevistadas estuvo en desacuerdo o totalmente en desacuerdo con su inclusión. De hecho, dos personas (E17.F2, E18.F2) no veían para nada su inclusión, si bien una de ellas (E18.F2) concedía la posibilidad de incluir a los movimientos sociales si se contaban como meros consumidores de bienes y servicios. Esto último difirió de las respuestas dadas por las otras personas entrevistadas, y seguramente sea una visión bastante común en ámbitos de entidades fuera de la ESS, por lo que cabe preguntarse si habría que trabajar la concienciación de la población respecto al modelo de consumo actual.

Gráfico 25: Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP4.P3



Fuente: Elaboración propia

2.5. APARTADO 5 – Los Flujos del Sistema

“Para que un ecosistema pueda funcionar necesita de un aporte energético de diversa índole. Pueden ser flujos materiales (bienes y servicios), inmateriales (saberes, información, concienciación colectiva sobre diversos temas de bien común) o mixtos, relacionados con los procesos de IS, dado que puede originar inputs tangibles e intangibles”

Esta frase fue planteada como prolegómeno a las personas entrevistadas. Este apartado quería contrastar el grado de acuerdo/desacuerdo con esta categorización de flujos, y más allá si se veía oportuno el incluir los flujos en el Ecosistema de ESS. Además, perseguía, en particular, recabar opiniones acerca de los denominados “flujos mixtos”, cuya inclusión respondía a la hipótesis de que un Ecosistema de ESS descansa en procesos de IS. Asimismo, se pretendió ver el nivel de intercambio de flujos de los tres tipos de las entidades con otras de ESS. A fin de poder dimensionar el nivel de desarrollo y fortalecimiento de un posible Ecosistema de ESS bajo la premisa de generar subsistemas de entidades que intercambiaran producción y reproducción articulados intersectorial y/o territorialmente (Coraggio, 2015). Igualmente, desde una lógica de fortalecimiento del Ecosistema de ESS parecida a la del Mercado Social de REAS (Crespo y Sabín, 2014), o la teoría de crecimiento de los nodos de Mance (2002), era pertinente preguntar acerca de ello. Por último, en relación con los flujos inmateriales y en menor medida con los “mixtos” se preguntó si en sus empresas/entidades se generaban capacidades humanas, en tanto que la ESS pudiera ser considerada la dimensión económica del desarrollo humano local (Guridi y Pérez de Mendiguren, 2014).

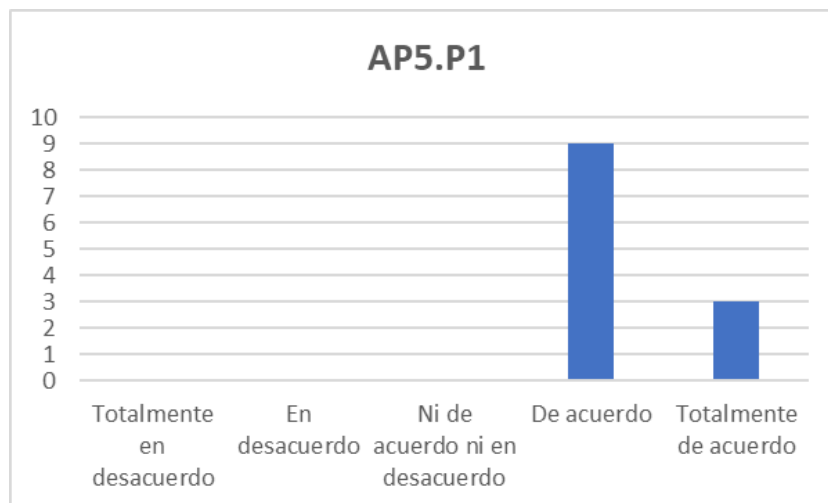
AP5.P1. Marque con una “X” su acuerdo/desacuerdo con la siguiente frase:

“¿Está de acuerdo con esta clasificación de los flujos que vertebrarían un ecosistema?”

Como puede observarse en el gráfico 23 esta afirmación suscitó cierta unanimidad. El 100% de las personas entrevistadas estuvo de acuerdo o muy de acuerdo con la clasificación de los flujos. No obstante, hubo ciertas observaciones de interés. Una

persona (E10.F2) pese a responder con un “de acuerdo”, no veía claro que los flujos inmateriales fueran inmateriales, y de hecho le pareció un enfoque de clasificación “muy productivista”, y propuso llamarlos “flujos relacionales” o “flujos del sostenimiento de la vida”. En la misma línea, otra persona (E7.F2), pese a responder un “muy de acuerdo”, propuso incluir los cuidados como parte de los flujos inmateriales. Siguiendo con la dimensión relacional de los flujos, otra persona (E8.F2) abogaba por la importancia de que, en un Ecosistema de ESS era fundamental garantizar el equilibrio entre los diferentes tipos de flujos “normalmente la balanza se decanta por los flujos materiales”. La misma persona aducía que los flujos mixtos, relacionados con la IS tenían que ser el “espacio de trabajo para las relaciones” puesto que, al final, las relaciones de calidad entre agentes iban a determinar el éxito de un Ecosistema de ESS, y por ello había que visibilizar las relaciones. Planteaba que el “arte de tejer redes de intercooperación” residía en que estas fueran “resilientes”, y ponía como ejemplo de mala praxis en ese sentido la teoría del Clúster, que generalmente se basa en un proceso de concentración de empresas en un entorno concreto para la mejora de la eficiencia y beneficios conjunta. Opinaba esta persona que se dejaban de lado dimensiones (fundamentalmente la relacional) claves para la ESS.

Gráfico 26: Respuestas al acuerdo/desacuerdo AP5.P1



Fuente:

Elaboración propia

AP5.P2. Marque con una “X” la casilla correspondiente:

“¿Tiene intercambio de saberes, aprendizajes u otros elementos inmateriales con empresas/entidades de su entorno que también tengan un componente de solidaridad/reciprocidad y que crea que puede generar IS?”

La siguiente pregunta estaba enfocada a contrastar con la praxis diaria de las personas, si en realidad se daban flujos mixtos o inmateriales, o si al menos así lo veían. Las respuestas fueron dispares, lo que resultó curioso, porque, no obstante, surgieron diversos ejemplos. A las personas que se desenvolvían en entidades de ESS (E7.F2, E8.F2, E9.F2, E10.F2, E12.F2, E18.F2) le vinieron a la mente con mayor facilidad ejemplos de intercambio de saberes, aprendizajes con un componente de reciprocidad/solidaridad y que pudieran generar IS. Esto, a priori, parece lógico y fortalecía la hipótesis de que un Ecosistema de ESS descansa en procesos de IS.

Más aún, a las personas que se desenvolvían en entidades que no eran consideradas inicialmente de ESS (E11.F2, E14.F2, E17.F2), pero que a lo largo de la entrevista fueron identificando elementos de su quehacer diario con la ESS, también les vino en mente una serie de ejemplos cotidianos que respondían a la misma lógica.

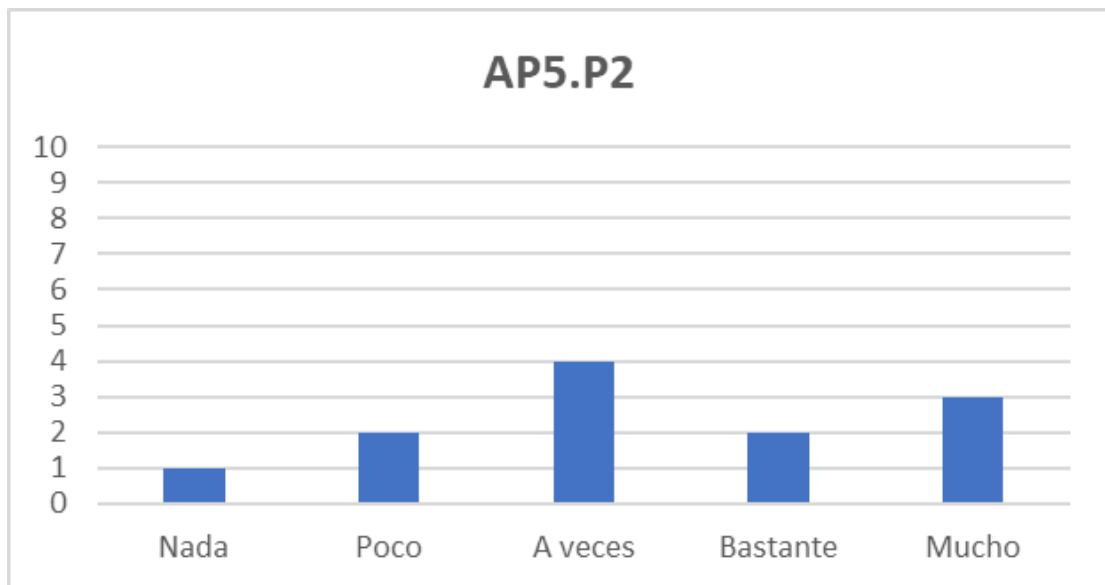
La menor identificación vino dada por las personas que trabajaban en las administraciones públicas, sobre todo en las grandes (E15.F2, E16.F2), dado que en las de nivel municipal de menor tamaño sí que surgieron ejemplos (E13.F2).

Entre los diversos ejemplos podemos encontrar Koop Fabrika, Olatukoop, el menor de Responsabilidad Social Corporativa instaurado en la facultad de Empresariales y Empresa de Vitoria /Gasteiz y su vehiculación de prácticas en entidades de ESS, el pertenecer a redes como REAS y la posibilidad de intercambio dentro de la misma, los grupos de consumo agroecológico, intercambios de saberes informales con otras entidades a nivel técnico o tecnológico, apoyo mutuo entre entidades de distribución agroecológica, compartir clientela y saberes, entre otros.

Por último, una persona dijo no identificar ningún ejemplo, pero que le gustaría identificarlo, dado que intuía que efectivamente lo hacía (E14.F2)

Como se puede observar en el gráfico, pese a obtener abundancia de ejemplos en las entrevistas, las respuestas fueron dispares. El 25% de las personas indicó no tener intercambio o poco, un 33% de las personas a veces y el restante 42% bastante o mucho.

Gráfico 27: Respuestas a la pregunta AP5.P2



Fuente: Elaboración propia

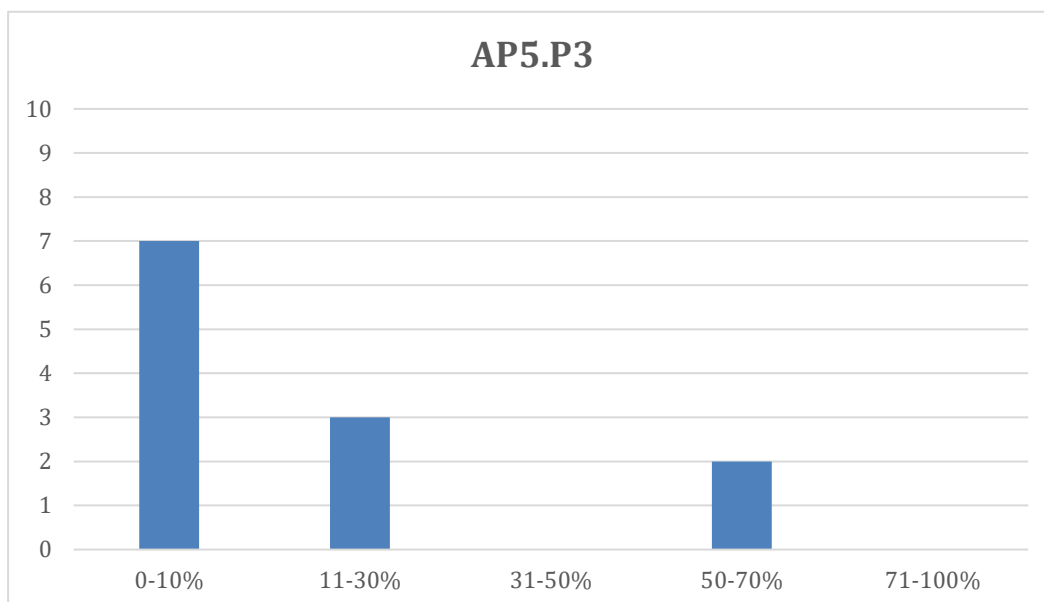
AP5.P3: Marque con una X en la casilla correspondiente:

“¿Sabría cifrar, en porcentaje, la proporción de intercambios de bienes y servicios respecto al total que realiza su empresa a empresas solidarias o de ESS?”

El objeto de esta pregunta era calibrar el nivel aproximado de intercambio de bienes y servicios que tenían las entidades con otras de ESS. La intención era valorar cuan desarrollada podía estar a priori una propuesta como la del Mercado Social de REAS, que aboga por fortalecer los intercambios para paulatinamente desconectar del sistema capitalista.

Como era de suponer, las respuestas denotaron un humilde nivel de intercambio entre las entidades, aunque encontramos datos no esperados, como el hecho de que una de las entidades, además no perteneciente a REAS (E11.F2) tenía un volumen de intercambio que estaba en la horquilla de entre el 50-70% del volumen de negocio “Yo ahora que lo sé, tengo casi todo mi intercambio con cooperativas agroalimentarias”. Por su parte, una persona de la administración pública también adujo ese mismo volumen aproximado de intercambio. Por otro lado, el 84% de las entidades entrevistadas tenían menos de un 30% de intercambio en términos de volumen de negocio con otras entidades de ESS. Ello da una idea del recorrido que falta a la hora de fortalecer un Ecosistema de ESS en esos términos. El Mercado Social (Crespo y Sabín, 2014; Castilla-Carrascal, 2014, REAS 2012) plantea ir subiendo el volumen de intercambios de bienes y servicios entre las entidades de ESS de cara a lograr la desconexión del mercado capitalista. En base a los resultados, se veía recorrido por hacer en ese aspecto.

Gráfico 28: Respuestas a la pregunta AP5.P3



Fuente: Elaboración propia

AP5.P4: Marque con una X en la casilla correspondiente:

“¿Cree que su empresa genera “capacidades humanas”³⁴ entendidas estas como aquellas que ayudan a las personas a poder satisfacer sus necesidades? (Mejora de sus conocimientos, posibilidad de alcanzar una vida larga y saludable, poder adquirir conocimientos individual y socialmente valiosos y tener la oportunidad de obtener los recursos necesarios para disfrutar de un nivel de vida decoroso)”

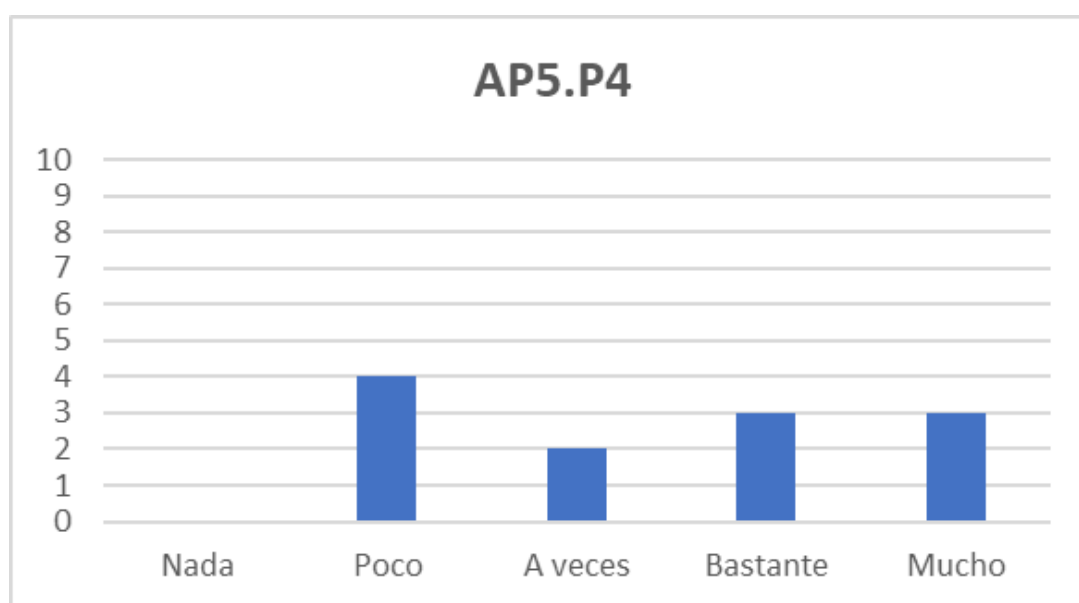
La presente pregunta planteaba si en las entidades se generaban capacidades humanas. Fue sorprendente el observar como un número significativo de las personas entrevistadas afirmaba con cierta rotundidad cómo en sus entidades se generaban capacidades humanas. Ninguna afirmó no generar capacidades humanas, un 33% poco y un 50% bastante o mucho. Entre las respuestas más resaltables encontramos tales como la vertida por una persona representante de una red (E8.F2), que afirmaba rotundamente que en la red se generaban capacidades humanas y que, de hecho, era la razón principal del propio éxito de la red. Consideraba que la participación y sentido de pertenencia a la red generaba sentido emancipatorio respecto al sistema y la economía capitalista neoliberal, aportando a la vez perspectiva alternativa a sus miembros. Otra persona (E10.F2) estimaba que su entidad generaba “capacidades de comprensión de la realidad de otro tipo de economía” y “estructuras humanas más visibles”.

El dueño de una empresa de restauración, por su parte, aducía que en su empresa “se generaban capacidades humanas en las personas trabajadoras” (E17.F2). Por otro lado, otra persona planteaba “de cara a los clientes sí, en la medida que se dan soluciones a problemáticas o situaciones complejas”, si bien puntualizaba que ella, como trabajadora “no tanto” (E7.F2). Por último, otra persona consideraba que su entidad sí

³⁴ Resumen de las capacidades presentadas en el Informe sobre el Desarrollo Humano, por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en el año 2000.

generaba un buen número de capacidades humanas, pues al dedicarse a la inserción y a la educación de personas (también en situación de vulnerabilidad) era su objeto como entidad (E12.F2).

Gráfico 29: Respuestas a la pregunta AP5.P4



Fuente: Elaboración propia

2.6. APARTADO 6: El Entorno, El Territorio o “Lo Local”

El presente apartado trata sobre la dimensión territorial del Ecosistema de ESS entendida en términos complejos. Era necesario mantener la cautela, y quizás no fuera realista plantear un marco de interacción territorial donde se diera una solidaridad sistémica, sin embargo, podría ser posible una visión de ecosistema en el entorno delimitado que integrara mercados interdependientes en el que se dieran flujos a nivel de red formal o informal (Coraggio, 2014, 2015), tal y como se había preguntado en el apartado anterior. Así mismo, se preguntó acerca de la importancia de elementos culturales, históricos, identitarios en la construcción de un Ecosistema de ESS y su despliegue en un entorno territorial delimitado.

AP6.P1. Marque con una “X” su acuerdo/desacuerdo con la siguiente frase:

“Resulta lógico pensar que la escala local o regional es la más apta para construir un Ecosistema de ESS, gracias al conocimiento informal y las relaciones de confianza que genera la proximidad”

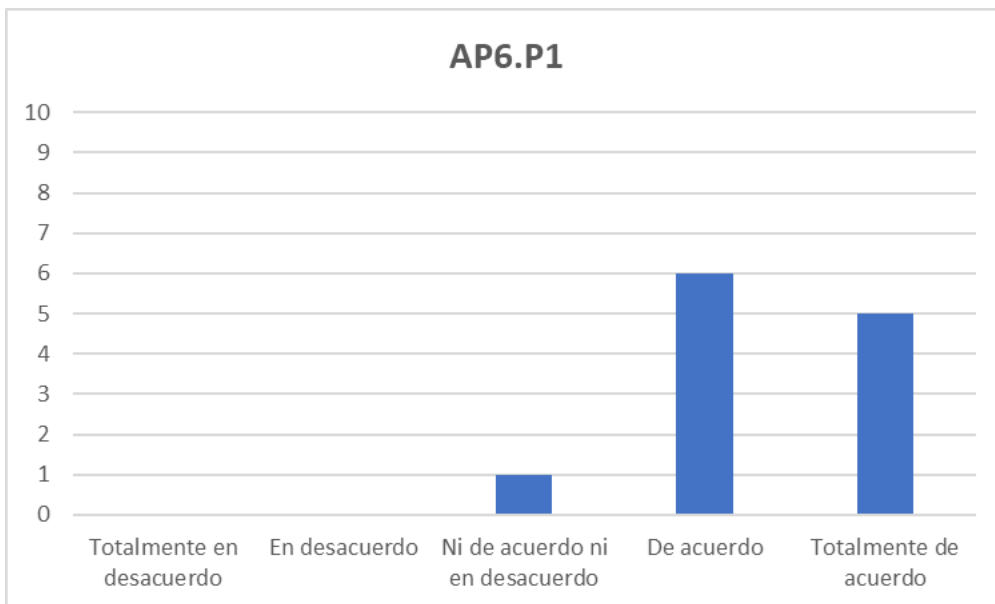
Esta frase de García Jané (2013) fue utilizada para preguntar a las personas entrevistadas acerca de la importancia de la escala local/regional o meso y el valor que daban a las relaciones de confianza y proximidad en un entorno territorial delimitado. El 92% de las personas estuvieron de acuerdo o muy de acuerdo con la afirmación y resaltaron la importancia de la escala regional a la hora de construir un Ecosistema de ESS, lo que, dadas las especiales características de las entidades de ESS que generalmente son de pequeño tamaño, y están muy imbricadas en el territorio, parece tener sentido.

Una persona afirmaba “si conoces el territorio es más fácil hacer cambios, y es más fácil tener legitimidad ante las personas de este” (E12.F2). Otras personas resaltaban las bondades del conocimiento y reconocimiento local/territorial de cara a generar procesos de escalamiento de la ESS (E7.F2, E8.F2, E9.F2, E14.F2, E15.F2, E16.F2, E17.F2).

No obstante, hubo un par de dudas compartidas por varias personas. La primera era referente a la propia delimitación de lo local (E7.F2, E8.F2, E9.F2, E13.F2, E14.F2) ¿Qué era lo local? ¿Municipio? ¿Mancomunidad? ¿Provincia? ¿Región? ¿Otra dimensión sin clara delimitación administrativa? ¿Cuál era mejor o peor para emprender en la ESS? No había una respuesta clara, y lo que generaba acuerdo era el hecho de que la delimitación territorial básica derivaba del alcance de la movilidad física de la empresa y sus relaciones con otros agentes del entorno territorial. A este respecto, una persona (E8.F2) sacó a relucir el concepto de “cauce de vida”, que según su opinión era aquel territorio básico para desarrollar todas las acciones de sostenimiento de la vida, “un concepto subjetivo pero válido para tejer estrategias y alianzas”. Otra persona opinaba que lo “local” en términos subjetivos era la “unidad básica de acción, pero que no sólo se podía construir desde ahí” (E10.F2)

Esta última apreciación llevó a la segunda duda compartida. Varias personas planteaban que, si lo “local” o el territorio inmediato era el espacio idóneo de crecimiento de entidades dentro de un Ecosistema de ESS, no se podía dejar de lado otras realidades, más en un mundo globalizado. Así, una persona decía sentirse “global/local” (E18.F2), varias personas planteaban que no podía darse un Ecosistema de ESS sin tejer y desarrollar relaciones con agentes de otros territorios y realidades, es decir, trabajar en red. “Hay que pensar en espacios más allá de lo local” (E10.F2), “establecer estrategias regionales con otros agentes aliados” (E13.F2, E14.F2), “hoy en día mi territorio, más allá de lo local es Europa o América” (E12.F2). La persona que proponía el término “cauce de vida” (E8 F2) lo entendía como espacio idóneo para delimitar un ecosistema. Es decir, “aquel espacio suficiente para que se den las interacciones necesarias y suficientes para generar y sostener procesos de vida”. Otra persona, no obstante, planteaba la necesidad de intercooperación con otros territorios o cauces de vida” de cara a escalar el Ecosistema de ESS (E9 F2)

Gráfico 30: Respuestas a la pregunta AP6.P1



Fuente: Elaboración propia

AP6.P2. Marque con una “X” su acuerdo/desacuerdo con la siguiente frase:

“Se podría aspirar a delimitar conjuntos o sectores de agentes de ESS internamente homogéneos, o bien conjuntos de agentes lo suficientemente interrelacionados que compartan –al menos parcialmente- condiciones de producción y reproducción de bienes y servicios.”

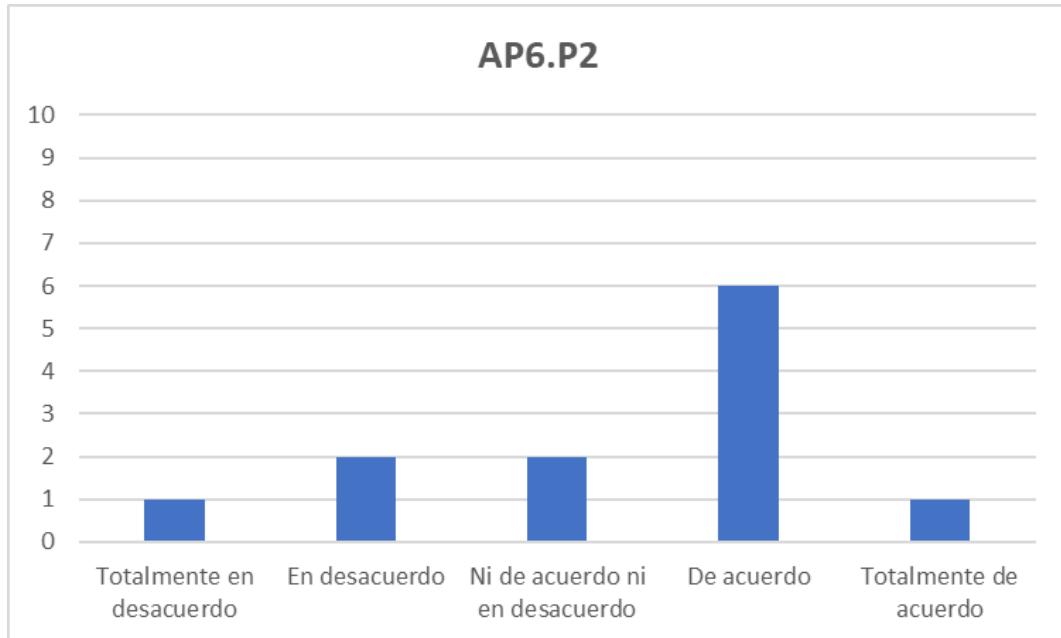
La pregunta venía dada por la afirmación de Coraggio (2015) de que a nivel “meso” o regional puede asumirse que si existen conjuntos de agentes que vinculados funcional o moralmente (como puede ser por ejemplo los participantes en las redes REAS euskadi o Olatukoop entorno a sus principios y/o valores compartidos), existe la posibilidad de que aún, sin que se dé una solidaridad sistémica, puedan darse sistemas de mercados interrelacionados e interdependientes que devengan en conjuntos o sectores amplios, internamente homogéneos que generen ciertas condiciones de reproducción de la vida.

Extrapolando esto al compartir los conceptos inspiradores del Ecosistema de ESS, se planteaba si las personas entrevistadas veían posible esa afirmación siempre que se dieran ciertas condiciones de homogeneidad. Como se puede observar en el gráfico, las respuestas fueron dispares, de hecho, el término que más suspicacias o incluso rechazo generó fue “homogeneidad”. Más del 50% de las personas entrevistadas estuvo de acuerdo o muy de acuerdo, sin embargo, surgieron voces que incluso mostraron abierta disconformidad acerca de la necesidad de que los conjuntos o sectores de ESS tuvieran que tener cierto grado de homogeneidad, pues lo veían como un hándicap e incluso un contrasentido en relación a la apertura e inclusividad de la ESS (E9.F2, E10.F2).

Aducían que una de las fortalezas de la ESS era, de facto, su heterogeneidad y su capacidad de aglutinar diferentes prácticas, discursos y valores de economías críticas (Askunce, 2013; Pérez de Mendiguren et al., 2009; Pérez de Mendiguren 2014). Por lo tanto, manifestaron sus reservas hacía la homogeneidad, lo que puede, no obstante, ser una opinión ciertamente contradictoria, dado que las mismas personas eran las más proclives a resaltar la necesidad de preservar unos mínimos programáticos e ideológicos comunes entre los agentes de ESS. Se trataba, pues, de preservar el valor añadido de la

heterogeneidad del movimiento de la ESS, sin perder de vista un suelo mínimo de valores y principios que deviniera en una pérdida de identidad y coherencia.

Gráfico 31: Respuestas a la pregunta AP6.P2



Fuente: Elaboración propia

AP6.P3. Marque con una "X" su acuerdo/desacuerdo con la siguiente frase:

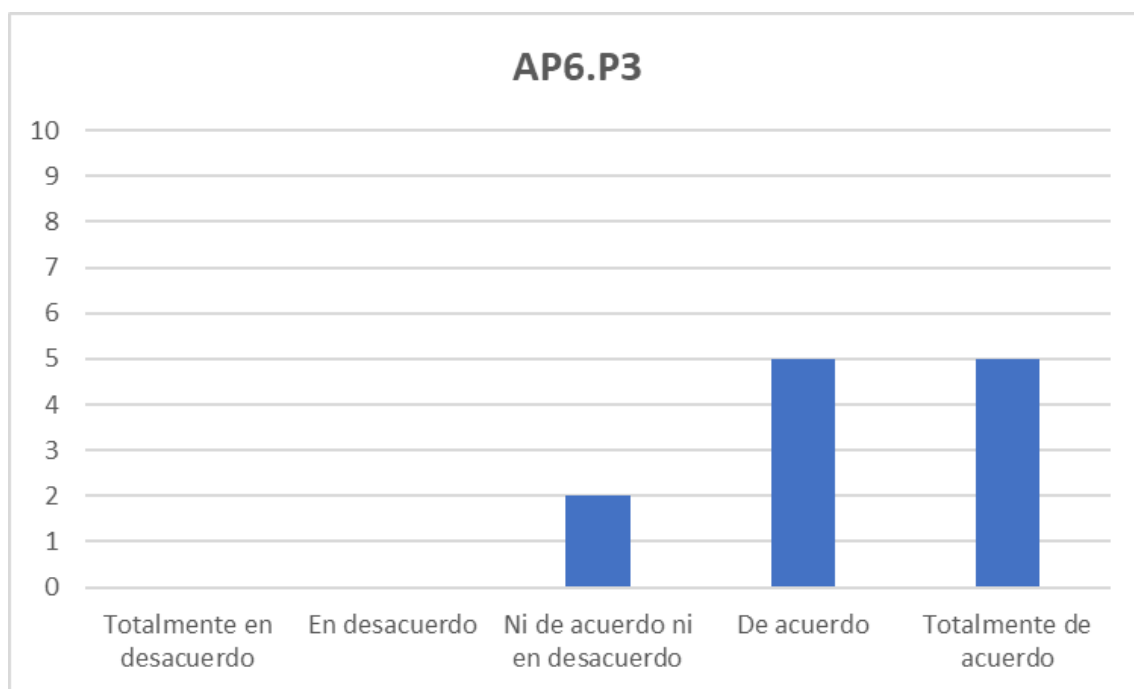
“¿Cree que al hablar de un territorio donde se asienta un Ecosistema de ESS hay que prestar atención a particularidades como nivel social-cultural-histórico (como pudiera ser el ejemplo del idioma, euskera en este caso) y a elementos y lazos de afinidad como la vecindad, historia de asentamiento, identidad y cultura, comportamientos colectivos de representación, o decisión y reglas comunes de resolución de conflictos, mutuo reconocimientos como actores locales?”

Reconociendo a priori las ventajas contenidas en esta afirmación de cara al despliegue de un Ecosistema de ESS, surgieron apreciaciones que cabe resaltar. Un 16% de las personas se mostraron ni de acuerdo ni en desacuerdo con la afirmación. Una de las respuestas más espontáneas fue “Está bien la afirmación, y entiendo su sentido, pero ¿Dónde quedamos los inmigrantes entonces?” (E17.F2). Por su parte, otra de las

respuestas ponía en duda las bondades de una cultura compartida, identidad compartida etc., dado que aducía que “en estos momentos la realidad sociológica, por ejemplo, de Bilbao, no es tan clara. Existe población inmigrante que desde sus culturas e identidades está emprendiendo en la ESS o tiene potencial para hacerlo, con lo que no lo veo claro. Ahora, en espacios como el Debagoiena o el Duranguesado, por ejemplo, puede tener más sentido” (E10.F2). En el mismo sentido otra persona apuntaba a que hoy en día se dan “Identidades múltiples”, y que un Ecosistema de ESS tenía que estar formada por “entidades inclusivas”, dado que esta persona se identificaba a sí misma con diferentes marcos “euskaldun, hombre, heterosexual, padre...”. Planteaba que existe un factor de autotransformación de identidad que era cambiante, por lo que había que tener mucho cuidado con la identidad como elemento consustancial a un Ecosistema de ESS, pues era cambiante (E16.F2). Abundando en la idea, explicitaba que, si una identidad era capaz de identificarse con diferentes marcos, menos conflictividad habría.

Por otro lado, había personas que veían con nitidez la necesidad de trabajar sobre identidades y cultura comunes de cara a “construir país” (E8.F2, E9.F2, E11.F2, E13.F2) “¡Más vale! ¡No es una opción!” (E10.F2), o que resaltaban la importancia del euskera y la idiosincrasia vasca y euskaldún (E11.F2, E12.F2, E16.F2). Por último, en general se resaltó la importancia de lo local y los lazos de afinidad como percutor para generar relaciones de solidaridad y reciprocidad que ayudaran a una más sincrónica intercooperación.

Gráfico 32: Respuestas a la pregunta AP6.P3



Fuente: Elaboración propia

2.7. APARTADO 7: El factor C. La savia del Ecosistema y qué fortalece a las entidades de ESS.

AP7.P1. Marque con una "X" su acuerdo/desacuerdo con la siguiente frase:

"En la tabla de debajo se muestran diferentes factores que pueden ayudar a generar sinergias positivas en su empresa y para con las empresas de su entorno. ¿Diría usted que estos factores son de interés de cara a mejorar la organización y la eficiencia de su empresa/entidad? (marca con una X)"

Tabla 28: Factores organizacionales constituyentes del factor C.

Factor organizacional	Origen
Cooperación	Razeto
Colaboración	Razeto
Comunicación	Razeto
Comunidad	Razeto
Compartir	Razeto
Colectividad	Razeto
Equidad	Agregado
Pertenencia al territorio y la cultura local	Agregado

Fuente: Elaboración propia a partir de Razeto (1997)

Como vimos en el capítulo 4 de esta tesis, Luís Razeto (2007, 2010) explica el éxito de las entidades de ESS en escenarios adversos para ellas, en base a la suposición de que existen factores, en particular la solidaridad, que contribuyen a generar valor en las entidades de ESS.

Según el mismo autor, si se materializan en el Ecosistema ESS la cooperación, colaboración, comunicación, comunidad, compartir, colectividad, compañerismo, comunión y coordinación, a través de las entidades que lo componen, surge el denominado “Factor C”. Como consecuencia, a la par que se introducen niveles crecientes de solidaridad en la praxis diaria de los agentes, mejorará la eficiencia micro y macro de los mismos.

Así, en la entrevista, partimos del supuesto de que efectivamente se puede dar el factor C, y que ello podía, de alguna manera, ser la “savia” del ecosistema ESS en la CAPV. Como resultado de la lectura de literatura científica y de las conclusiones provenientes de la Fase 1 de las entrevistas, adicionalmente se incluyeron como factores constituyentes del “factor C” la Equidad y el sentido de Pertenencia a un territorio y

cultura. El compendio de elementos, el “factor C”, sería, en suma, aquel que engrasaría los engranajes productivos del Ecosistema de ESS.

Así pues, se explicó la teoría del factor C de Razeto a las personas entrevistadas para luego proceder a preguntarles si, en base a su opinión, consideraban necesarios aquellos factores para poder mejorar la organización y la eficiencia de su empresa/entidad.

En general la pregunta y la teoría de Razeto suscitó curiosidad e interés, pues les requirió un momento de reflexión acerca del papel de estos factores en sus entidades, si ayudaban o no, a mejorar la eficiencia de su entidad y su trabajo. Y si así era, hasta dónde y en qué circunstancias. Asimismo, las personas entrevistadas convinieron que, desde una perspectiva de la matriz productiva de un Ecosistema de ESS, era una pregunta interesante.

En base a las entrevistas realizadas se puede deducir que contemplaban los factores deseables, pero más bien de menor valor en términos de aplicación práctica en una entidad de ESS. Una persona aducía que ello era debido que no existía un conocimiento extendido sobre esos factores en el ámbito de la empresa (E8.F2). Lo cual llevaba a reflexionar sobre el papel que pudiera jugar el sector educativo y el enfoque del curriculum lectivo en general. Además, otra persona subrayó que estaba de acuerdo con los factores siempre que se dieran en términos de “horizontalidad” (E14.F2). Aparecía de nuevo, la idea de una nueva institucionalidad y del tipo de relaciones entre agentes. Por otro lado, otra persona planteaba preguntas de fondo: “¿cómo se acumulan estos factores, ¿cómo se guardan?” (E10.F2). Era por tanto interesante la propuesta, pero ¿cómo generar factor C acumulado a medio/largo plazo?

En términos cuantitativos a nivel general se observó cómo al menos el 50% de las personas entrevistadas opinaban que estos factores eran determinantes. Más en detalle, resaltar el acuerdo en que la Comunidad era un factor determinante para la mejora de la praxis de una entidad de ESS y el crecimiento del Ecosistema de ESS. El 100% de las personas expresaron estar muy de acuerdo o de acuerdo con que era determinante. Una persona planteaba al respecto “Si vamos o queremos cambiar las

relaciones del mercado necesitamos Comunidad, hemos de incorporar la centralidad de la Comunidad” (E8.F2), otra persona decía “No se cumple, pero es primordial para crecer” (E11.F2). Ello es coincidente con lo planteado con Ramírez (2017), dado que parece que las personas entrevistadas coincidían en que un entorno con una comunidad fuerte podía ayudar a crecer el Ecosistema de ESS y generar circuitos económicos.

En un segundo escalón de prioridad encontraríamos la colaboración, el compartir y la pertenencia al territorio y la cultura local, que eran muy valorados como factores de incidencia. La pertenencia al territorio se consideraba muy importante, en tanto ayudaba a afianzar y vincular el acto productivo con elementos relacionales y de confianza, otorgando, a priori, resiliencia a las empresas al “sentirse responsables del desarrollo del territorio y su ecosistema” (E11.F2, E16.F2), idea similar a la planteada por Villalba-Eguiluz et al. (2019) en los SLESS. Ahora bien, la pertenencia al territorio era reivindicaba por algunas personas como compleja, dado que el territorio podía ser “difuso” (E10.F2).

La colaboración y el compartir se consideraban indispensables en términos generales, había dudas de su aplicación real, aunque en menor medida que otros factores, como veremos más adelante.

Es resaltable también el hecho de que muchas de las personas entrevistadas afirmaban que, efectivamente, eran importantes los factores planteados para construir el factor C, pero que, sin embargo, no se cumplían claramente la mayoría de ellos, o al menos no lo veían nítidamente (E7.F2, E8.F2, E9.F2, E11.F2, E12.F2, E13.F2, E14.F2, E15.F2, E16.F2). Esta a opinión se vio en entidades más identificadas en la ESS y también en las que a priori no lo estaban. No se identificaron diferencias significativas entre unas y otras, aunque las personas que trabajaban en administraciones públicas (E13.F2, E14.F2, E16.F2) veían todavía más lejos la aplicación de ciertos factores, especialmente la comunicación, colectividad y cooperación.

Haciendo un repaso al factor organizacional de comunicación, reconocían que en entidades públicas era más bien unidireccional debido a sus propias dinámicas de

gestión. En efecto, las personas entrevistadas que trabajaban en entidades más grandes (E14.F2, E15.F2), lo ilustraban con frases como: “Con tantas personas trabajando es difícil que haya canales de comunicación fluidos “a medida que somos más personas se hace más difícil la fluidez en la comunicación”, y, por otro lado, otras personas lo vinculaban a la necesaria transparencia en una entidad (E8.F2). Ello parece apuntar que a la hora de plantear un Ecosistema de ESS habría que tener cuidado con el fenómeno del isomorfismo institucional (Di Maggio y Powell, 1983), y que pese ser consideradas entidades, en principio, robustas en términos ideológicos y políticos de ESS, el contexto lleva a dinámicas de pérdida de identidad a medida que crecen en tamaño.

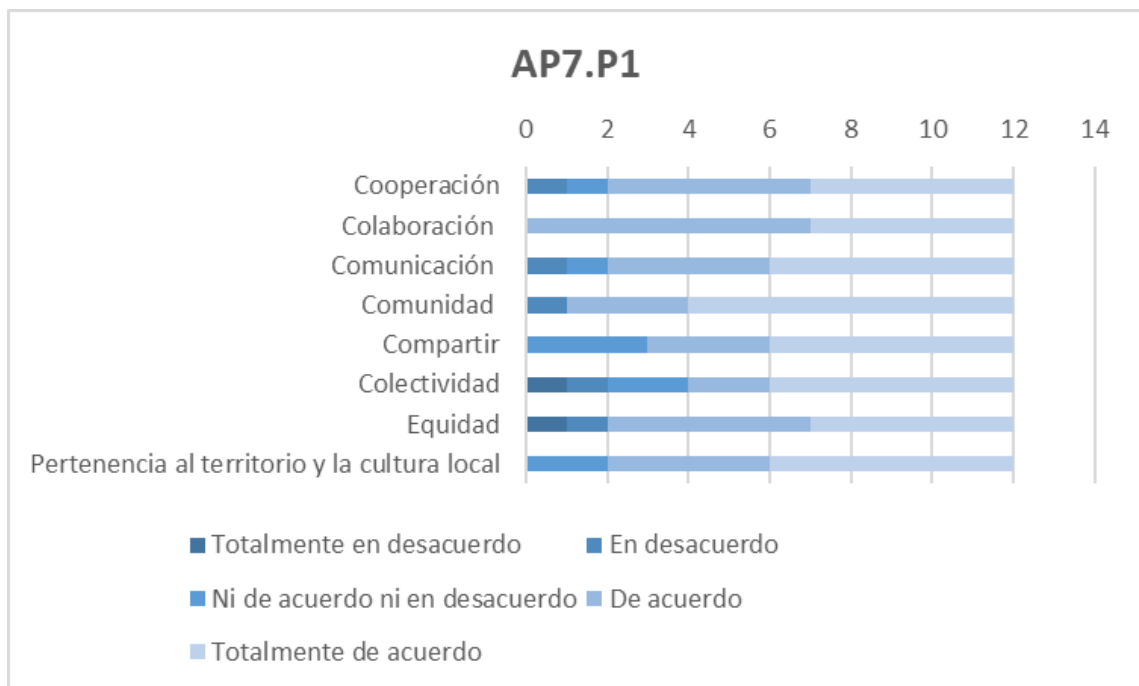
Los factores que más dudas generaron fueron la equidad, la colectividad y la cooperación. No por no ser necesarios, sino porque su aplicación efectiva se veía claramente mejorable en la actualidad. Una persona decía “Según mi experiencia la cooperación y la colaboración no se dan mucho” (E17.F2). Esta idea era compartida por varias personas que no veían claro el aterrizaje de esos factores en su propio puesto de trabajo, más allá del compañerismo entre personas que compartían un mismo espacio generalmente físico.

Otro punto a resaltar fue una pregunta que se hicieron algunas de las personas entrevistadas. ¿Qué papel podría tener la IS como factor? (E18.F2, E17.F2) ¿Acaso no podría incluirse como otro factor componente del factor C? Aducían que la IS podía ayudar a la mejora de los procesos productivos, gerenciales y también en el caso de la IS, vinculada a los saberes y relacionales. Esta pregunta suscitó una agradable discusión, dado que posiblemente pudiera considerarse a la IS como parte del factor C de cara a engrasar un Ecosistema de ESS, lo que por otra parte estaba contenido en la propuesta de los flujos del mismo (Véase los flujos mixtos en el capítulo 5).

Por último, en cuanto al factor Equidad, se contemplaba como importante, pero surgieron matices importantes. Las personas que lo vinculaban directamente a la perspectiva de género en la empresa (E7.F2, E10.F2, E14.F2, E15.F2) subrayaban su importancia, y a la vez apuntaban su regular cumplimiento. Además, estas personas

tenían formación en género, lo que les daba una perspectiva más amplia en términos políticos. Por su parte, las demás personas en términos generales eran más complacientes con la Equidad como factor, y no reflexionaron en demasía sobre su grado de aplicación. Una persona además apuntó a la falta de formación y sensibilización en su persona y empresa sobre la perspectiva de género como hándicap de cara a tener elementos de valoración al respecto (E9.F2).

Gráfico 33: Respuestas a la pregunta AP7.P1



Fuente: Elaboración propia

AP7.P2. Marque con una "X" su acuerdo/desacuerdo con la siguiente frase:

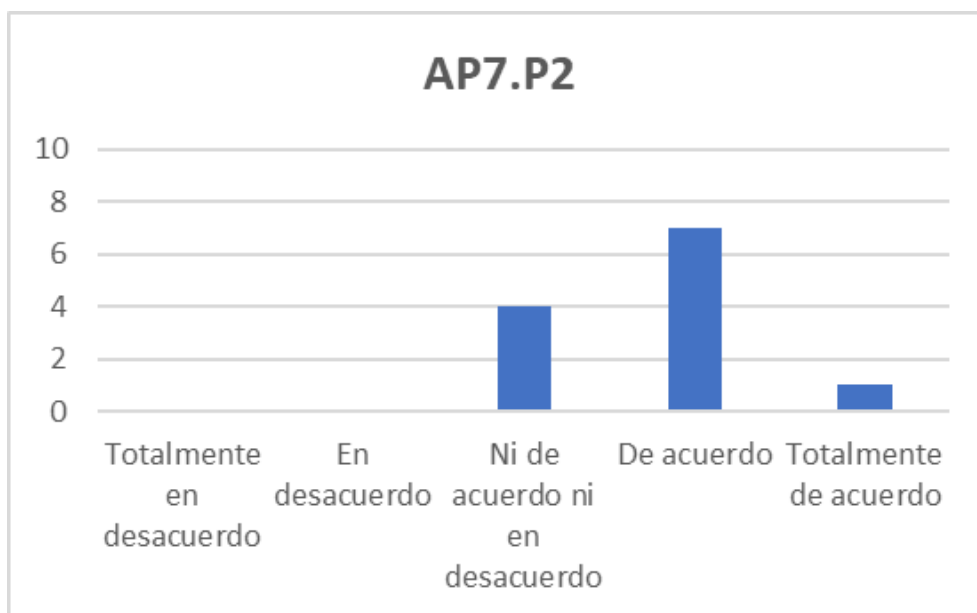
"Suponiendo que en su empresa/entidad se den los factores anteriores en mayor o menor medida. ¿Cree usted que estos pueden suplir en mayor o menor medida la limitada capacidad de inversión, la limitada capacidad de especialización, capacidad organizativa y/o otros factores de empresa?"

Esta pregunta estaba planteada como fuente de contraste respecto a la anterior. Si se daba importancia a los factores que construían el factor C ¿Podía decirse que en su

empresa suplían la limitada capacidad de especialización, capacidad organizativa y/o otros factores de empresa?

En términos cuantitativos hubo una basculación hacía la posición de ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 33% de las personas apuntaron en esta dirección, mientras que el 66% restante estuvo de acuerdo o muy de acuerdo. Las personas que tenían responsabilidades de gestión en sus entidades (E9.F2, E11.F2, E13.F2, E15.F2, E17.F2, E18.F2) fueron las que más significativamente apoyaron la teoría de que sí podían suplir en mayor o menor medida los aspectos planteados, aunque una persona matizaba: “no es sustitutivo, no hay que dejar de lado la parte relacional” (E8.F2). Mientras que las personas que desempeñaban labores en puestos subalternos o medios tuvieron más dudas al respecto “si se dan de manera pura, sí” (E14.F2). Las respuestas apuntaban, así, a una hipótesis interesante. ¿cómo es posible que las personas en gerencia vean estos factores de interés para una entidad de ESS, mientras que las personas en puestos subalternos tenían más dudas acerca de su aplicación, cuando ambos van a ser, a priori, beneficiados en igual medida? Al respecto, una persona afirmaba que la clave estaba en la formación en valores en la entidad (E14.F2), pero siempre desde la horizontalidad y la co-construcción entre agentes e intra-agente.

Gráfico 34: Respuestas a la pregunta AP7.P2



Fuente:

Elaboración propia

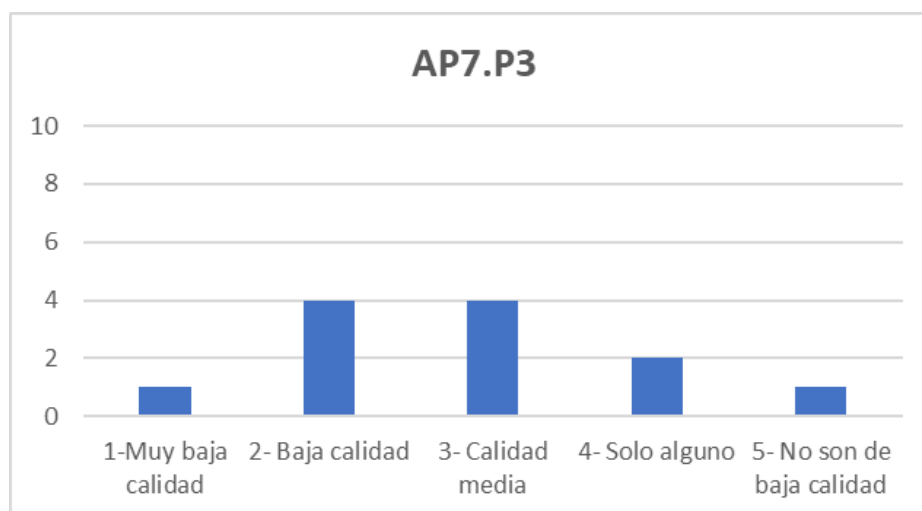
AP7.P3. Marque con una “X” su acuerdo/desacuerdo con la siguiente frase:

“¿Cree que en su empresa/entidad existen lo que denominaríamos factores (Ver tabla anterior) de baja calidad, es decir, que no se utilizan en toda su capacidad y/o que se instrumentalizan?”

Vistas las anteriores preguntas, ésta era la que debía hacer reflexionar finalmente a las personas sobre la existencia y calidad de estos factores en su entidad. La reflexión fue interesante, pues bajo la perspectiva de que estos factores pueden darse en mayor o menor intensidad y calidad, las respuestas fueron dispares. Al entrar en el detalle de la calidad el 75% de las personas adujeron que en su entidad se podían dar, sí, pero de calidad media para abajo. Más en detalle, la colectividad, la comunicación y la equidad fueron los factores que parecieron ser de menor calidad en las entidades, mientras que únicamente la comunidad era resaltada como de bastante calidad, ello vinculándola al entorno local/territorio, con lo que la pertenencia al territorio y cultura local era apreciada como otro factor de calidad. Es interesante, por tanto, ver como el factor que más sobresalió era enfocado al exterior de las entidades y no tanto a lo interno. Lo cual

parece poner en duda la calidad de los demás factores en el interior de las entidades, y apuntar que queda trabajo en ese aspecto.

Gráfico 35: Respuestas a la pregunta AP7.P3



Fuente: Elaboración propia

AP7.P4: Responda con un sí o un no a la siguiente pregunta:

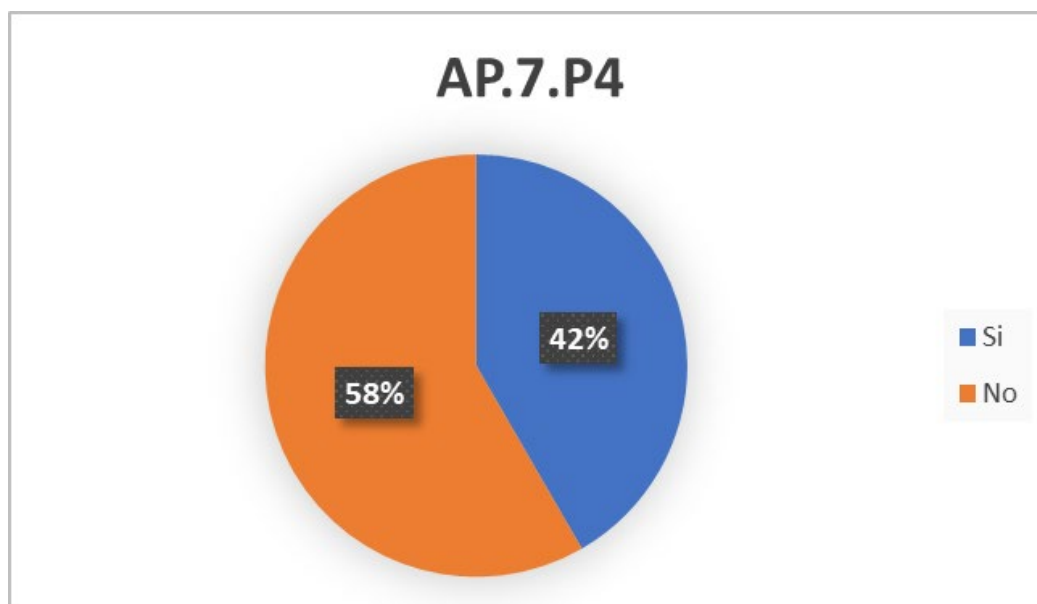
“¿Participa su entidad en alguna red o redes de ESS?”

Por último, se preguntó acerca de si su entidad trabajaba en red o estaba inserta en redes y cuanta importancia le daban a la misma. El 58% de las entidades trabajaban en red mientras que el 42% restante no. Sin embargo, para la totalidad de las personas participantes, trabajar en red era importante para construir un Ecosistema de ESS. En base a las opiniones recogidas el trabajo en red se suponía fundamental para el crecimiento del Ecosistema de ESS. “Trabajar en red genera sinergias y apoyos basados en relaciones de confianza” (E8.F2), lo que está en consonancia con lo planteado por Mance (2002). Otra persona (E11.F2) afirmaba que, pese a no estar integrada en ninguna red, a raíz de la entrevista se había dado cuenta que de facto en su entorno socioeconómico no hacía más que trabajar en red, y que ello había sido uno de los pilares de su subsistencia y resiliencia en el contexto de pandemia de COVID-19.

Mance (2002) defiende que la consistencia de cada participante va a estar condicionada por la forma en que se integra en la red, de los flujos en los que participa y en el modo en que acoge y colabora con el resto de miembros. En base a lo recabado en las entrevistas, puede decirse que la gran mayoría de los agentes entrevistados así lo veían (Quizás con la salvedad de las administraciones públicas, siempre condicionadas por su idiosincrasia y condiciones dinámicas propias).

Por otro lado, en cuanto a la resiliencia ante contextos adversos, tal y como apuntábamos en las líneas superiores se veía el trabajo en red, junto a la intercooperación como una de las claves. Claro que ello debía venir acompañado de una estrategia conjunta de apoyo por parte de las administraciones y los movimientos asociativos, que tenían cabida en el trabajo en red (E13.F2). En otras palabras, y acogiéndonos a las palabras de Villalba-Eguiluz et al. (2019), podría generarse una agenda territorial común promotora de transformación social.

Gráfico 36: Respuestas a la pregunta AP7.P4



Fuente: Elaboración propia

3. Algunas consideraciones finales

El apartado de resultados arroja varias reflexiones que ayudan a complementar, enriquecer y matizar la propuesta de Ecosistema de ESS. En general, las respuestas han aportado cierta certidumbre sobre las cuestiones planteadas y han ayudado a delimitar otras cuestiones como los agentes pertenecientes al ecosistema, el papel de la IS en el mismo, el tipo de flujos que se dan, el territorio idóneo para un Ecosistema de ESS o la importancia de la dimensión relacional. También ha abierto propuestas e interrogantes, en particular el cómo embridar la propuesta del Ecosistema de ESS con la economía de los cuidados en el mismo marco, y sin que los cuidados parezcan invisibilizados. Sobre la ESS y algunos conceptos inspiradores, los resultados arrojaron un acuerdo bastante general en que los conceptos inspiradores podían ser acertados. Se valoró positivamente la propuesta, y únicamente entorno a la reciprocidad y la IS surgieron algunas dudas y matices de mayor calado. La reciprocidad se vio por parte de algunas personas como difícilmente de llevar a la práctica real, sobre todo a medida que las entidades eran más grandes. Además, se dio el caso de que las personas que trabajaban en las entidades públicas (más grandes), eran un poco más escépticas al respecto. Se entendió como un concepto inspirador pertinente, pero a medida que las entidades crecían en tamaño, su aplicación se hacía más difusa.

Por su parte, la IS fue bien valorada, tanto como concepto inspirador en sí, como el elemento generador de procesos sobre el que descansaba parte del Ecosistema de ESS. No obstante, hay que matizar que surgieron dudas acerca de la utilización de la IS y la pérdida de sentido que se le da en la actualidad, con lo que varias personas proponían cautela con el término IS y matizaban que tenía que ser una IS real, no tal y como se utiliza en la actualidad, a veces carente de sentido transformador y demasiado ligado a la innovación tecnológica.

También en relación con la IS, varias personas planteaban la oportunidad de agregar un nuevo factor organizacional constituyente del factor C, la savia del Ecosistema de ESS. Ello, justificado en el hecho de que la IS podía ayudar a la mejora de los procesos

productivos, gerenciales y también vinculándola a los saberes y relaciones. Al respecto, concedían que los flujos mixtos estaban relacionados con la IS, por lo que ahí se reflejaba en cierta manera, aunque desde el punto de vista de agregarlo como un factor determinante y clave al ecosistema, preferían incluirlo también como factor organizacional.

Respecto a la apreciación más práctica y cercana de si en las entidades entrevistadas existían procesos de IS, cabe decir que se identificaron diversos e interesantes ejemplos de cómo las personas entrevistadas autoidentificaban acciones de sus empresas como de IS. También fue cierto que, a otras personas, en particular a algunas que trabajaban en administraciones públicas no se les ocurría algún ejemplo de IS en su praxis diaria, y que trabajaba en una de las entidades de mayor tamaño. En relación con las administraciones, la razón era su tamaño y relativa rigidez, que dificultaba identificar claramente acciones de IS (en cambio, en ayuntamientos pequeños sí se identificaron algunas). La reflexión que arroja este resultado es doble, una, que el tamaño y la compartimentalización de las entidades puede ser un obstáculo de cara a identificar nítidamente procesos de IS, y dos, que sobre todo en las administraciones públicas, debido a su propia idiosincrasia y rigidez, también lo dificulta.

En relación con los agentes integrantes del Ecosistema de ESS, el mayor debate surgió respecto a la inclusión de las administraciones públicas y de los MMSS como agentes en sí. La inclusión específica de estos dos agentes respondía a las conclusiones extraídas de la fase 1. En la fase 2, se entendió como razonable su inclusión, si bien ambos agentes suscitaron alguna duda y debate. Las administraciones públicas eran vistas por algunas personas como un mero agente externo facilitador y/o regulador de políticas tendentes a fortalecer el Ecosistema de ESS, y otras personas, por el contrario, abogaban por su nítida y directa inclusión, más allá, de la necesidad de co-construir y co-producir políticas públicas como camino para afianzar el Ecosistema de ESS. Estas dos visiones del papel de las administraciones, una minoritaria (externa, reguladora), y otra mayoritaria (Coparticipe activo en el ecosistema) cohabitan en el imaginario de las personas entrevistadas, lo que se debería tener en cuenta.

Una de las reflexiones que arrojan los resultados es que el papel de los MMSS en un Ecosistema de ESS puede generar debate. Desde la perspectiva de si los MMSS pudieran considerarse como un agente percutor de transformación que genera además IS, un número significativo de las personas entrevistadas (20%) prefirió no contestar, dado que no veían clara esa posición de los MMSS. Sin embargo, por otro lado, al preguntarles sin más matices si creían que los MMSS debían considerarse un agente dentro del ecosistema, las valoraciones fueron sumamente positivas, de hecho, más que las valoraciones tendentes a considerar a las administraciones públicas como agente.

En cuanto a los flujos del ecosistema, básicamente hubo acuerdo en que parecía pertinente categorizarlo en flujos materiales, inmateriales y mixtos, dado que respondían a lógicas de interacción e intercambio diferentes. Los flujos mixtos, relacionados con la IS se vieron pertinentes, siempre con las reservas y matices respecto al concepto de IS.

Ligado a los flujos y al concepto inspirador de intercooperación encontramos el aspecto relacional en el Ecosistema de ESS. La propuesta intenta reflejar la importancia de elementos relacionales como clave de cara a la construcción del Ecosistema de ESS. Los resultados de las entrevistas han apoyado este aspecto e incluso lo han fortalecido, dado que en base a las diferentes respuestas recogidas durante las dos fases se identificó la dimensión relacional, los procesos de generación de confianza entre agentes, el mutuo reconocimiento y el sentido de pertenencia compartido a un territorio con culturas similares (con el matiz de las personas inmigrantes) como claves en el despliegue de un Ecosistema de ESS.

En cuanto al territorio del ecosistema, se valoró como pertinente plantearlo como un espacio de interacción complejo, un espacio de vida y relaciones, no únicamente como un espacio geográfico proveedor de recursos. Al respecto, el nivel local-regional, o “meso” se consideró el idóneo. Por último, se puso énfasis en que, no obstante, era clave la intercooperación con otros “territorios, ecosistemas o cauces de vida” de cara a escalar el Ecosistema de ESS.

Por último, cabe mencionar que varias de las personas entrevistadas veían clave el elevar y visibilizar la economía de los cuidados como base del ciclo económico del Ecosistema de ESS, dado que según su opinión era la base que sustentaba todas las demás acciones socioeconómicas. Sin los cuidados no habría sociedad, tampoco economía, y, por tanto, tampoco Ecosistema de ESS. Cabe mencionar dos propuestas al respecto. La primera poner a la economía de los cuidados en la base del diagrama del ecosistema, justo debajo del factor C y sustentándolo. Y la segunda, definir un cuarto tipo de flujos que fueran los flujos de los cuidados, relacionados con todas las acciones necesarias para la sostenibilidad de la vida.

CAPÍTULO VII

Conclusiones.

Este último capítulo de la tesis está estructurado en dos apartados. En el primero, se muestran una serie de conclusiones derivadas del análisis y discusión de los resultados tomando como referencia las hipótesis y los objetivos de la investigación. A continuación, se cierra el estudio con otro apartado dedicado a las limitaciones de esta tesis doctoral, así como un apunte sobre las diferentes líneas de investigación que se abren a futuro.

Como decimos, la elaboración de estas conclusiones tiene como guía los objetivos planteados al inicio de la tesis, que recordamos eran los siguientes:

O1: Definir un Ecosistema de ESS en la CAPV en relación con los agentes que lo componen, que características tienen y cuales comparten, cómo se interrelacionan, qué circuitos lo vertebran.

O2: Analizar los retos y las dificultades del propio ecosistema para su despliegue y de una economía social y solidaria en la CAPV.

O3: Analizar las características propias de las entidades de ESS que hacen que el ecosistema tenga desarrollo potencial en procesos de IS.

Recordamos, igualmente, que el método utilizado ha sido la *Teoría fundamentada*. Por ello, mediante el análisis de la literatura y el trabajo de campo realizado se ha ido configurando la conceptualización de lo que denominamos un ecosistema local de ESS en la Comunidad Autónoma del País Vasco.

1. Sobre el concepto de Ecosistema de ESS y el auge del término.

Previo al contraste de hipótesis y verificación de los objetivos haremos un repaso, argumentaremos y delimitaremos el uso del término “ecosistema” ligado al mundo de la ESS.

La ESS comprende una amplia y diversa variedad de agentes, dinámicas y escenarios contextuales. Deviene de un proceso histórico que tiene sus raíces en la ES y la Economía Solidaria, mientras que tiene vasos comunicantes directos y, a veces difusos, con el tercer sector social y la Empresa Social. En el seno de ésta, se realizan prácticas económicas y sociales, donde se desarrollan acciones de producción de bienes y servicios, finanzas éticas y de ahorro solidario, comercialización y distribución, así como,

intercambios solidarios y consumo responsable. Siendo la ESS tan diversa e integral, parece pertinente que un Ecosistema de ESS, en este particular, el del País Vasco, también lo sea.

La analogía, teniendo en cuenta las características de un ecosistema biológico no es nueva, dado que Rothschild ya la extrapola en 1990 al ámbito económico, donde la economía global se podía asemejar a un ecosistema biológico, en la medida en que ambos constituyen un sistema donde se producen interconexiones entre los participantes.

En la literatura científica de empresa encontramos diversos usos del término ecosistema, relacionándolo metafóricamente con la digitalización, el emprendimiento, la innovación, los negocios o la industria. Sin embargo, en el ámbito de la ESS el uso es bastante reciente, y en los últimos dos años especialmente creciente. Entidades como la Organización Internacional del Trabajo ya lo utilizan referido a la ESS (Barco-Serrano, 2019), o desde el ámbito de la Empresa Social y la Red EMES, también se está utilizando este término como recurso para tratar sobre una realidad de empresas que desarrollan su labor desde parámetros diferentes a los habituales (Comisión Europea, 2020). Por su parte, en la literatura científica también se observa con cada vez mayor frecuencia investigaciones que relacionan el término con la ESS, lo que indica que existe un creciente interés por investigar acerca de la realidad del conjunto de entidades de ESS desde un enfoque de ecosistema, más allá de otro tipo de análisis más sectorial. Recientes artículos como los de Bastida, et al. (2020), que trata sobre el ecosistema de Economía Social en Galicia; Morais y Bacic (2020) que tratan sobre el Ecosistema de ESS y las necesidades de escalamiento para el emprendizaje o el Fernández-Casadevente et al. (2020) que realizan un diagnóstico del Ecosistema de ESS en España, así lo atestiguan.

Así, podemos ver cómo el término ecosistema es cada vez más utilizado como recurso metafórico, para referirse a un entorno delimitado de interacción, donde agentes y entidades se relacionan y generan sinergias en un marco territorial definido y a la vez poroso. Donde también, existen flujos y nodos desde los que se intercambian elementos económicos, sociales, culturales y saberes. Pero lo más relevante del uso del término, es que implica analizar y entender una realidad socioeconómica desde

diferentes enfoques, y atendiendo a espacios de intersección entre diferentes disciplinas y maneras de entender las economías alternativas y transformadoras.

Así mismo, es necesario utilizar el término con la cautela necesaria. La mera oportunidad de utilizar un término sugerente como descriptor de una realidad compleja, no siempre ayuda a su correcta definición y confiabilidad. El ecosistema ha de poder representar una realidad, no generarla. Es, por tanto, nuclear que él mismo pueda incorporar el retrato de los aspectos socioculturales, dado que tienen importancia en robustecer y conferir identidad propia a un ecosistema (Wallner y Mednar, 2011). Además de ello, tiene que ser capaz de representar los flujos e interconexiones que se dan en el mismo, elevando los procesos de interacción e intercooperación relacional como clave de escalamiento del mismo. Tal y como plantea Mance (2008), se trata de una propuesta integral, puesto que integra factores económicos, políticos, sociales y culturales, así como a diferentes actores.

Así, el plantear un Ecosistema de ESS complejiza el análisis, debido a que, previamente, hay que entender el carácter y funcionamiento de las entidades que lo componen, y antes de ello, delimitar de que tipo son.

A partir de esta discusión del concepto mismo de Ecosistema de ESS, podemos entrar al contraste de hipótesis en base a los resultados que arroja el estudio. Recordamos que las hipótesis planteadas fueron las siguientes:

H1: Las iniciativas de ESS funcionan en base a valores alternativos a las del mercado capitalista, tienen ciertas características propias que las hace diferentes.

H2: El hecho de que las iniciativas de ESS funcionen en base a valores alternativos a las del mercado capitalista, se convierte en un valor añadido en el desarrollo socioeconómico de su entorno.

H3: En el País Vasco existe un Ecosistema de ESS incipiente y cada vez más articulado que está afianzando sus redes propias a nivel local y la intensidad de sus relaciones económicas de intercambio de bienes y servicios e intercooperación

H4: Las entidades de ESS desarrollan procesos de IS a todos los niveles del ecosistema. Los procesos de IS en las entidades de ESS permiten apuntalar la arquitectura del ecosistema.

A continuación, iremos contrastando, una a una las hipótesis planteadas en la investigación, basándonos en la literatura científica y los resultados empíricos.

Hipótesis 1: Las iniciativas de ESS funcionan en base a valores alternativos a las del mercado capitalista, tienen ciertas características propias que las hace diferentes.

En base a la literatura analizada parece claro que las entidades de ESS incorporan una serie de valores a su praxis que las diferencian de las capitalistas. La solidaridad, la intercooperación, la igualdad, la democracia en los procesos internos de gestión, el sentido de pertenencia al territorio y la reciprocidad, son valores que las diferencian. Las entidades entrevistadas así lo expresaron con nitidez, se reconocían a sí mismas como parte de una realidad de empresa diferente, alternativa a la capitalista en mayor o menor medida. En las entrevistas no había una pregunta específica al respecto, sin embargo, en el desarrollo de las mismas, se observó cómo las personas entrevistadas veían a sus entidades pertenecientes a la ESS, en la medida de que observaban en ellas y en su propia praxis funcionamientos diferentes a las empresas capitalistas. Acciones diarias como trabajar en red y en clave de intercooperación, mecanismos básicos de reciprocidad y solidaridad entre personas de las entidades, clientes e incluso con administraciones públicas ilustraban esta realidad y servían de ejemplo para apuntalar esta hipótesis.

Así mismo, tal y como expresó la mayoría de las personas entrevistadas, estos valores alternativos vienen acompañados de dos condiciones que llevan aparejadas. La primera es el necesario carácter emancipador que han de tener las entidades de ESS, y la segunda, tiene que ver con los aspectos relacionales que ayudan a desenvolverse de manera diferente y que son generadoras de inputs intangibles que varias personas relacionaron con el factor C.

Así, las entidades de ESS han de trabajar en clave emancipadora de la realidad socioeconómica actual, es decir, ser “sujeto transformador” desde la pulsión colectiva. Ahora bien, habría dos visiones del camino transformador/emancipador. La primera optaría, por plantear mecanismos de transición dentro del ecosistema, teniendo en cuenta el marco neoliberal de posibilidades de cambio, y aprovechando la capacidad de la ESS de cohabitar con el sistema capitalista aún con sus contradicciones. La segunda,

en cambio, es de carácter más disruptivo, proponiendo un cambio sistémico apoyándose en aliados en el tejido asociativo.

Por otro lado, en base a los resultados, se puede decir que otro de los elementos distintivos de las entidades de ESS, derivado del hecho de trabajar en base a otros valores, es la importancia que se le da al marco relacional entre las entidades. La intensidad de las relaciones, generadoras de lazos intangibles de confianza y de factor C, hacen diferenciarse a las entidades de ESS de otras.

Hay que apuntar, no obstante, la necesidad de una fuerte dosis de pragmatismo y realismo acerca de la importancia de compartir valores y hasta dónde llega en términos prácticos. Los valores y principios compartidos serían aquellos que permitirían caminar juntas a las entidades de ESS hacia el ecosistema, pero la construcción práctica tiene limitantes al desenvolverse en un entorno adverso y complejo.

Hipótesis 2: El hecho de que las entidades de ESS funcionen en base a valores alternativos a las del mercado capitalista, se convierte en un valor añadido en el desarrollo socioeconómico de su entorno.

El hecho de que las entidades de ESS funcionen en base a valores alternativos a los del mercado capitalista, y que ello generara un valor añadido para el entorno era, según los resultados obtenidos una hipótesis válida. Una de las claves era que se consideraba que la ESS nacía de la práctica diaria y se construía desde abajo y practicando otros valores, lo que hacía que éstos permearan más allá de la pura gestión empresarial/administrativa, generando sinergias con otras entidades de ESS, actores como las administraciones públicas y los movimientos sociales. Se concebía a la ESS como un modelo económico alternativo en sí, lo que implicaba una transformación del territorio donde se practica.

De hecho, se consideraba que las entidades de ESS iban más allá de ser una empresa, lo que, según éstas, derivaba en considerar al movimiento de ESS como un actor político, de cambio y transformación, aunque había en las respuestas diferentes niveles de ese carácter político/emancipador/disruptivo con el sistema.

En base a los resultados empíricos de la tesis, el fuerte acento en la dimensión relacional en el marco de las prácticas socioeconómicas y la fuerte vinculación al

territorio en el que operan las entidades de ESS, genera valor añadido que las prácticas capitalistas no siempre pueden ofrecer. En las entrevistas, en cierta medida, se veía a las entidades como “algo más que una empresa” y, la relación persona trabajadora con la misma, iba más allá del acuerdo de proveer de fuerza de trabajo a la entidad a cambio de un salario. El desarrollar la ESS, alternativa que centra sus acciones en el bienestar del ser humano genera procesos de apropiación por parte de las personas entrevistadas con la misma entidad y para con el entorno socioeconómico, lo que las hace más resilientes ante contextos adversos como puede ser el actual. Consideramos ésto como un valor añadido respecto a las empresas capitalistas.

Hipótesis 3: En el País Vasco existe un Ecosistema de ESS incipiente y cada vez más articulado, que está afianzando sus redes propias a nivel local y la intensidad de sus relaciones económicas de intercambio de bienes y servicios e intercooperación.

En base a los resultados obtenidos en el estudio se puede afirmar que existe lo que podemos denominar un “Ecosistema de ESS”. Es un proceso emergente que, junto a entidades con amplia trayectoria, incorpora a nuevas entidades que hibridan formas organizativas diversas, que además tienen lazos con el mundo de los movimientos sociales y se desenvuelven en relación con otros agentes a nivel de red o redes. Una gran parte de las entidades trabajaba con y para el sector público en muchos de sus procesos, en particular aquellas que basaban gran parte de sus ingresos en contratos públicos para desarrollar programas de inclusión o vivían de subvenciones públicas.

Existe un compendio de entidades que están articuladas en diferentes redes. Las dos redes fundamentales para entender el Ecosistema de ESS en el País Vasco son REAS Euskadi y Olatukoop. La primera tiene fuerte implantación en los territorios de Bizkaia y Araba, algo menos en Gipuzkoa y forma parte de la REAS Red de Redes a nivel estatal. Olatukoop, por su parte circunscribe su acción fundamentalmente al territorio de Gipuzkoa, si bien en base a la información que arrojaron las entrevistas, su objetivo de desarrollo es Euskal Herria y también mantiene estrechos lazos de relación con el Iparralde (País Vasco Francés) y con Nafarroa. Además de estas dos redes encontramos que las entidades participaban en diversas redes sectoriales o locales que les servían de apoyo y soporte para su desarrollo. Aunque no fueran explícitamente de ESS, redes sectoriales de inclusión social, finanzas éticas o comercio local eran algunas de ellas.

Las entidades entrevistadas entendían ser partícipes de un Ecosistema de ESS. Más aún, la totalidad de las personas entrevistadas consideraban el trabajo en red como determinante a la hora de construir o fortalecer un Ecosistema de ESS. En base a los resultados, trabajar en red genera sinergias y apoyos basados en relaciones de confianza. Aun siendo conscientes de las dificultades y peligros que acarrea tratar de fortalecer un Ecosistema de ESS, teniendo en cuenta los resultados obtenidos, parece que las personas entrevistadas abogaban por apostar por su desarrollo. Tal y como aducen Morais y Bacic (2020) “la formación de un ecosistema de entidades para la ESS es una herramienta fundamental para la emancipación y el fortalecimiento de las ESS, en vista de las debilidades estructurales inherentes a su *modus operandi*” (p.5). Y efectivamente, esta aseveración aporta dos elementos sustantivos que se identifican en los resultados del estudio. Uno, es la importancia del carácter emancipatorio de un Ecosistema de ESS ¿Para qué queremos un Ecosistema de ESS? La respuesta se sostiene en la emancipación del mercado capitalista, o al menos en un cambio hacia otra estructura socioeconómica. Un Ecosistema de ESS tiene que llevar aparejado un objetivo de cambio, aunque sea mínimo. Sin él, la propuesta no tendría sentido. El otro elemento es el tener en cuenta las debilidades, ser conscientes de que las entidades de ESS se mueven en un entorno hostil, son de tamaño reducido y carecen, en muchos casos, de la capacidad operativa necesaria para llevar a cabo procesos de escalamiento sostenidos. En este sentido, el trabajo en red y la intercooperación entre entidades sería nuclear a la hora del crecimiento del ecosistema.

H4: Las entidades de ESS desarrollan procesos de IS a todos los niveles del ecosistema. Los procesos de IS en las entidades de ESS permiten apuntalar la arquitectura del ecosistema.

De las cuatro hipótesis planteadas, ésta es la que más debate y dudas suscitó. En base a los resultados sí que existe IS en el Ecosistema de ESS y las entidades desarrollan procesos en el mismo sentido. Los procesos de IS contribuyen a apuntalar la arquitectura del ecosistema. Cabe mencionar el papel de la IS en la composición y en el apuntalar el escalamiento del ecosistema. Una de las características de las entidades de ESS es dar respuesta a problemas o necesidades de la sociedad desde lo colectivo. En este sentido, y ligado al objetivo emancipador del Ecosistema de ESS, las respuestas innovadoras que

ofrecen las entidades de ESS son parte nuclear del despliegue del mismo. Sin embargo, surgen dos matizaciones que es conveniente señalar:

- No siempre se da IS, ni las entidades necesariamente desarrollan siempre IS. En el Ecosistema de ESS se da la IS, muchas de las iniciativas surgen o surgieron para dar respuesta innovadora a una necesidad social, y siguen dándola, en la mayor parte de los casos.
- Hay que tomar cautela respecto a lo que es IS y lo que se dice que es. Se considera un término que, hasta cierto punto, ha sido cooptado por las empresas capitalistas, que lo utilizan relacionándolo con la mejora de los procesos tecnológicos y digitales, pero que no siempre genera beneficios a la sociedad, como es el caso de la economía colaborativa y el auge de las plataformas de servicios online que precarizan el empleo y atacan el desarrollo del pequeño comercio.

Una vez hemos visto en qué medida se cumplen las hipótesis del estudio, desgranaremos la consecución de los objetivos contenidos en el mismos:

O1: Definir un Ecosistema de ESS en la CAPV en relación con los agentes que lo componen, que características tienen y cuales comparten, cómo se interrelacionan, qué circuitos lo vertebran.

La propuesta básica de Ecosistema de ESS está constituida de 1) unos conceptos inspiradores que ayudan a entender la praxis dentro del mismo, 2) los agentes que componen el ecosistema, 3) el ciclo económico del ecosistema, 4) los flujos que vertebran este ecosistema, 5) el entorno, territorio o “lo local” del ecosistema y 6) la savia del ecosistema, el factor C.

Veamos parte por parte los aspectos más relevantes que ha arrojado el estudio en relación a la caracterización del ecosistema:

Los conceptos inspiradores:

A la luz de los resultados del estudio los conceptos inspiradores son relevantes y coherentes con un ecosistema basado en valores y entidades de ESS. La solidaridad, reciprocidad, redistribución, intercooperación, innovación social y transformación son elementos que acompañan el día a día de las entidades de ESS. No obstante, hay que

resaltar que no todos son igualmente valorados. La solidaridad, reciprocidad, redistribución son elementos que, de alguna manera, se dan por naturalizados en el ecosistema, también la intercooperación, la IS y la transformación, sin embargo, son estos tres últimos, por diferentes razones los que mayor debate suscitan.

Comenzando con la IS, en base a las conclusiones del estudio, ha de estar íntimamente ligada a la transformación social y al objetivo emancipador, si no, su valor como concepto inspirador decrece e incluso pierde sentido. Tal y como plantean Klein et al., (2016) la transformación social no puede aparecer por la simple multiplicación de innovaciones sociales, sino que es necesaria la vinculación de los movimientos sociales y su objetivo emancipador para configurar nuevas reglas. Ello nos lleva, por tanto, a pensar que un Ecosistema de ESS es un espacio adecuado para esta transformación social, dado que interaccionan agentes de ESS con administraciones públicas y movimientos sociales. La intercooperación también se significa como una de las claves del Ecosistema de ESS. Por un lado, apuntala la dimensión relacional del mismo, la manera en la que se generan lazos de confianza mutua, solidaridad y reciprocidad entre los agentes del ecosistema, basadas en otros valores de la ESS. Por otro, la intercooperación es clave a la hora de escalar y desplegar el ecosistema, dado que es la manera en que las entidades de ESS pueden trabajar en red y crecer, generar sinergias con otros ecosistemas de ESS.

Además, no hay que olvidar el objetivo de transformación social. Se puede dar innovación, pero no transformar, se pueden dar relaciones de intercambio en reciprocidad y solidaridad, pero no transformar la realidad de un sistema. Incluso la temporalidad también juega un papel, existen iniciativas que fueron innovadoras y transformadoras, pero que con el tiempo se insertan en el sistema socioeconómico y lo reproducen. Un horizonte transformador de la realidad (a mejor) es importante.

Son, por tanto, **tres conceptos inspiradores: la IS, la transformación y la intercooperación que cristalizan en un vórtice que se retroalimenta, y al acompañarse de la solidaridad, la redistribución y la reciprocidad ayudan a constituir el Ecosistema de ESS.**

Los agentes que componen el Ecosistema de ESS.

Hemos comentado con anterioridad la pertinencia de que de cara al despliegue del ecosistema se haga un esfuerzo por incluir a agentes más heterogéneos, siempre y cuando no suponga una pérdida sustantiva de valores y principios políticos e ideológicos, necesarios para mantener la identidad y el sentido del movimiento de la ESS. Esta demanda es compartida, y en el reciente estudio publicado por la Fundación Carasso cuyo título es: “Economía social y solidaria. Un ecosistema favorable para la transformación social” (Fernández-Casadevente et al. 2020), así lo plantea también.

A este respecto, la inclusión nominal como agente del Ecosistema de ESS de tanto los movimientos sociales como de las administraciones públicas responde a la propia lógica ecosistémica de la propuesta. ¿Cómo plantearlo sin incluirlos como agente?

Los movimientos sociales sustentan muchos de los procesos necesarios para que existan las entidades de ESS. De hecho, a veces se hace difuso el definir dónde empieza una entidad de ESS y dónde el movimiento social. Además, apoyan la generación de IS desde el punto de vista de que son los catalizadores de las necesidades a las que las entidades han de responder, y ayudan a generar respuestas a estas necesidades (y nuevas reglas, en palabras de Klein et al., 2016), además de testarlas y mejorarlas. Por último, y no menos importante, el objetivo emancipador que tienen los movimientos sociales, el ansia de transformación que los acompaña generalmente puede servir de acompañante de las entidades de ESS a medida que van creciendo y desplegándose. Ello puede paliar o minimizar el peligro del isomorfismo institucional y de la pérdida o difuminación de valores políticos y/o ideológicos en las entidades y el Ecosistema de ESS mismo.

No obstante, es necesario apuntar que una de las reflexiones que arrojan los resultados tiene que ver con el papel que juegan los MMSS en un Ecosistema de ESS. Si bien puede decirse que hay consenso que considerarlos agentes necesarios dentro del ecosistema, no está claro que siempre sean potenciadores de transformaciones. En los resultados salía a relucir el hecho de que no solo por llamarse movimiento social, han de perseguir la transformación social. Sería necesario hacer una revisión de sus prácticas para poder diferenciar aquellas que son reproductoras del sistema, aunque se hagan con muy buena voluntad, e incluso con voluntad de cambiar la vida de las personas.

Por otro lado, el papel de las administraciones públicas se muestra como crucial en la construcción y escalamiento de un Ecosistema de ESS. En base a los resultados obtenidos, podemos concluir que **existe la necesidad de incluirlas en el ecosistema**, aunque no solo eso, sino que existe una demanda de que las administraciones asuman una posición activa en la construcción y el despliegue de éste. Para ello, sería necesario que las administraciones se reunieran con las entidades de ESS para diseñar y construir políticas públicas para el despliegue del ecosistema.

El reto sería, por tanto, **generar espacios de concertación público-privados operativos donde se diera una participación equitativa y horizontal entre las entidades de ESS y las administraciones**. Y evitando la supeditación de las entidades de ESS a los intereses y estrategias de las administraciones públicas. Igualmente **tendrían que incluirse a los movimientos sociales en la construcción de políticas para el despliegue del Ecosistema de ESS**, teniendo cautela con el peligro de que miembros significativos de los movimientos sociales, al acercarse o incluirse en las administraciones sufran de isomorfismo institucional. En suma, se podría trabajar un **nuevo concepto de "Gobernanza de la ESS" donde participen diversos actores en un modelo de coparticipación entre entidades de ESS, administraciones públicas y movimientos sociales**.

El ciclo económico del ecosistema

El ciclo económico del Ecosistema de ESS trata de reflejar y abarcar todos los sectores económicos necesarios para constituir una alternativa seria y rigurosa al sistema actual. Desde ese punto de vista, la propuesta de REAS de cuatro sectores parece ser suficiente. Sin embargo, a tenor de los resultados obtenidos surge una gran cuestión de fondo en la propuesta de ciclo económico. ¿Dónde ubicar los cuidados y a la economía de los cuidados? En el estudio surgió cómo podía ser interesante visibilizar la economía de los cuidados. La razón era que había que elevar la economía de los cuidados como base del Ecosistema de ESS, dado que este tipo de economía es la base que sustenta todas las demás acciones socioeconómicas. En este sentido, es coherente con uno de los lemas de la ESS ahora mismo "La ESS será feminista o no será". Así, el Ecosistema de ESS podría reflejar la economía de los cuidados en la base del ciclo económico como aquellos actos

económicos, no monetarizados gran parte de ellos, que dan soporte a los cuatro sectores.

Así, en conclusión, a pesar de que a priori el esquema de ciclo económico de cuatro sectores pareciera suficiente, **es necesaria la inclusión en el mismo el tema de los cuidados. Ello debido a que en la sociedad actual el cuidado se convierte en un eje del bienestar socioeconómico y sustenta en gran medida otras actividades económicas, más en este contexto de crisis sanitaria y económica global.**

Por otro lado, en base a los resultados obtenidos cabe la posibilidad de plantear la inclusión de otro sector que cobra cada vez mayor importancia en la sociedad actual. Este sería un quinto (o sexto, incluyendo los cuidados) sector que sería el del “Posconsumo”. Este sector estaría vinculado a todas las acciones económicas vinculadas a la reutilización y reciclaje.

Los flujos que vertebran este ecosistema.

Delimitar los flujos del Ecosistema de ESS responde a la necesidad de reflejar los procesos de interacción entre los agentes que lo conforman. Así mismo, el categorizarlos como materiales, inmateriales y mixtos, sustentados estos últimos en procesos de IS, ayuda a reflejar la complejidad de los mismos. En base a los resultados obtenidos puede observarse que esta categorización de flujos es aceptada y se ve como una propuesta pertinente. Se trata de una manera de reflejar esta realidad compleja que es un ecosistema. Trata de visibilizar en qué manera en el ecosistema se traslada la energía entre los agentes implicados. Se trasladaría mediante las cadenas de producción, consumo, comercialización y financiación y las redes, quedándose una cantidad menor en el agente que lo consume y derivando éste, a su vez, más energía

Tal y como se planteó en el capítulo 5 de la presente tesis doctoral, el flujo de energía sería aprovechado por los agentes productores primarios de mercado o de no mercado, así como por los movimientos sociales y el sector público que, a su vez, utilizarán los consumidores primarios, de los cuales se alimentarán los consumidores secundarios y así sucesivamente. Esta sería la lógica para plantear un ecosistema vertebrado por flujos.

El entorno, territorio o “lo local” del ecosistema.

El territorio se entiende como el espacio idóneo para el despliegue del Ecosistema de ESS. Se trata de un territorio entendido no únicamente como espacio geográfico, sino como un entorno delimitado donde se dan las condiciones de vida necesarias para las personas, y donde esas condiciones de vida se pueden sostener, es decir, **contemplar al territorio como un espacio de “comunidad”**. En el territorio cohabitan los agentes de ESS con otros que no lo son. Se dan interacciones entre ellos y existe una serie de flujos materiales, inmateriales y mixtos que generan relaciones diversas. Podría denominarse este entorno como “cauce de vida”; el entorno necesario para encauzar los procesos de sostenimiento de la vida desde un enfoque socioeconómico. En algunos casos del País Vasco este espacio geográfico sería lo más parecido a las comarcas actuales.

En el ámbito del País Vasco existe un número notable de entidades de ESS, que, de hecho, se articulan en la red REAS Euskadi y en la red Olatukoop, además de cohabitar con una extensa panoplia de entidades de ES. El reto de estas entidades sería superar el estado de microemprendimientos (aunque es cierto que algunas entidades son ya medianas empresas), para avanzar en una articulación “meso” o regional/local. Según Coraggio (2014, p.40), podría concretarse en una mayor cooperación y complementación orgánica conscientemente acordada entre diversas organizaciones de un mismo territorio, sector o encadenamiento intersectorial. Sería, en palabras de Suriñach (2017) avanzar hacia un estado de “hibridación” donde se da el caso de que existen iniciativas consolidadas, con estructuras estables y herramientas, elevada intercooperación, y ello implica saltos de escala de las experiencias desde la zona de “profundización” (zona anterior donde existe mayor experimentación, compromiso político y escasa cantidad de gente implicada). **Esta zona de “hibridación” demandaría el consolidar las experiencias que tengan una mayor relevancia en términos estratégicos** (por ejemplo, entidades de tamaño medio que trabajen en sectores como la Banca Ética o la energía), **facilitar la profesionalización e incentivar dinámicas de intercooperación y redes, donde participen administraciones públicas, movimientos sociales, y también con universidades.**

No obstante, tal vez plantear un marco de interacción territorial donde exista una solidaridad sistémica forme aún parte de las utopías realizables. Su abordaje hemos de

plantearlo desde la humildad, y quizás, de momento **sea suficiente, pensar en la posibilidad de tener un ecosistema en el entorno delimitado que integre mercados interdependientes en el que se den flujos en la red.** Así, se podría aspirar a delimitar conjuntos o sectores de agentes de ESS internamente homogéneos, o bien conjuntos de agentes lo suficientemente interrelacionados que compartan –al menos parcialmente– condiciones de producción y reproducción de bienes y servicios. Esta idea, con otras palabras, es adoptada por el mercado social de REAS Euskadi y la red Olatukoop. Aunque parecen en primer término **tener más posibilidades de avance y desarrollo regional o meso entidades más pequeñas en entornos más reducidos y con una clara identificación territorial y relacional.**

Tampoco podemos olvidarnos de factores, muchas veces no tangibles, pero que tendrán importancia en el desarrollo del Ecosistema de ESS. Es necesario prestar atención a una serie de particularidades a nivel social-cultural-histórico (como pudiera ser el ejemplo del idioma, euskera en este caso). De nuevo, nos hemos de fijar en el elemento relacional como una clave de posible éxito en el Ecosistema de ESS. Se trata de **cuidar y ser conscientes de la importancia de las relaciones intersubjetivas, solidarias, de reciprocidad, imbuidas de elementos culturales propios que confieren identidad al desempeño de los agentes de ESS en un territorio.** Lo mismo que en los flujos, hemos de fijarnos en la manera de generar otro marco de relaciones basadas en otros parámetros y valores, igualmente pasa al agregar la dimensión territorial-cultural al marco relacional. Se ha de prestar atención a detalles que tienen que ver con lazos de afinidad que ayudan a la comprensión mutua entre agentes, historia compartida, identidad y cultura compartida, reglas comunes tácitamente aceptadas, comportamientos colectivos de representación, o decisión, y reglas comunes de resolución de conflictos, mutuo reconocimientos como actores locales, hábitos, etc. (Coraggio, 2015).

Por último, no habría que perder de vista la dimensión que trasciende a lo local. Los resultados muestran claramente que existen limitaciones de escala en las entidades de ESS, y, por tanto, la manera de fortalecer las entidades de ESS y el propio ecosistema no puede ceñirse a un nivel meso o regional/local. **El contacto con otros ecosistemas de**

ESS, otros agentes de ESS u otras economías alternativas es fundamental de cara a poder generar sinergias que alienten el desarrollo del Ecosistema de ESS.

La savia del ecosistema, el factor C

El factor C trata de ayudar a explicar por qué las entidades de ESS, pese a sus limitaciones, puede resistir y sobrevivir en entornos adversos, y en ocasiones hasta ser más resilientes que las empresas tradicionales ante estos contextos.

Razeto (2007, 2010) considera a la solidaridad -junto con otros factores- como una suerte de factor productivo que contribuye decisivamente a la generación de valor por parte de las entidades de ESS. Introduciendo niveles significativos y crecientes de solidaridad en las actividades de los agentes de ESS en las entidades, los mercados y las administraciones y sus políticas se incrementaría la eficiencia micro y macroeconómica.

Además de los factores organizacionales de Razeto que dan nombre al factor C (cooperación, colaboración, comunicación, comunidad, compartir, colectividad, compañerismo, comunión, coordinación) nosotros incorporamos **la equidad, relacionada con la perspectiva de género, así como el sentido de pertenencia al territorio y cultura** local como factores organizacionales agregados.

Consideramos que la teoría de Razeto ayuda a explicar cómo las entidades de ESS, pueden superar sus limitaciones (de inversión, acceso a financiación, gestión etc.) y proporcionar un conjunto de beneficios, mejora del rendimiento de las unidades económicas, siempre que sean colectivas o asociativas y desarrollen su actividad bajo las premisas de la ESS. Sin embargo, no son suficientes para llegar a una comprensión profunda del fenómeno, en la medida que no desvelan que detrás de las C, está la dimensión relacional. **Hablar de compañerismo, colaboración, cooperación, compartir, cooperar... es hablar de un modelo de relación humana basado en la horizontalidad, la equidad y la justicia. Con lo cual, fortalece y es coherente la conclusión de que es necesario trabajar el marco relacional en el ecosistema.**

Evidentemente, ello implica un cambio importante en los modelos de relación empresarial no solo tradicionales, sino innovadores. Para las personas con puestos de mayor responsabilidad era importante este cambio relacional, mientras las que tenían menor responsabilidad en las empresas (independientemente de su tipología) tenían

más dudas al respecto. Tener responsabilidad conlleva una visión más periférica y global de las entidades y su entorno. Tener mayor o menor responsabilidad puede ser un factor determinante a la hora de emitir ciertas opiniones, pero en base a los resultados obtenidos y las opiniones de los agentes participantes creemos que **sería necesario una fuerte formación en valores en las entidades de ESS, pero siempre desde la horizontalidad y la co-construcción entre agentes e intra-agente.**

Por último, cabe señalar que existen una conexión entre los procesos de IS, los espacios de intercooperación y redes de proximidad de las entidades de ESS (donde se trabaja otro marco relacional) y el factor C. De la interacción y la intercooperación entre las entidades de ESS se generan procesos colectivos de compartimiento de saberes e información que pueden generar capital social. Tal y como plantea Méndez (2015) los enfoques relacionales, recursos y capacidades de un territorio pueden activar un stock de capital social. Y en esa activación de capital social, la cooperación entre agentes, la colectividad en la toma de decisiones, la generación de conocimiento compartido, la comunidad, la equidad o la pertenencia a una realidad socioeconómica territorial y cultural compartida pueden ser claves.

O2: Analizar los retos y las dificultades del propio ecosistema para su despliegue y de una economía social y solidaria en la CAPV.

Existen varios retos y dificultades de cara al despliegue del ecosistema que han sido identificadas gracias a la revisión de la literatura y que se han apoyado en los resultados obtenidos durante el estudio.

Una primera reflexión es acerca de la propia idiosincrasia de la ESS y de la manera en que las entidades se desenvuelven en un entorno hostil y complejo para ellas.

Tal y como planteaba una de las personas entrevistadas al ser la ESS una propuesta económica integral que aúna intereses económicos, políticos, sociales y culturales se hace compleja y rica. Debido a ello, los procesos son complejos, dado que interseccionan intereses y opiniones diferentes y hay que abordar el análisis de las estrategias a seguir desde diferentes enfoques. **A la hora de escalar un ecosistema ello se hace patente, dado que la toma de decisiones y concertación es más lenta y compleja.** Al basarse la

ESS en el ser humano, refleja su complejidad. Lo que une al movimiento de ESS son los principios y los valores, y no siempre es suficiente para desarrollar estrategias coherentes y sostenidas en el tiempo.

El crecimiento del Ecosistema de ESS plantea otros inconvenientes. **A medida que crece, que se desarrolla en el territorio se complejizan los flujos distributivos y sus impactos.** Un buen ejemplo de ello es el Comercio Justo, que a medida que crece en volumen y se desarrolla por espacios geográficos diversos, cae en contradicciones como es su impacto medioambiental en el traslado de bienes. Parece, por tanto, más fácil desarrollar el Ecosistema de ESS a nivel local/regional, lo que, por otro lado, disminuye su potencial transformador ecosistémico. El trabajo en red es clave para preservar este potencial, pero plantea retos a la hora de su viabilidad y eficiencia, más en un entorno hostil y cambiante donde la inmediatez y capacidad de respuesta rápida es cada vez un valor más importante.

Lo mismo pasa en relación al crecimiento y fortalecimiento de las entidades que, a medida que incrementan su tamaño y capacidad de gestión, hace más difícil el preservar los valores y principios fundacionales al complejizarse los procesos de toma de decisiones y transparencia interna, cayendo citado anteriormente isomorfismo institucional. Tal y como expresaba una persona entrevistada “a veces nos limitamos por factores organizacionales”, de modo que complejiza y limita la capacidad de la ESS de crecer.

En relación al incremento de entidades que pueden ser agente del Ecosistema de ESS en la CAPV., se puede entender que las entidades de ESS son, según el contexto geográfico y las características jurídicas locales del País Vasco, las cooperativas, asociaciones, fundaciones, sociedades laborales, empresas de inserción y los centros especiales de empleo. Sin embargo, los resultados de la tesis nos llevan a poder afirmar que, este enfoque jurídico no es suficiente para entender la heterogeneidad de las entidades de ESS en el País Vasco. La realidad de las entidades de ESS sugiere que se mueven en un marco jurídico ambiguo, lo que coincide con lo que plantean autores como Fernández-Casadevente et al. (2020). De hecho, una de las conclusiones es **valorar la posibilidad de establecer criterios más flexibles de cara a extender el abanico de entidades del Ecosistema de ESS**, el reto aparejado sería definirlos de manera que

no hubiera una pérdida de valor político ni ideológico en las mismas, para evitar así el isomorfismo institucional. En efecto, en base a los resultados obtenidos uno de los caminos para el despliegue de un Ecosistema de ESS en la CAPV puede ser el atender al “qué hacen las entidades”, y no tanto a su figura jurídica o adscripción formal a principios o valores. Sin embargo, en las diversas entrevistas analizadas surgían ciertos reparos y cautelas que habría que tener en cuenta. El abrir el abanico, flexibilizar los criterios de inclusión es un camino debatible y no exento de peligros, como puede ser la pérdida de identidad ideológica o política. Es, en ese sentido nuclear la **capacidad de las entidades del ecosistema de poder vincular la profesionalidad y el rigor con el respeto a los valores de la ESS.**

En la medida en que las entidades sigan siendo innovadoras y útiles para la sociedad, trabajando en red y mostrándose y dándose a conocer, mayor reconocimiento generarán. Ello abrirá posibilidades de aceptación y generará nichos de oportunidad para su crecimiento. Así mismo, derivado de ese reconocimiento, el trabajo conjunto con las administraciones públicas aparece como fundamental de cara al despliegue. Plantear espacios de co-construcción y co-producción de políticas públicas para dar respuesta innovadora a las necesidades sociales parece un objetivo a explorar en el inmediato futuro. Por lo tanto, se plantea el reto de **configurar un espacio de Gobernanza de la ESS donde se trabaje en clave de horizontalidad entre los agentes.**

Relacionado con lo anterior, en base a los resultados obtenidos, una de las claves del posible éxito del Ecosistema de ESS radica en la necesidad de **construir un nuevo tipo de marco relacional entre agentes.** La ESS intenta fortalecer las relaciones sociales de producción de bienes y servicios, por tanto, estas relaciones determinan los factores de producción. Unas relaciones basadas en parámetros de confianza, solidaridad y reciprocidad, son las que tienen que acompañar a los flujos de intercambio, sean del tipo que sean. Ello implica un cambio en las entidades y en las personas que forman parte del Ecosistema de ESS, primando los aspectos relacionales en el acto socioeconómico sobre las lógicas meramente transaccionales. El trabajo en red se significa como nuclear en ese aspecto, dadas las limitaciones de tamaño y escala de las entidades de ESS. Aquí surge también el gran interrogante que seguramente habría que

abordar con cuidado y cautela. Este interrogante es: ¿Cómo trabajar estos aspectos relacionales?

Seguramente, una de las respuestas pase por **trabajar el ámbito educacional y formativo sobre la propia ESS, en primer término, en los propios agentes del ecosistema, generando sentido de pertenencia y apropiación de los valores y principios de la ESS**, y, en segundo término, formando en economías alternativas en la sociedad, para lo cual es primordial el papel de las universidades y los centros de educación secundaria.

Por último, y en relación al factor C surge un interrogante que se planteó por parte de una persona entrevistada. Puede ser que el factor C ayude a paliar otras carencias de las entidades de ESS. Pero **¿cómo se acumula el factor C?** Surge y se genera en las entidades, pero **¿cómo hacer una acumulación del mismo para poder proyectarlo a lo interno y a otras entidades?** Además, ligado a ello, surge el reto de establecer unos criterios de medición para determinar el nivel de factor C que hallamos en cada entidad para evitar que en una entidad se den grandes niveles de factor C de mala calidad. **El poder establecer unos baremos de medición de factor C ayudaría a detectar con precocidad problemáticas que se puedan dar en una entidad y abordarlas antes de que supusieran un problema más grave.**

O3: Analizar las características propias de las entidades de ESS que hacen que el ecosistema tenga desarrollo potencial en procesos de IS

Caben diversas conclusiones acerca del papel de la IS en el marco de un Ecosistema de ESS. Tal y como indican diversos autores como Adner (2006), Wessner (2007), Melo-Lisboa, (2004), Domanski et al., (2019), e Isenberg (2010) los ecosistemas pudieran ser espacios de innovación social, en la medida de que se generan respuestas innovadoras desde lo colectivo ante problemas sociales no satisfechos (Villalva-Eguiluz et al.,2019). Desde este simple punto de vista parece que existen conectores entre la ESS y la IS, pues, de hecho, varias de las entidades participantes en el estudio, vienen a responder a huecos o falencias en los servicios a la sociedad que no son satisfechos. Entidades que aúnan servicios medioambientales y de reciclaje con inserción de personas en situación

de vulnerabilidad, servicios de Banca regidos por criterios éticos, iniciativas que trabajan la agroecología desde lo local y el consumo responsable, y todas ellas ligadas a movimientos sociales que multiplican sus impactos y su base. Las entidades participantes en el trabajo empírico sacaron a relucir varios ejemplos reales en este sentido. Acciones específicas mediante microcréditos para viabilizar crédito a personas vulnerables, desarrollo de procesos de inclusión social apoyados en el reciclaje y reutilización de productos, redes de colaboración de entidades de ESS para autoorganizarse y apoyarse mutuamente en base a valores de solidaridad, intercooperación y reciprocidad, espacios de generación de cadenas de intercambio de productos de comercio justo o agroecológicos. Todas ellas en relación con los movimientos sociales y con las administraciones públicas en menor o mayor intensidad. **Son entidades de ESS que tienen objetivos sociales que están detrás de su acto económico, y ayudan a mostrar a la sociedad el papel que juegan las prácticas alternativas de ESS para conseguir bienestar social, medioambiental y desarrollo económico.** Son activas en la innovación desde formas empresariales autogestionadas, y de una manera u de otra, plantean soluciones innovadoras en fuerte relación con la base social, por lo tanto, **podemos afirmar que son generadoras de procesos de IS.**

En este sentido resulta interesante recoger elementos interpretativos de la noción de IS de Moulaert y Nussbaumer (2005), quienes consideran la innovación social como un elemento catalizador del desarrollo comunitario. Estos autores entienden que la IS comprende dos vertientes, por un lado, la satisfacción de las necesidades humanas básicas (que van más allá del empleo y el ingreso, para integrar vivienda, atención sanitaria, educación, cultura, etc.); y por otro, la innovación en las relaciones sociales entre individuos y grupos humanos en comunidades (relaciones entre grupos étnicos, relaciones profesionales, laborales, de mercado, de gobernanza).

En esta segunda vertiente podemos encontrar una ligazón con un elemento clave en el fortalecimiento del Ecosistema de ESS, que es el construir un nuevo marco relacional, que se ha nombrado con anterioridad. En tanto que la IS ayuda a innovar en las relaciones sociales, podemos afirmar que el Ecosistema de ESS descansa en procesos de ESS y ayuda a apuntalar la arquitectura del mismo.

Un Ecosistema de ESS debe de ser capaz de generar espacios de intercooperación entre sus agentes, de tal manera que se creen sinergias de cara a auto ordenarse y administrarse en comunidades amplias de un entorno delimitado. Si se dan esas condiciones, las diferentes entidades podrán interrelacionarse en un proceso de evolución conjunta. No sería tan importante, por tanto, de cara a la IS la escasez o abundancia de buenas ideas, tecnología o capital, como apuntaba Moore (1993), sino dar la importancia adecuada a la dimensión relacional a la hora de construir un Ecosistema de ESS. Ello es coincidente con los resultados obtenidos en el trabajo empírico, dado que, como hemos resaltado en varias ocasiones, la dimensión relacional es clave.

Podemos, por tanto, concluir que las entidades de ESS pueden ser generadoras de IS, y el ecosistema descansar en proceso de IS, siempre que se asiente en un marco relacional satisfactorio para las personas que lo integran, y que no solo tenga en cuenta la dimensión tecnológica y el marketig empresarial.

2. Limitaciones de la tesis y líneas de avance futuro.

2.1. Limitaciones y dificultades de la tesis:

Para finalizar el trabajo de investigación se señalarán algunas de las limitaciones del estudio.

En relación a la generalización de los resultados. Las conclusiones que emanan del trabajo referido son válidas para el contexto específico del País Vasco, con sus propias particularidades. Existen características de las entidades de ESS identificadas que seguramente sean generalizables a otro tipo de entidad similar en un contexto estatal, europeo o mundial. Posiblemente que las entidades de ESS sean generadoras de procesos de IS es una conclusión a la que se pudiera llegar en contextos diversos, dadas las circunstancias de la existencia propia de la ESS, que es responder a las necesidades socioeconómicas no satisfechas, y generalmente de manera innovadora. Sin embargo, las conclusiones que emanan y se sustentan en particularidades del contexto del País Vasco, por propia lógica no serían automáticamente generalizables.

En relación la búsqueda de información científica y la metodología.

El uso del término ecosistema ligado a ESS era muy limitada hasta este año 2020. Al buscar literatura científica al respecto hubo serias lagunas iniciales, dado que no era posible encontrar literatura que aunara los términos ESS y ecosistema. Ello obligó a abrir el abanico de búsquedas, encontrando una serie de experiencias, modelos y ejemplos que venían a representar lógicas ecosistémicas desde la ESS tal y como se muestra en el capítulo III de la tesis. Además, en la literatura de la gestión de empresa sí que se encontraron diversos ecosistemas empresariales (digital, de emprendimiento, industrial etc.).

Como decíamos, la ausencia de literatura que aunara los términos ESS y ecosistema propiciaron el análisis de diversos ejemplos y se han extraído las características principales de los mismos. Ello propició un cambio en la metodología hacia la teoría fundamentada, pues hubo que construir las líneas generales de un Ecosistema de ESS basándose en diversas fuentes que seguían hasta cierto punto una lógica ecosistémica, pero que en la mayoría de los casos era de circuito, sistémica o sectorial.

Como hemos visto con anterioridad existe un creciente interés acerca del uso de terminología que aúna los términos ESS y ecosistema. Ello invita y habilita al doctorando a seguir esta línea de investigación como veremos a continuación.

En relación al diseño del guión de recogida de datos y el proceso de entrevistado

En el proceso de diseño del guión de recogida de datos, así como en el propio proceso de recogida de datos se detectaron algunas limitaciones. En base al tipo de metodología elegida el guión fue desarrollado en dos fases secuenciales, cambiando en el proceso. Ello complejizó su construcción definitiva y el análisis global de los resultados, aunque a la par los hizo más ricos y certeros.

Asimismo, el proceso de entrevistas tuvo dos limitaciones. Por un lado, coincidió con la emergencia de la pandemia COVID 19 a nivel mundial, lo que ralentizó el proceso. La primera fase de recogida de datos acabó en enero de 2020, y la segunda se hizo una vez acabado el confinamiento de marzo a junio, y acabó justo antes de las nuevas restricciones a la movilidad de octubre de 2020. La razón de retrasarlo y aprovechar el periodo de desescalada fue el poder desarrollar entrevistas presenciales, donde se generaban interacciones entre la persona entrevistada y entrevistadora que difícilmente

se podrían dar de manera telemática. Generar espacios de confianza y confort en las entrevistas se consideró vital de cara a obtener los resultados más ajustados posibles. No obstante, por razones de agenda y distancia física, tres entrevistas se hicieron online.

Por otro lado, y vinculado a lo anterior, surgieron limitaciones derivadas de la necesidad de trasladar y explicar conceptos complejos a algunas personas entrevistadas no habituadas a la temática. En efecto, varias personas entrevistadas no manejaban del todo conceptos como IS, reciprocidad, redistribución, intercooperación etc. Ello hizo necesaria la intervención de la persona entrevistadora de cara a acotar y explicar los conceptos desde la perspectiva más objetiva posible.

2.2. Líneas de avance a futuro:

A lo largo de la realización del estudio y del análisis de resultados han surgido algunas líneas de avance que no han sido abordadas en la tesis.

En la revisión de la literatura se ha detectado como limitante la no existencia hasta fechas recientes de referencias a los ecosistemas de ESS. Al analizar la reciente literatura al respecto, se ha detectado que el uso del término ecosistema es cada vez más profuso como analogía, sin embargo, adolece de cierta profundización en las definiciones que se dan sobre los ecosistemas, y más todavía en los componentes de los mismos. Sería interesante recoger aspectos que definen el ecosistema propuesto en esta tesis doctoral, así como ciertas claves como es la importancia de un nuevo marco relacional y el papel de las administraciones públicas, y trabajar acoplándolas a las nuevas propuestas para seguir investigando al respecto.

El análisis propuesto en esta tesis doctoral es de un nivel “meso” o regional, caracterizando el Ecosistema de ESS en el País Vasco y sus componentes principales. Para futuras línea de investigación cabe pensar en dos vertientes de interés:

Una primera de análisis desde el comportamiento micro de las entidades y cómo se maneja la dimensión relacional. ¿qué propuestas de cambio de marco relacional plantean las entidades? ¿Qué tipo de relaciones quieren establecer con otros agentes? ¿Cómo se plantea la concertación de espacios de reflexión, construcción y producción de políticas públicas? ¿Qué tipo de relaciones se plantean de cara a las administraciones? ¿Cómo se gestionan esas relaciones? ¿Cuál es el papel de los

movimientos sociales en esas relaciones? Estas y otras cuestiones que a buen seguro surgirían por el camino sería de interés investigar.

Una segunda vertiente, desde el análisis de la interacción entre diferentes ecosistemas de ESS, cauces de vida o regiones. ¿Cómo se plantean las relaciones entre diferentes ecosistemas? ¿Cuáles son los flujos? ¿Existe alguna estrategia conjunta? ¿Como trabajan las redes? ¿Cuáles son las características de estas redes?

Otra línea de investigación tiene que ver con otra de las claves conclusivas de este estudio, que es la necesidad de avanzar en la formación sobre ESS en el interior de las entidades y en el exterior, en particular en las universidades. Llevar al aula la ESS es un reto en sí mismo, dadas las condicionalidades del curriculum oficial vigente. No obstante, existen brechas de oportunidad que pueden ser aprovechadas por el docente, como puede ser la aplicación de metodologías activas en el proceso de enseñanza-aprendizaje. Estamos hablando de metodologías como el Aprendizaje Basado en Problemas -ABP-, el Método de caso docente o el Aprendizaje-Servicio -ApS. Estas metodologías, tienen además una virtud, que no es otra que ser especialmente idóneas para acercar la realidad de las entidades de ESS al alumnado y, por ende, al entorno universitario. Tiene además su vertiente de investigación, dado que permiten desarrollar procesos de investigación en la propia aula, generando conocimiento en sí mismo. Es una oportunidad, por tanto, de trabajar a la vez el despliegue de un Ecosistema de ESS desde su vertiente formativa y de sensibilización de valores y principios de economías alternativas (no únicamente la ESS), y de generar conocimiento relevante.

Por último, dada la experiencia del doctorando en entidades de ESS y el contacto que sigue manteniendo con algunas de ellas, surge la interesante opción de seguir trabajando el Ecosistema de ESS desde el punto de vista del investigador-observador mediante metodologías de investigación-acción. Desarrollar investigaciones sobre ecosistemas de ESS desde esa perspectiva, seguro abrirá nuevos interrogantes que deberán ser abordados con gusto e ilusión por la persona doctoranda. Asimismo, seguro ofrecerá resultados diferentes y de interés para poder seguir ahondando en la temática y aportaciones interesantes al conocimiento científico.

Referencias Bibliográficas

Adner, R. (2006). Match your innovation strategy to your innovation ecosystem. *Harvard business review*, 84 (4), 98-115.

Agudelo, M. F. A., Velásquez, B. L. P., & Bravo, M. A. R. (2010). Conceptualización del factor C. Antecedentes y perspectivas. *Ingeniería solidaria*, 6 (10-11), 95-101. <https://revistas.ucc.edu.co/index.php/in/article/view/456>

Ahmad, N., & Hoffman, A. (2008). *A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship*. OECD Statistics Directorate Working Paper.

Alarcón, A., Munera, & Montes, A.J. (2017). La Teoría fundamentada en el marco de la Investigación educativa. *Saber, Ciencia y Libertad*. 12 (1), 236-245

Altuna, L. (2008). *La experiencia cooperativa de Mondragón. Una síntesis general*. Lanki.

Altuna, L., Etxezarreta, E., Gondra, & Merino, S. (2009). Dos modelos diferentes a la hora de entender las políticas públicas sobre la economía social en el marco de la Unión Europea: Reino Unido e Italia. *Revista vasca de Economía Social=Gizarte Ekonomiaren euskal aldizkaria*. 5, 5-46

Angel Pérez, D.A. (2011). La hermenèutica y los métodos de investigación en las ciencias sociales. *Estudios filosóficos. Universidad de Antioquia*, 44, 9-37

Arango, M. (2005). *Manual de cooperativismo y economía solidaria*. Medellín: Teoría del Color. Universidad cooperativa de Colombia

Aranzadi, J. (2001). El mercado como institución social. *Revista Empresa y Humanismo*, 3 (1) 19-44.

Arboleda, O., & Lopera, L. D. (2004). *Racionalidad de prácticas de Economía solidaria en Medellín en las últimas tres décadas del siglo XX*. México: Medellín, Fundación Universitaria Luis Amigó press.

Arias, M. M., & Giraldo, C. V. (2011). El rigor científico en la investigación cualitativa. Investigación y educación en enfermería, *Investigación Educativa en Enfermería*, 29 (3), 500-514.

Arnold, B. C., & Galán, F. S. (2014). Los mercados sociales. La economía solidaria en acción transformadora. *Documentación social*, 174 (1), 95-116.

Arocena, J., & Marsiglia, J. (2018). *La escena territorial del desarrollo: actores, relatos y políticas*. Taurus.

Arruda, M. (2004a). Economía solidaria y el renacimiento de una sociedad humana matrística. *Revista Vinculando*.
http://vinculando.org/economia_solidaria/esysoc_mat.html

Arruda, M. (2004b): ¿Qué es la Economía Solidaria? El renacimiento de una sociedad humana matrística. *Ecología Política*. 27 (1) 71-76.

Arruda, M. (2005). *Humanizar lo infrahumano: la formación del ser humano integral: homo evolutivo, praxis y economía solidaria* (Vol. 225). Icaria Editorial.

Arruda, M. (2008). *Intercambiando visiones sobre una economía responsable, plural y solidaria*. ALOE.

Askunze, C. (2007). Economía Solidaria. En Celorio, G.; López De Muniain, A. (coords.): *Diccionario de Educación para el desarrollo*. Hegoa (107-113)

Askunze, C. (2011). Empresas de economía solidaria. http://www.economiasolidaria.org/files/3_empresas_economia_solidaria.pdf.

Askunze, C. (2013). Más allá del capitalismo: alternativas desde la Economía Solidaria. *Documentación social*, (168), 91-116.

Augier, M., & Teece, D. J. (2009). Dynamic capabilities and the role of managers in business strategy and economic performance. *Organization science*, 20(2), 410-421.

Ayob, N., Teasdale, S., & Fagan, K. (2016). How Social Innovation 'Came to Be': Tracing the Evolution of a Contested Concept. *Journal of Social Policy*, 45(4), 635-656.
 DOI: <https://doi.org/10.1017/S004727941600009X>

Bacq, S. & Janssen, F. (2011): "The multiple faces of social entrepreneurship: A review of definitional issues based on geographical and thematic criteria", *Entrepreneurship & Regional*. 23 (5-6), 373-403.
<https://doi.org/10.1080/08985626.2011.577242>

Bakaikoa, B., & Albizu, E. (Eds.). (2011). *Basque cooperativism*. Center for Basque Studies, University of Nevada, Reno.

Balvanera, P., & Cotler, H. (2007). Acercamientos al estudio de los servicios ecosistémicos. *Gaceta ecológica*, (84-85), 8-15.

Balvanera, P., Castillo, A., Chavero, E. L., Caballero, K., Quijas, S., Flores, A., ... & Maass, M. (2011). Marcos conceptuales interdisciplinarios para el estudio de los servicios ecosistémicos en América Latina *En: El valor ecológico, social y económico de los servicios ecosistémicos. Conceptos, herramientas y estudio de casos.* (39-59). Ediciones INTA.

Barco Serrano, S. (2019). *Mecanismos Financieros para Ecosistemas Innovadores de Economía Social y Solidaria: resumen ejecutivo.* Organización Internacional del Trabajo(OIT).

Barraza Macias, A. (2017). La construcción de preguntas de investigación dentro de una metodología cualitativa con una orientación interpretativa. *Praxis Investigativa. REDIE.* 9(16), 69-74

Barrera Duque, E. (2007). La empresa social y su responsabilidad social. *Innovar*, 17 (30), 59-76.

Bastida, M., Vaquero García, A., Cancelo Márquez, M., & Oliveira Blanco, A. (2020). Fostering the Sustainable Development Goals from an Ecosystem Conducive to the SE: The Galician's Case. *Sustainability*, 12(2), 500.

Bastidas-Delgado O y Richer M. (2001), Economía social y economía solidaria: Intento de definición, en *CAYAPA Revista Venezolana de Economía Social*, Año 1, N° 1.

Bastidas-Delgado, Oscar (2000). Economía social y economía solidaria. Precisiones conceptuales como aporte al estudio de las organizaciones de la economía social (OESs) en Venezuela. CEPAC-UCV, Centro de Documentación Virtual, Caracas.

Bermejo, R. (1990). Ecología versus crecimiento económico: un falso dilema. *EKONOMIAZ. Revista vasca de Economía*, 17(02), 26-39.

Bloom, P. N., & Dees, G. (2008). Cultivate your ecosystem. *Stanford social innovation review*, vol. 6 (1), 47-53.

Bonilla, F. L., & Borge, D. (2015). Economía social, económica solidaria y economía laboral: un abordaje comparativo desde sus perspectivas conceptuales. *IX Congreso*

Internacional Rulescoop. Respuesta de la universidad a las necesidades de la economía social ante los desafíos del mercado.

Borderías, C. & Carrasco, C. (1994): Las mujeres y el trabajo: aproximaciones históricas, sociológicas y económicas. En Borderías, C., Carrasco, C. & Alemany, C. (comp.): *Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales*. (15-109). Icaria press.

Borzaga, C. & Defourny, J. (eds) (2001): *The emergence of Social Enterprise*. Londres: Routledge

Borzaga, C., & Santuari, A. (2003). New trends in the non-profit sector in Europe: The emergence of social entrepreneurship. , En: OECD, Ed., *The Non-Profit Sector in a Changing Economy*, OECD, Paris, 31-59.

Bouchard, M. (2011). Introduction L'innovation sociale en économie sociale. (1-20). En Bouchard (Ed.), *L'économie sociale. Vecteur d'innovation L'expérience du Québec*. Presses de l'Université du Québec.

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*, (3-24) .University of Toronto Press.

Bouchard, M.& 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 - n° ET1103*.

Boyd, J., & Banzhaf, S. (2007). What are ecosystem services? The need for standardized environmental accounting units. *Ecological economics*. 63 (2-3) 616-626.

Bruyn, S. T. H. (1991). *A future for the American Economy: the social market*. Stanford University Press.

Bubolz, M., Eicher, J., Evers, S., Sontag, S. (1980). A human ecological approach to quality of life: Conceptual framework and results of a preliminary study. *Social Indicators Research* 7 (1-4), 103-136. [doi:10.1007/bf00305595](https://doi.org/10.1007/bf00305595).

Bureau of European Policy Advisers (BEPA). (2010). *Empowering people, driving change, social innovation in the European Union*. Luxembourg, Publications Office of the

European Union press. Disponible en <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/13402/attachments/1/translations/en/conditions/native>

Bureau of European Policy Advisers (BEPA). (2014). *Social Innovation – A Decade of Change*. Publications Office of the European Union press.

Cáceres, P. (2017). Criterios de validez y rigor. En Redon Pantoja, S y Angulo Rasco, J.F. (coords). *Investigación cualitativa en Educación*. Miño y Dávila (301-315)

Caillé, A. (2009). Don. En Cattani, A., Coraggio, J.L. y Laville, J.L. (org). *Diccionario de la otra economía, Colección lecturas sobre Economía Social*, UNGS-AltamiraClacso, Buenos Aires.

Cámara, A (2000) *El Sistema Económico de León Walras. Métodos Matemáticos para la Economía y la Empresa*. Madrid: Publicaciones de Universidad Rey Juan Carlos.

Caparrós, N. & Raya, E. (coords) (2015). *Métodos y Técnicas de investigación Social*. Madrid: Editorial Grupo 5.

Carayannis, E. G. (2008). Knowledge-driven creative destruction, or leveraging knowledge for competitive advantage: strategic knowledge arbitrage and serendipity as real options drivers triggered by co-opetition, co-evolution and co-specialization. *Industry and Higher Education*, 22(6), 343-353.

Carayannis, E. G., & Campbell, D. F. (2009). Mode 3 and Quadruple Helix toward a 21st century fractal innovation ecosystem. *International Journal of Technology Management*, 46(3), 201–234.

Carayannis, E. G., & Campbell, D. F. (2010). Triple Helix, Quadruple Helix and Quintuple Helix and how do knowledge, innovation and the environment relate to each other?: a proposed framework for a trans-disciplinary analysis of sustainable development and social ecology. *International Journal of Social Ecology and Sustainable Development (IJSESD)*, 1(1), 41-69.

Carayannis, E. G., & Campbell, D. F. (2011). Open innovation diplomacy and a 21st century fractal research, education and innovation (FREIE) ecosystem: building on the

quadruple and quintuple helix innovation concepts and the “mode 3” knowledge production system. *Journal of the Knowledge Economy*, 2(3), 327.

Carayannis, E. G., Barth, T. D., & Campbell, D. F. (2012). The Quintuple Helix innovation model: global warming as a challenge and driver for innovation. *Journal of innovation and entrepreneurship*, 1(1), 1-12.

Carayannis, E. G., Campbell, D. F. J., Grigoroudis, E. T., & De Oliveira Monteiro, S. (2017). Introduction. *The Quadruple Innovation Helix Nexus*. New York, NY: Palgrave (1-38).

Carayannis, E. G., Grigoroudis, E., Campbell, D. F., Meissner, D., & Stamati, D. (2018). The ecosystem as helix: an exploratory theory-building study of regional co-opetitive entrepreneurial ecosystems as Quadruple/Quintuple Helix Innovation Models. *R&D Management*, 48(1), 148-162.

Carpi, T. (1997): La Economía Social en un mundo en transformación. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 1 (25), 83-115.

Carrasco Bengoa. C (2003) La sostenibilidad de la vida humana ¿Un asunto de mujeres? *Utopías, nuestra bandera: Revista de debate político*. 195, 151-170

Carrasco Bengoa. C (2009) Mujeres, sostenibilidad y deuda social. *Revista de educación, Nº Extra-1*, (Ejemplar dedicado a: Educar para el desarrollo sostenible).169-191

Carta de principios y valores de la ESS. Recuperado de <https://www.reasred.org/reas-red-de-redes-de-economia-alternativa-y-solidaria/presentacion-reas-rdr>

Castilla-Carrascal, I. T. (2014). Redes económicas solidarias: el caso de Brasil. *Cooperativismo & Desarrollo*, 22, (105), 55-65.

Castro, E. (2010). Estudio de casos como metodología de investigación y su importancia en la Administración de Empresas. *Revista Nacional de Administración*, 1(2), 31-54

Cattacin, S., & Zimmer, A. (2016). Urban governance and social innovations. *In Social innovations in the urban context*, Nº?, 21-44.

Cerron Rojas, W. (2019). Investigación cualitativa en educación. *Horizontes de la Ciencia*. 9(17). <https://doi.org/10.26490/uncp.horizontesciencia2019.17.510>

Charmaz, K. (2006). *Constructing Grounded Theory: A practical Guide Through Qualitative Analysis*. SAGE

Charmaz, K. (2017). The power of constructivist grounded theory for critical inquiry. *Qualitative Inquiry*, 23(1), 34-45. DOI:10.1177/1077800416657105

Chaves, R & Monzón J.L (2006). *La Economía Social en la Unión Europea*, Informe elaborado para Comité Económico y Social Europeo, por el Centro Internacional de investigación e Información sobre la economía pública, social y cooperativa (CIRIEC)

Chaves, R, & Savall , T. (2017). Casos de buenas prácticas de resiliencia en el tercer sector en España. El tercer sector en España y en Europa: crisis, barreras en su desarrollo y estrategias de resiliencia en los sectores de la acción social, la cultura y el deporte (pp. 79-102). Servei de Publicacions.?

Chaves, R. (1997): “Economía política de la economía social. Una visión de la literatura económica reciente”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. 25, 141-162.

Chaves, R. (1999): “La economía social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 33, 115-139

Chaves, R., & Demoustier, D. (2013). *The emergence of social economy in public policy. An international perspective*. Peter Lang.

Chaves, R., & Monzón J. L. (2018). La economía social ante los paradigmas económicos emergentes: innovación social, economía colaborativa, economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, empresa social y economía solidaria. *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*. 1, (93), 5-50.

Cheek, J. (2013). La práctica y la política de la investigación cualitativa financiada. En Denzin, N. & Lincoln, Y. *Las estrategias de investigación cualitativa*. (52-93). Ed. GEDISA.

Clarysse, B., Wright, M., Bruneel, J., & Mahajan, A. (2014). Creating value in ecosystems: Crossing the chasm between knowledge and business ecosystems. *Research policy*, 43(7), 1164-1176.

Cleaver, F. (2005). The inequality of social capital and the reproduction of chronic poverty. *World development*, 33(6), 893-906.

Climent, V. C. (2016). La economía social y solidaria en el siglo XXI: Un concepto en evolución. cooperativas, B corporations y economía del bien común. *Oikonomics: Revista De Economía, Empresa Y Sociedad*, (6), 6-15.

Conill, J. (2014): Cultura econòmica alternativa. Canviar la mirada per observar el canvi", *Àmbits de Política i Societat, Revista del Col·legi de Politòlegs i Sociòlegs de Catalunya*, 1-7.

Conseil Wallon de l'Économie Sociale (1990): *Rapport à l'Exécutif Régional Wallon sur le secteur de l'Économie Sociale*, Liège.

Contreras Día, J., Mancheno Ponce, D., & Cifuentes Vega, S. (2018). Tourist solidarity economic circuits a challenge of sustainability. *RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 8 (15) 69-81.

Coraggio J.L. (2012): "Las tres corrientes vigentes de pensamiento y acción dentro del campo de la Economía Social y Solidaria (ESS): Sus diferentes alcances". Acceso virtual, febrero 2020.

Coraggio J.L. (2017): *Las tres corrientes vigentes de pensamiento y acción dentro del campo de la Economía Social y Solidaria (ESS). Sus diferentes alcances*. Disponible en: <http://beu.extension.unicen.edu.ar/xmlui/handle/123456789/206>

Coraggio, J. L. (2008) *Economía social, acción pública y política (Hay vida después del neoliberalismo)*, Ediciones CICCUS, (2da. Edición).

Coraggio, J. L. (2007a). Es posible otra economía sin (otra) política?, en Coraggio, J.L. *Economía Social, acción pública y política*, CICCUS, (179-224).

Coraggio, J. L. (2007b): Una perspectiva alternativa para la economía social: de la economía popular a la economía del trabajo, en *La Economía Social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas, editado por J.L. Coraggio, Altamira. (165-194)*

Coraggio, J. L. (2011): *Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital*. Quito, Abya Yala.

Coraggio, J. L. (2014). La economía social y solidaria y el papel de la economía popular en la estructura económica. En *La economía Popular y Solidaria. El Ser Humano Sobre el Capital 2007–2013*, (21-46).

Coraggio, J. L. (2015). La Economía Social y Solidaria (ESS): Niveles y alcances de acción de sus actores. inédito). www.coraggioeconomia.org.

Coraggio, J. L. (2016). *La economía social y solidaria (ESS): niveles y alcances de acción de sus actores. El papel de las universidades. Economía Social y Solidaria: conceptos, prácticas y políticas públicas*. Universidad del País Vasco-Hegoa.

Corbetta, P. (2003). *Metodología y Técnicas de Investigación Social*. Madrid: McGraw Hill.

Côté, D. (2010). Movimiento feminista y economía social en Quebec: paradigmas y prácticas. *Revista del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo (CESOT)*, (2), 47-68.

Crespo, B. & Sabin, F. (2014). Los mercados sociales. La Economía Solidaria en acción transformadora, *Documentación Social*, 174, 95-116.

Crespo, R F. (2011). Enseñanzas aristotélicas para la economía contemporánea. *Revista empresa y humanismo*. 14 (2) 31-56.

Crespo, R. F. (2015). La noción aristotélica de Oikonomiké. *Revista Hypnos*,3(4). 139-148. hypnos.org.br

Da Ros, G. (2007). Economía solidaria: aspectos teóricos y experiencias. *Unircoop*. 5 (1) 9-27.

Daily, G. C. (1997). *Nature's services*. DC, Island Press.

Dash, A. (2013). Towards an epistemological foundation for social and solidarity economy/UNRISD Conference: Potential limits of social and solidarity economy.

De Melo-Lisboa, A. D. M. (2004). *Economia solidaria, economia barroca: a emergência da socioeconomia solidária na América Ibérica*. <http://www.repository.utl.pt/handle/10400.5/1086>

De Souza, A. R. (2012). Um exame da economia solidária. *Otra Economía*, 5 (9) 173-184.

Defourny, J. (1992). *Origines, contextos y funciones de un tercer gran sector. Economía social. Entre economía capitalista y economía pública*, 17-39. <http://hdl.handle.net/2268/201083>

Defourny, J. & Develtere, P. (2009). The Social Economy: the Worldwide Making of a Third Sector, (15-40). En J. Defourny, P., Develtere, B., Fonteneau & M. Nyssens (eds.): *The Worldwide Making of the Social Economy. Innovations and Changes*. Leuven & The Hague: Acco.

Defourny, J. & Nyssens, M. (2012a). Approches européennes et américaines de l'entreprise sociale : une perspective comparative», *Revue internationale de l'économie sociale*, nº 319 y en *Ciriec-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 75, número especial sobre la «Economía social y las empresas sociales»-

Defourny, J. & Nyssens, M. (2013). Social innovation, social economy and social enterprise: what can the European debate tell us?. En *The International Handbook on Social Innovation: Collective Action, Social Learning and Transdisciplinary Research* (pp. 40-52). Cheltenham: Edward Elgar.

Defourny, J., & Develtere, P. (1999). Origines et contours de l'économie sociale au Nord et au Sud. *L'économie sociale au Nord et au Sud*, 1 (1) 25-50.

Defourny, J., & Nyssens, M. (2006). Defining social enterprise. In M. Nyssens (Ed.), *Social enterprise: At the crossroads of market, public policies and civil society*. Routledge (3-26).

Defourny, J., & Nyssens, M. (2012b). El enfoque EMES de la empresa social desde una perspectiva comparada. *CIRIEC-España: Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 75, 7-34.

Defourny, J., Favreau, L., & Laville, J. L. (1997). *Inserción y nueva economía social: comparación internacional e invitación a la reflexión*. CIRIEC press.

Delgado, J. M., y Gutierrez, J. (1995). *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en ciencias sociales*. Madrid, España: Editorial Síntesis.

Denzin, N. (2010). Moments, Mixed Methods, and Paradigm Dialogs. *Qualitative Inquiry*, 16 (6), 419-427. DOI: 10.1177/1077800410364608

Denzin, N. K. (2012). Triangulation 2.0. *Journal of Mixed Methods Research*, 6(2), 80-88.

Denzin, N. K. Y Lincoln, Y. (2012). La investigación cualitativa como disciplina y como práctica. En Denzin, N.K. y Lincoln. *El campo de la Investigación Cualitativa*. (43-102). Barcelona, Gedisa (1 edición, Sage, 1994).

Díaz-Foncela, M., Santos, F. J., de la O Barroso, M., Navío, J., Rodríguez, M. J., Alguacil, P., ... & Villajos, E. (2017). *Social Enterprise in Spain: A Diversity of Roots and a Proposal of Models* (No. ART-2017-105496). ICSEM Working Papers, 29.

Díaz, S., Fargione, J., Chapin III, F. S., & Tilman, D. (2006). Biodiversity loss threatens human well-being. *PLoS biology*, 4 (8) 1300-1305.

Diez (2007) *Economía solidaria, una riqueza invisible. Textos y reflexiones*. México: Medellín, Cortesa Ediciones.

Dillion, L. & Romani, J. (2007). La economía social y solidaria en Argentina. Su importancia y la necesidad de inclusión de su temática en la Educación Superior. *Ciencias Económicas*, 1 (5), 89-93. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5523086>

DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American sociological review*, 48, 147-160.

Domanski D. & Kaletka C. (2017), Social Innovation Research on Concepts and Theories. En Domanski D. & Kaletka C.. *Exploring the Research Landscape of Social Innovation. A deliverable of the project Social Innovation Community*, (11-30) TU Dortmund University press.

Domanski D. & Kaletka C. (2018), Social Innovation Ecosystems. En: Howaldt J., Kaletka C., Schröder A., & Zirngibl M. *Atlas of Social Innovation: New Practices for a Better Future*. TU Dortmund University press.

Domanski, D. (2018) *Developing Regional Social Innovation Ecosystems*. Dortmund University press.

Domanski, D., Howaldt, J., & Kaletka, C. (2019). *A comprehensive concept of social innovation and its implications for the local context—on the growing importance of social innovation ecosystems and infrastructures*. Bruselas, European Planning Studies press.

Donati, P., & Esparza, L. L. (1997). La crisis del Estado y el surgimiento del tercer sector. Hacia una nueva configuración de relaciones. *Revista mexicana de sociología*, 1, (1) 3-30.

Dorado, S. (2005). Institutional Entrepreneurship, Partaking, and Convening. *Organization Studies*, 26(3), 385–414. <https://doi.org/10.1177/0170840605050873>

Ehnert, I. (2009). *Sustainable Human Resource Management*. Heidelberg: PhysicaVerlag HD. <https://doi.org/10.1007/978-3-7908-2188-8>

Eizaguirre Anglada, S. (2016). De la innovación social a la economía solidaria. Claves prácticas para el desarrollo de políticas públicas. *CIRIEC-España. Revista de debate sobre Economía Pública, Social y Cooperativa*, 88, 201-230.

Enjolras, B. (2009): The public policy paradox. Normative foundations of social economy and public policies: Which consequences for evaluation strategies. En Enjolras, B. (ed). *The worth of the social economy: An international perspective*, (43-62). Peter Lang.

Escuela Cooperativa “Rosario Arjona/ cecosola (2007), “Charla de Luis Razeto, El factor ‘C’”. <http://www.economiasolidaria.net/textos/elfactorc.pdf>.

ESTIVILL, J. (2014): “L’exercici Innovant de La Solidaritat”, *Àmbits de Política i Societat, Revista del Col·legi de Politòlegs i Sociòlegs de Catalunya*, 1-5.

Etxarri, E. E., & Arca, J. M. (2012). Consideraciones conceptuales sobre la Economía Social a la luz de la Ley 5/2011. *Revista Vasca de Economía Social= Gizarte ekonomiaren euskal aldizkaria*, (8), 7-36.

Etxezarreta, E y Morandeira, J. (2012) Consideraciones conceptuales sobre Economía Social a la luz de la Ley 5/2011. *Revista vasca de Economía Social=Gizarte Ekonomiaren euskal aldizkaria*. 8, 7-36

Etzezarreta, E., Etzezarreta, A., Zurbano, M., & Estensoro, M. (2014). La innovación social en la Economía social y solidaria. Un marco teórico y metodológico para las entidades de REAS. *XIV Jornadas de economía crítica, perspectivas económicas alternativas*, Valladolid, España, 4 y 5 de septiembre. (83-147).

Etzezarreta, E., Etzezarreta, A., Zurbano, M., & Estensoro, M. (2015). Innovación social, políticas públicas y economía social y solidaria. *Papeles de Economía Solidaria/ Ekonomian Solidariaren Paperak, 05*. REAS (Red de Economía alternativa solidaria)

Etzkowitz, H. (2003). Innovation in innovation: the Triple Helix of university-industry-government relations. *Social Science Information*, 42(3), 293–337.

Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation: From national systems and “Mode 2” to a Triple Helix of university-industry-government relations. *Research Policy*, 29 (22), 109–123.

European Commission (2020) *Social enterprises and their ecosystems in Europe. Comparative synthesis report*. Authors: Carlo Borzaga, Giulia Galera, Barbara Franchini, Stefania Chiomento, Rocío Nogales and Chiara Carini. Luxembourg: Publications Office of the European Union. Available at <https://europa.eu/!Qq64ny>

European Commission (2020). *Social enterprises and their ecosystems in Europe. Comparative synthesis report*. Authors: Carlo Borzaga, Giulia Galera, Barbara Franchini, Stefania Chiomento, Rocío Nogales and Chiara Carini. Publications Office of the European Union. <https://europa.eu/!Qq64ny>

Euskal Gizarte Ekonomia Sarea (EGES). <https://eges.eus/es-eges>

Evers, A. (2001). The Significance of Social Capital in the Multiple Goal and Resource Structure of Social Enterprises’, en Borzaga, C. and Defourny, J. (eds) *The Emergence of Social Enterprise*. Routledge (296–311).

Evers, A., & Laville, J. L. (Eds.). (2004). *The third sector in Europe*. Edward Elgar Publishing.

Fachinetti M. A. (2016). Economía social y solidaria (Doctoral dissertation, Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Ciencias Económicas).

Fajardo, G. (2009) "La Economía Social en las leyes", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 66, 5-35.

Favreau, L. (1997). *L'économie sociale mise en perspective: renouvellement au Nord et émergence au Sud*. Outaouai, Université du Québec press.

Favreau, L. (2005). *Qu'est-ce que l'économie sociale?: synthèse introductive*. Laboratoire de recherche sur les pratiques et les politiques sociales, Université du Québec à Montréal.

Fernández-Casadevante, J.L; Massana-Navarro, N; Morán-Alonso, N; Nogales-Muriel, R; Solórzano-García, M; Valcárcel-Dueñas, M. (2020) *Economía social y solidaria Un ecosistema favorable para la transformación social*. Fundación Carasso Daniel y Nina. Valencia.

Flick, U (2014). *El diseño en Investigación Cualitativa*. Madrid: Morata.

Flick, U. (2012). Introducción a la colección: Investigación Cualitativa. En Gibbs, G. *El análisis de datos cualitativos en investigación cualitativa*. (pp. 11-16). Ediciones Morata.

Foncea, M. D., Marcuello, C., & Marcuello, C. (2012). Empresas sociales y evaluación del impacto social. *CIRIEC - Espana*, 75, 179-198. <https://ehu.idm.oclc.org/login?url=https://search.proquest.com/docview/1369309667?accountid=17248>

Fraisse, L. (2013). The Social and Solidarity-Based Economy as a New Field of Public Action: A Policy and Method for Promoting Social Innovation. En Mehmood, A., Hamdouch, A., Moulaert, F., MacCallum, D., Cheltenham: *The international handbook on Social Innovation. Collective action, Social Learning and Transdisciplinary Research*, Edward Elgar Publishing, (346-360)

França Filho, G. C. (2002) Terceiro Setor, Economia Social, Economia Solidária e Economia Popular: traçando fronteiras conceituais, *Bahia: Análise & Dados*, 12, (1) 9-19

França Filho, G. C., & Cunha, E. V. (2009). Incubação de redes de economia solidária. En A. D. Cattani, J. Laville e P. Hespanhao. *Dicionário Internacional da Outra economia*.

Frosch, R. A., & Gallopoulos, N. E. (1989). Strategies for manufacturing. *Scientific American*, 261, (3), 144-152.

Funes, M. J. (2015). Las vecindades vitorianas: Una experiencia histórica de comunidad preñada de futuro. EGIN AYLLU. Barcelona: Nuevos Emprendimientos Editoriales, 2014. *Clivatge. Estudis i testimonis sobre el conflicte i el canvi socials*, (3).

Gaiger, L. I. (1996). Empreendimentos solidários: uma alternativa para a economia popular. Formas de combate e de resistência à pobreza. *São Leopoldo: UNISINOS*, 1 (1) 101-126.

Gaiger, L. I. (1999). La solidaridad como una alternativa económica para los pobres. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 31,(1) 187-205.

Gaiger, L. I. (2004): *Emprendimientos económicos solidarios*, in *La otra economía, Colección lecturas sobre Economía Social*, editado por Antonio Cattani. Buenos Aires, Altamira.

Galateanu, E., & Avasilcai, S. (2013). Business ecosystems architecture. *Fascicle of Management and Technological Engineering*, 22(1) 79-84.

Gálvez, L., Rodríguez, P., Domínguez, M., Matus, M., Agenjo, A., Del Moral, L., & Vega, M. (2016). *La economía de los cuidados*. Deculturas Ediciones.

García Jane, 2002. Objectiu: mercat social. *Revista Nexa* 9.

García-Jané, J (2013). Economía solidaria: otra economía para otro desarrollo. *Retos y Futuro del Desarrollo Económico Local* press. <https://asociacionredel.com/wp-content/libro/19.html>

García, M. S., Alfonso, C. G., Morera, T. S., & Girona, E. V. (2018). La identidad de la empresa social en España: análisis desde cuatro realidades socioeconómicas. CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa, (92), 155-182.

Gendron, C. (2004). *Développement durable et économie sociale: convergences et articulations*. Chaire de responsabilité sociale et de développement durable, Université du Québec à Montréal.

Gibbs, G. (2012). *El análisis de datos cualitativos en investigación cualitativa*. Ediciones Morata, S.L.

Glaser, B. G. (2002). Conceptualization: On theory and theorizing using grounded theory. *International Journal of Qualitative Methods*, 1 (2), Article 3. <http://www.ualberta.ca/~ijqm>

Glaser, B y Strauss, S. (1967) *The discovery of the Grounded Theory: Strategies for qualitative research*. New York: Aladine de Guyter, P.

Godelier, M. (1998). *El Enigma del Don*, 1st ed. Editorial Paidós.

Gordo, Á., y Serrano, A. (2008). *Estrategias y prácticas cualitativas de investigación social*. Pearson Prentice Hall.

Gorostiza, J. L. (2004). La cuestión de las necesidades en el pensamiento económico. *ICE, Revista de Economía*, 1, (818), 205-220.

Granovetter, M. (1990). The Old and the New Economic Sociology. En R. Friedland y A. F. Robertson, *Beyond the Market Place* (pp. 81-112). Aldine de Guyter

Guerra, P. (2004a). Economía de la Solidaridad. Una introducción a sus diversas manifestaciones teóricas. *Serie Cuadernos de Educación*. 1.

Guerra, P. (2004b): Economía de la Solidaridad: Consolidación de un concepto a veinte años de sus primeras elaboraciones. *Revista OIKOS*, 1 (17):1-11.

Guerra, P. (2005). *Economía de la Solidaridad y Solidaridad en la Economía*. Santiago, Chile, Univirtual press.

Guerra, P. (2010): "La Economía Solidaria en Latinoamérica". *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, 110, 67-76.

Guerra, P. (2010). *La economía solidaria en Latinoamérica*. *Revista Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*. http://base.socioeco.org/docs/la_economia_solidaria_en_latinoamerica_p_guerra.pdf

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*, 1, (33). 73-94.

Gui, B. (1991): The economic rationale for the Third Sector. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 61, (4), 551-572.

Guion, L. A. [2002]. Triangulation: Establishing the validity of qualitative studies. *Institute of Food and Agricultural Sciences*. Recuperado de: [<http://edis.ifas.ufl.edu>].

Guridi, L., de Mendiguren, J. C. P., & Carlos, J. (2014). *La dimensión económica del desarrollo humano local: la economía social solidaria*. Hegoa.

Hernández Arteaga, I. (2012). Investigación cualitativa: una metodología en marcha sobre el hecho social. *Rastros Rostros*, 14(27), 57-68.

Hernández, J., Tirado, P., & Ariza, A. (2016). El concepto de innovación social: ámbitos, definiciones y alcances teóricos. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, 88 (1) 164-199.

Herrera, P & Lizcano, E. (2012). Apuntes sobre metodología y técnicas cualitativas aplicadas a la investigación socioambiental. *Intersticios. Revista Sociol*/Hildermeyer M. *Geschichte der Sowjetunion, 1917-1991: Entstehung und Niedergang des ersten sozialistischen Staates*. C.H Beck, 1998.

Hillier, J., Moulaert, F., & Nussbaumer, J. (2004). Trois essais sur le rôle de l'innovation sociale dans le développement territorial. *Géographie, économie, société*, 6, (2) 129-152.

Hinkelammert, F. J. & Mora, H (2009). Por una economía orientada hacia la reproducción de la vida. *Iconos. Revista de Ciencias Sociales*, 33, 39-49.

Hinkelammert, F. J., & Mora Jiménez, H. (2005). *Hacia una economía para la vida*. Departamento Ecuménico de Investigaciones (DEI).

Hinkelammert, F. J., & Mora, H. (2008). *Hacia una economía para la vida: Preludio a una Reconstrucción de la Economía*. <http://www.pensamientocritico.info/libros/libros-de-franz-hinkelammert.html?start=10>

Howaldt, J., Kopp, R., & Schwarz, M. (2015). Social innovations as drivers of social change—Exploring Tarde's contribution to social innovation theory building. In *New frontiers in social innovation research* (pp. 29-51).

I Gussinyer, P. S. (2003). El mutualismo y su función social: sinopsis histórica. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (44).

Iansiti M., & Levien R. (2004). Strategy as ecology. *Harvard Business Review*, 1, (1) 68-78.

Iansiti, M., & Levien, R. (2002). *Keystones and dominators: Framing the operational dynamics of business ecosystems*. Working paper. Disponible en : <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.173.99&rep=rep1&type=pdf>

Informe Economía Social Vasca 2016. Disponible en <https://eges.eus/include/uploads/files/Informe%20Economia%20Social%202014-2016%20avance%202017.pdf>

Isaksen, A. & Trippel, M. (2017). Innovation in space: the mosaic of regional innovation patterns. *Oxford Review of Economic Policy*, 33, (1) 122-140.

Isenberg, D. (2011). *The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economic policy: Principles for cultivating entrepreneurship*. Presentation at the Institute of International and European Affairs. <http://www.innovationamerica.us/images/stories/2011/The-entrepreneurship-ecosystem-strategy-for-economic-growth-policy-20110620183915.pdf>

Isenberg, D. J. (2010). How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard business review*, 88 (6), 40-50.

Isherwood, D., & Coetzee, M. (2011, August). Enhancing digital business ecosystem trust and reputation with centrality measures. *En 2011 Information Security for South Africa (pp. 1-8)*. IEEE.

Itçaina, X., & Richez-Battesti, N. (Eds.). (2018). *Social and Solidarity-based Economy and Territory*. Bern, Switzerland: Peter Lang B. Recuperado Mayo 24, 2020, de <https://www.peterlang.com/view/title/68076>

Izquierdo Albert, C. E. (2005). *El cooperativismo: Una alternativa de desarrollo a la globalización neoliberal para américa latina* (1st ed.). Eumed.

Jackson, D. J. (2011). What is an innovation ecosystem. *National Science Foundation*, 1 (1), 1-13.

Jané, J. (2016). La economía del futuro debe ser social y solidaria. *Oikonomics: revista de economía, empresa y sociedad*, (6), 56-63.

Jané, J., Ruggeri, A., & Señorriño, A. (2012). Autogestión y Economía Solidaria. *Papeles de Economía Solidaria*, 3, 1–30

Jaramillo Echeverri, L. G, (2003) ¿Qué es Epistemología? Cinta de Moebio [en línea] (diciembre): [Fecha de consulta: 27 de junio de 2018] <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=10101802>

Jiménez, J. (2016). Movimiento de economía social y solidaria de Ecuador. Circuitos económicos solidarios interculturales. *Revista de la Academia*, 21 (1), 101-128.

Jubeto, Y. M., Guridi, L., & Fernández-Villa (2014). *Diálogos sobre economía social y solidaria en Ecuador: encuentros y desencuentros con las propuestas para otra economía*. Universidad del País Vasco press

Jurado, O. (22 de junio de 2018). Economía Social y Transformadora para la clase trabajadora. En, "Economía social y solidaria y soberanía(s)". Seminario de la Fundación Manu Róbles Ajangiz, Vitoria-Gasteiz, España

Kaletka, C., Markmann, M., & Pelka, B. (2017). Peeling the onion. An exploration of the layers of social innovation ecosystems. Modelling a context sensitive perspective on driving and hindering factors for social innovation. *European Public & Social Innovation Review*, 1(2) 1-11.

Kiss, J., & Mihály, M. (2019). *Social enterprises and their ecosystems in Europe*. Updated country report: Hungary.

Klein, J. L., Camus, A., Jetté, C., Champagne, C., & Roy, M. (2016). *La transformation sociale par l'innovation sociale*. Québec, l'Université du Québec press.

Klein, J.L, Fontan, J.M, Harrisson, D y Levesque, B.(2012). La innovación social como factor de la transformación social: el caso del modelo quebequense. En Grellier, H; Gago, M & Arando, S. (coord.): *La Economía social y solidaria: ¿un paradigma más actual que nunca?*, Mondragon Bilduma: Arrasate (Gipuzkoa). Faltan páginas

Korhonen, J. (2001). Four ecosystem principles for an industrial ecosystem. *Journal of Cleaner production*, 9 (3), 253-259.

Kormblit, A.L. (Coord.) (2004) *Metodologías cualitativas en ciencias sociales*. Editorial Bilbo.

Krause, M. (1995). La investigación cualitativa: un campo de posibilidades y desafíos. *Revista Temas de educación*, 7, 19-40.

Kremen, C. (2005). Managing ecosystem services: what do we need to know about their ecology?. *Ecology letters*, 8 (5), 468-479

Lahera, A. (1999). La crítica de la economía de mercado de Karl Polanyi: el análisis institucional como pensamiento para la acción. *REIS. Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. 86, 27-54

Lambert, P. (1959). *La doctrina cooperativa*. Buenos Aires: Intercoop.

Laraña, I. (1996). Economía alternativa en el sistema capitalista. *Revista de Fomento Social*. 1(51), 319-340.

Lasa-Altuna (2020). Neoliberalismoari aurre egingo dion Berrikuntza Sozial eraldatzailea. *Gizarte Ekonomiaren Euskal Aldizkaria-Revista Vasca de Economía Social*, (16).49-67. <https://doi.org/10.1387/reves.21218>

Laville, J. L (2009b): Supporting the social and solidarity economy in the European Union, en Amin, A. (ed) *The Social Economy. International Perspectives on Economic Solidarity*, (232-252). Zed Books.

Laville, J. L: Solidaridad, en J.L. Coraggio et al (org), (2013) pág., 350-354.

Laville, J. L. (2004). *El marco conceptual de la Economía social y solidaria, en Economía social y solidaria. Una visión europea*, editado por Jean Louis Laville, (1-25) Buenos Aires: Fundación OSDE - Universidad Nacional de General Sarmiento – Editorial Altamira.

Laville, J. L. (2009a). Definiciones e instituciones de la economía. En Coraggio J.L. (ed) *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*, (47- 69). CICCUS..

Laville, J. L. (2010b). The solidarity economy: an international movement. *RCCS Annual Review. A selection from the Portuguese journal. Revista Crítica de Ciências Sociais*, 1 (2) 3-41

Laville, J. L. (2013). *Sociologie des services*. Erès.

Laville, J. L., & Nyssens, M. (2000). Solidarity-Based Third Sector Organizations in the "Proximity Services" Field: A European Francophone Perspective. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 11(1), 67-84.

Laville, J.L. (2010a): Plural Economy, en Hart, K., Laville J.L., & Cattani A.D. *The Human Economy. A citizen's guide*, (77-83). Polity Press.

Laville, J.L. & García, J. (2009): *Crisis capitalista y Economía Solidaria*. Barcelona, Icaria.

Lazar, S. (2004). Personalist politics, clientelism and citizenship: local elections in El Alto, Bolivia. *Bulletin of Latin American Research*, 23(2), 228-243.

Leighton, A. (2009). *El movimiento de la Economía Solidaria en Chile*. Disponible en: http://aloe.socioeco.org/article919_es.html

Lemaître, A., & Helmsing, A. H. J. (2012). Solidarity economy in Brazil: movement, discourse and practice analysis through a Polanyian understanding of the economy. *Journal of International Development*, Vol. 24, No.6, pp. 745-762.

Lévesque, B. (2004): *Una Economía Social y Solidaria por una democracia plural en un contexto de globalización*. Cahiers du CRISES, Colección études théoriques. <https://depot.erudit.org/bitstream/001627dd/1/ET0409.pdf>

Lévesque, B. (2006). Le potentiel d'innovation et de transformation de l'économie sociale : quelques éléments de problématique. *Economie et Solidarités*, 37(2), 13-48

Lévesque, B., & Ninacs, W. A. (2000). The social economy in Canada: The Quebec experience. *Social economy: International debates and perspectives*. 1 (1), 112-129.

Lezamiz, M. (1994). *Relato breve del cooperativismo*. Azatza (Otalora).

Lincoln, Y y Guba, E. [1985]. *Naturalistic inquiry*. Newbury Parh CA: Sage.

Lincoln, Y. & Guba, E.G. (2007). But is it rigorous? Trustworthiness and authenticity in naturalistic evaluation. *New directions for evaluation*, 114, 15 -25. DOI: 10.1002/ev.223

Lopera, L. D., & Mora, S. B. (2009). Los circuitos económicos solidarios: Espacio de relaciones y consensos. *Semestre Económico*, 12 (25),81-93

López, J. A. M. (2018). La Sociedad Cooperativa Obrera de Ahorro y Consumo la Flor de Mayo en el marco del cooperativismo catalán de primeros del siglo XX. *Historia Actual Online*, (45), 31-44.

Malinas, J.L. (2000). Simmel y la cultura del Consumo. *Reis, Revista de Investigaciones Sociológicas*, 89, 183-219..

Mance, E. (2002). *Redes de colaboración solidaria*. Disponible en: <http://www.solidarius.com.br/mance/biblioteca/redecolaboracao-es>. Pdf

Mance, E. (2008). *La revolución de las redes: la colaboración solidaria como una alternativa post-capitalista a la globalización actual*. México, Editorial Ítaca.

Mance, E. A. (2006). Cadenas productivas solidarias. *Revista Vinculando*. Disponible en https://vinculando.org/economia_solidaria/cadenas_productivas.html

Manfredi, F. (2005). Social responsibility in the concept of the social enterprise as a cognitive system. *International Journal of Public Administration*, 28, 835-848.

Martínez Migueles, M. (2002) Hermenéutica y análisis del discurso como método de investigación social. *Paradigma*. 23(1), 1-13.

Martínez Migueles, M. (2011). El paradigma sistémico, la complejidad y trasndisciplinariedad como bases epistémicas de la investigación cualitativa. . *REDHECS. Revista electrónica de Humanidades, Educación y Comunicación Social*. 11, 6-27.

Martínez-Alier, J. (1994). *De la economía ecológica al ecologismo popular* (Vol. 60). Icaria Editorial.

Martínez-Alier, J. , & Roca-Jusmet, J. (2015). *Economía ecológica y política ambiental*. Fondo de Cultura económica.

Martínez-Alier, J. (2001). Justicia ambiental, sustentabilidad y valoración. *Ecología política*, (21), 103-134.

Martínez, A., & Álvarez, S. (2008). La economía crítica y solidaria: perspectivas teóricas y experiencias para la construcción de una economía alternativa. En

Worldwatch Institute: La situación del mundo 2008. Innovaciones para una economía sostenible. Informe anual del Worldwatch Institute sobre el Progreso hacia una Sociedad Sostenible. (371-486). Ed. Icaria.

Martínez, J. C., & Pérez, E. (2002). La nueva economía social: otra forma de hacer negocios. *Revista valenciana de economía y hacienda*, 1(4), 157-175.

Martínez, M.I., Guilló, N. & Sandero, R. (2019). La economía social en el emprendimiento de base tecnológica en España. Un análisis cualitativo. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Comunitaria*. 96, 65-90. DOI. 10.7203/CIRIEC-E. 96-12969

McFadzean, J. (2008). *"The co-operators - A history of the fenwick weavers"*. East Ayrshire North Communities Federation Ltd,.

Medina-Albaladejo, F. J., & Pujol-Andreu, J. (2014). Cooperativas de consumo y niveles de vida, España 1865-1939: Una primera aproximación. *Scripta Nova. Revista Electrónica De Geografía Y Ciencias Sociales*, 18 , <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-494.htm>

Melo-Lisboa, A. (2004). Mercado Solidário. En Cattani, A. (2004), *La Otra Economía* (pp. 293-305). Buenos Aires, Altamira press

Mendell, M., Lévesque, B., & Laville, J. L. (2005). The social economy: Diverse approaches and practices in Europe and Canada. En Nova, A y Clarence, E. *The Social Economy. Building Inclusive Economies* (pp.155-188) OCDE. DOI: [10.1787/9789264039889-7-en](https://doi.org/10.1787/9789264039889-7-en)

Méndez, R. (2015). Redes de colaboración y economía alternativa para la resiliencia urbana: una agenda de investigación. *Revista Biblio3W. Revista bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales*. XX, (1139)

Mendieta, G. (2015). Informantes y muestreo en la investigación cualitativa. *Investigaciones Andinas*. 17 (30) 1148-1150. Disponible en <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=239035878001>

MERCADO SOCIAL. <https://www.mercadosocial.net/>

Merino Hernández, S. (2005). Los orígenes del cooperativismo moderno y el socialismo premarxista. *Revista vasca de economía social = Gizarte ekonomiaren euskal aldizkaria*, (1), 169-188. <http://dialnet.unirioja.es/servlet/oaiart?codigo=2232191>

MESSE (Movimiento de Economía Social y Solidaria). <https://www.messe.ec>

Millenium Ecosystem Assessment (2003). *Ecosystem and human well-being: A framework for assessment*. Island Press.

Monsalve, S. (2010). A cien años de la muerte de León Walras I: Sobre su obra original. *Cuadernos de Economía*, 29(53), 287-319.

Montes, C. (2007). Del desarrollo sostenible a los servicios de los ecosistemas. *Revista Ecosistemas*, 16 (3) 1-3.

Monzón Campos, J. L. (2003). El cooperativismo en la historia de la literatura económica. CIRIEC-ESPAÑA, *Revista De Economía Pública, Social Y Cooperativa*, (44) 9-32. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=17404401>

Monzón, J. L. (1987). "LA Economía Social en España", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (0) 19-29.

Monzón, J. L. (1989). *Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica y en los hechos*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.

Monzón, J. L. (2006): "Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 56, 9-24.

Monzón, J. L. (2010c): "Entidades no lucrativas y el Tercer Sector de Acción Social" en Monzón, J. L. (dir.). *La Economía Social en España en el año 2008. Ámbito, magnitudes, actividades y tendencias*, (555-563) CIRIEC, Valencia

Monzón, J. L. (dir.) (2010a): *Las grandes cifras de la Economía Social en España* Ámbito, entidades y cifras clave. Año 2008, CIRIEC, Valencia.

Monzón, J. L. (dir.) (2010b). *La Economía Social en España en el año 2008. Ámbito magnitudes, actividades y tendencias*, CIRIEC, Valencia.

Monzón, J. L., & Barea, J. (2007). *Manual de orientación para la elaboración de una cuenta satélite de las empresas de la Economía Social*. Bruselas: European Commission.

Monzón, J. L., & Chaves, R. (2012). *La Economía Social en la Unión Europea*. Informe elaborado para el Comité Económico y Social Europeo por el Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC).

Monzón, J.L. y Chaves, R. (2008). The European Social Economy: Concept and Dimensions Of The Third Sector. *Annals of Public and Cooperative Economics* 79 (3-4): 549-577.

Monzón, J.L. (2016). La Economía Social en la literatura económica y en los hechos: 30 años de historia del CIRIEC-España (No. 1604). CIRIEC-Université de Liège.

Moore, J. F. (1993). Predators and prey: a new ecology of competition. *Harvard business review*, 71, (3) 75-86.

Moore, J. F. (1996). *The death of competition: leadership and strategy in the age of business ecosystems*. New York, HarperBusiness press.

Moore, J. F. (2003). *Digital business ecosystems in developing countries: An introduction*. Harvard, Berkman Center for Internet and Society: Harvard Law School. <http://cyber.law.harvard.edu/bold/devel03/modules/episodell.html>

Morais, L, & Bacic, M. (2020). Social and Solidarity Economy and the need for its entrepreneuring ecosystem: current challenges in Brazil. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (98), 5-30.

Moran-Esparza JL. (2008). La economía social solidaria: Redes productivas. *Contribuciones En La Economía*, 1(1)2-58.

Morandeira Arca. J. (2013). *El servicio público de fomento de la economía social en el País Vasco desde una perspectiva de orientación al mercado. Propuestas y acciones* (Tesis doctoral, Universidad del País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea).

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

Moulaert, F. (Ed.). (2013). *The international handbook on social innovation: collective action, social learning and transdisciplinary research 1st ed*. Edward Elgar Publishing.

Moulaert, F., & 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., & Scott, A. J. (1997). *Cities. Enterprises and Society on the Eve of the 21st Century 1st ed.* London, Francis Pinter.

Moulaert, F., & Sekia, F. (2003). Territorial innovation models: a critical survey. *Regional studies*, 37(3), 289-302.

Moulaert, F., MacCallum, D., eta Hillier, J. (2013). Social innovation: intuition, precept, concept, theory and practice. En Moulaert, F., MacCallum, D., Mehmood, A & Hamdouch, A. *The International Handbook on Social Innovation* (13-24). Edward Elgard Publishing Limited.

Moulaert, F., Mehmood, A., MacCallum, D., & Leubolt, B. (2017). *Social innovation as a trigger for transformations-the role of research*. Publications Office of the European Union.press

Mulgan, G. (2007). *Social Innovation: What it is, why it matters and how it can be accelerated*, Skoll Centre for Social Entrepreneurship. Working Paper <http://eureka.sbs.ox.ac.uk/761/1/Social_Innovation.pdf>.

Mulgan, G. (2012). Social innovation theories: Can theory catch up with practice?. In *Challenge social innovation* (pp. 19-42), Berlin, Heidelberg.

Murray, R., Caulier-Grice, J., & Mulgan, G. (2010). *The open book of social innovation*. National endowment for science, technology and the art press.

Nachira, F. (2002). *Towards a network of digital business ecosystems fostering the local development*. Bruxelles, European Commission Discussion Paper.

Nachira, F., Dini, P., & Nicolai, A. (2007). *A network of digital business ecosystems for Europe: roots, processes and perspectives*. Bruxelles, Introductory Paper, 106, European Commission press.

Naredo, J. M. (1994). Fundamentos de la economía ecológica. De la economía ambiental a la economía ecológica, En F. Aguilera Klink, V. Alcántara (Comp.), De la Economía Ambiental ala Economía Ecológica. (231-252)Fuhem e Icaria.

Neamtan, N. (2002). The social and solidarity economy: towards an 'alternative' globalisation. *Citizenship and Globalization: Exploring Participation and Democracy in a Global Context* Vancouver, 14-16 junio. <https://institute.coop/resources/social-and-solidarity-economy-towards-%E2%80%98alternative%E2%80%99-globalisation>

Nelson, Julie A. 2009. *Economic Writing on the Pressing Problems of the Day: The Role of Moral Intuition and Methodological Confusion*. Working Paper No. 09-03. Medford, MA: Global Development and Environment Institute, Tufts University.

Neveu, E., (2005). *Sociologie des mouvements sociaux, 4th ed.* París, ed. La Découverte.

Nyssens, M., & Defourny, J. (2016). *Fundamentals for an international typology of social enterprise models*. UCL-Université Catholique de Louvain.

Oh, D. S., Phillips, F., Park, S., & Lee, E. (2016). Innovation ecosystems: A critical examination. *Technovation*, 54, 1-6.

OLATUKOOP. <https://olatukoop.eus/aurkezpena/>. Recuperado el 18/05/2020.

Olaz, A. J. (2016). *La entrevista de investigación*. Madrid: Editorial Grupo5.

Orozco, A. (2004). Estrategias feministas de deconstrucción del objeto de estudio de la economía. *Foro Interno*, 4 (1), 87-117.

Orozco, A. (2012). *De vidas vivibles y producción imposible*. Consultado el 20 de enero de 2020 en: <http://www.rebellion.org/noticia.php>.

Ortiz Palacios, Luis Ángel, Acción, 1999, Significado y Estructura en la Teoría de A. Giddens. Convergencia. *Revista de Ciencias Sociales* [en línea]: [Fecha de consulta: 27 de junio de 2018]:<<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=10502002>

Pallesen, E. (2017) Documenting the invisible-on the “how” of process research: (Re)considerin method from process psicology. *Methodological Innovations* 10 (3), 1-10. DOI:10.1177/2059799117745781 jorunal.sagepub.com/home/mio

Papaioannou, T., Wield, D., & Chataway, J. (2009). Knowledge ecologies and ecosystems? An empirically grounded reflection on recent developments in innovation systems theory. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 27(2), 319-339.

Peltoniemi, M. (2005). Business ecosystem. A conceptual model of an organisation population from the perspectives of complexity and evolution. *E-Business Research Center. Research Reports*. Disponible en: https://www.researchgate.net/publication/228985086_Business_Ecosystem_as_the_New_Approach_to_Complex_Adaptive_Business_Environments

Peltoniemi, M., & Vuori, E. (2004). Business ecosystem as the new approach to complex adaptive business environments. *Proceedings of eBusiness research forum.2* (1) 267-281.

Pérez de Mendiguren, J. C. P. (2014). *Debates conceptuales y aspectos organizativos de la economía solidaria: el caso de reas euskadi* (Tesis Doctoral, Universidad del País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea).

Pérez de Mendiguren, J. C. P., & Eguiluz, U. V. (2014). Los modelos organizativos de Traperos de Emaús en el Estado y su respuesta a la crisis. *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, 113, 150-179.

Pérez de Mendiguren, J. C. P., & Etxezarreta, E. (2015). Sobre el concepto de economía social y solidaria: aproximaciones desde Europa y América Latina. *Revista de Economía Mundial*, 40, 123-143.

Pérez de Mendiguren, J. C., Etxezarreta, E., & Guridi, L. (2009). Economía Social, Empresa Social y Economía Solidaria: diferentes conceptos para un mismo debate. *Papeles de Economía Solidaria*, 1(1), 1-41.

Pérez de Uralde, J. M. P. (2017). Aplicación, desarrollo y reforma de la Ley 5/2011 de Economía Social. ¿Un derecho debilitado?. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 125, 134-158.

Pérez Orozco, A. (2015) Sostenibilidad de la vida ¿Y eso qué significa? La ecología del trabajo: el trabajo que sostiene la vida. (71-100)/ coord. por Laura Mora Cabello de Alba, Juan Escrivano Gutierrez *La ecología del trabajo: el trabajo que sostiene la vida*

Pérez-Orozco, A. (2006). Perspectivas feministas en torno a la economía: el caso de los cuidados. *Consejo Económico y Social*.

Petrou, M., Gautam, S. & Giannoutakis, K.N. (2006). Simulating a digital business ecosystem. *Computational Finance and its Applications II. WIT Press*, 43(1), 277-287.

Phills Jr. J.A., Deiglmeier K., & Miller D.T. (2008), *Rediscovering Social Innovation. Stanford Social Innovation Review*, 6 (3) 34-43.

Pilinkienė, V., & Mačiulis, P. (2014). Comparison of different ecosystem analogies: The main economic determinants and levels of impact. *Procedia-social and behavioral sciences*, 156 (1), 365-370.

Pineda Suárez, C.J.; Pardo Martínez, E., Castillo Soto, M,E.; Palacios Villegas, N. (1994). ;*Cooperativismos Mundial 150 Años*. Ed. Consultaamerica Grupo Asesor. Santafé de Bogotá-Colombia.

Polanyi, K. (1983). *La Grande Transformation*. Ed. Gallimard.

Potrony-Domenech, M. (2017). Los procesos de intercooperación en cataluña a partir del análisis de experiencias de economía social i solidaria. Trabajo de Fin de Grado. Máster en Economía Social y Solidaria. Universidad del País Vasco UPV/EHU.

Power, T., & Jerjian, G. (2001). *Ecosystem: Living the 12 principles of networked business*. Pearson Education press.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). (2000) *Informe sobre el desarrollo humano* (Madrid, Mundiprensa).

Quétier, F., Tapella, E., Conti, G., Cáceres, D., & Díaz, S. (2007). Servicios ecosistémicos y actores sociales. Aspectos conceptuales y metodológicos para un estudio interdisciplinario. *Gaceta ecológica*, 1 (84-85), 17-26.

Quintana-Peña, A. (2006). Metodología de investigación científica cualitativa. En A. Quintana-Peña, A y Montgomery, W. (Eds.), *Psicología: tópicos de actualidad* (47-84). Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Ramírez-Díaz, L. F., Herrera-Ospina, J. J., & Londoño-Franco, L. F. (2016). El cooperativismo y la economía solidaria: Génesis e historia. *Cooperativismo &Desarrollo*, 24 (109), 133-145. doi:10.16925/co.v24i109.1507

Ramírez, A. (2017). *Redes y circuitos económicos cooperativos para la innovación social y el desarrollo local: el caso de la Red Coopcentral en Colombia*. Master's Thesis, Universidad Eafit Press.

Ramos, C.A. (2015). Los paradigmas de la investigación científica. *Av.Psicol.* 23(1), 9-17.

Ranci, C. (1990). Doni senza reciprocità. La persistenza dell'altruismo sociale nei sistemi complessi. *Rassegna Italiana di Sociologia*, 31 (3), 363-387.

Razeto, L (2007): La Economía de la Solidaridad: concepto, realidad y proyecto, en *CORAGGIO, José Luis (org.): La Economía Social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas, Colección de lecturas sobre Economía Social, 59, Instituto del Conurbano – UNGS – Altamira, Buenos Aires.*

Razeto, L. (1993). *Los caminos de la economía de solidaridad*. Santiago de Chile: Vivarium press.

Razeto, L. (1994): *Fundamentos de una Teoría Económica Comprensiva*. Santiago de Chile, Programa de Economía del Trabajo press.

Razeto, L. (1994): *La ciencia económica ante la Economía de Solidaridad. Visión crítica de la historia de la disciplina, en Economía de Solidaridad y Mercado democrático (Libro segundo)*. Ediciones PET, Santiago de Chile.

Razeto, L. (1997): Factor C. Charla en la Escuela Cooperativa "Rosario Arjona" CECOSOLA. Consultado 21 marzo de 2019. http://www.economiasolidaria.org/files/el_factor_c.pdf

Razeto, L. (1999). La economía de solidaridad: concepto, realidad y proyecto. *Persona y sociedad*, 13(2). <http://www.luisrazeto.net/content/la-econom%C3%ADa-solidaria-concepto-realidad-y-proyecto>

Razeto, L. (2005): El concepto Solidaridad. Conceptos Fundamentales. *Pensamiento Crítico Latinoamericano.*, 3, 971-985.

Razeto, L. (2010): ¿Que es la economía solidaria?. *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*. 110: 47-52.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

REAS (2019). *Auditoría social*. Disponible en https://www.reasred.org/sites/default/files/pages_attachments/INFORME_Auditoria_Social_Estatal_2019_REAS_RdR.pdf

Red de Economía Alternativa y Solidaria (REAS) (2011). *Carta de Principios de Economía Solidaria*. http://www.economiasolidaria.org/files/CARTA_ECONOMIA_SOLIDARIA_REAS.pdf

Red de Redes de economía alternativa y solidaria (REAS, 2019). *Quiénes somos*. Recuperado de <https://www.economiasolidaria.org/noticias-es>

Red de Redes de la Economía Alternativa y Solidaria. <https://www.reasred.org/reas-red-de-redes-de-economia-alternativa-y-solidaria/presentacion-reas-rdr>

Redon, S., y Angulo, J.F. (2017). *La investigación cualitativa en educación*. Madrid, España: Miño y Davila Editores.

Richardson, L., y St. Pierre E.A. (2017). La escritura. Un método de investigación. En N. K. Denzin e Y. S. Lincoln (Coords.). *El arte y la práctica de la interpretación, la evaluación y la presentación* (pp. 128-163). Barcelona, Cataluña: Gedisa.

Richez-Battesti, N., & Vallade, D. (2009). Économie sociale et solidaire et innovation sociale: Premières observations sur un incubateur dédié en Languedoc Roussillon. *Innovations*, 2, 41-69.

Richez-Battesti, N., Petrella, F., & Vallade, D. (2012). L'innovation sociale, une notion aux usages pluriels: Quels enjeux et défis pour l'analyse?. *Innovations*, 2, 15-36.

Riechmann, J., Naredo, J. M., Bermejo, R., Estevan, A., Taibo, C., Rodríguez, J. C., & Nieto, J. (1995). *De la economía a la ecología*. Trotta.

Rivadenera Rodriguez, E.M. (2016). Comprensión teórica y proceso metodológico de la investigación cualitativa. *In Crecendo. Institucional*, 6(2), 169-183

Rizzo F., & Deserti A. (2017), Cities and regional development. In: Domanski D., & Kaletka C. (2017), *Exploring the Research Landscape of Social Innovation. A deliverable of the project Social Innovation Community (SIC)*, (83-106). TU Dortmund University,

Rodriguez-Henríquez, C. M. (2015). Economía feminista y economía del cuidado: Aportes conceptuales para el estudio de la desigualdad. *Nueva Sociedad*, 256 páginas

- Rodríguez, G., Gil, J., & García, E. (1996). *Metodología de la investigación cualitativa. Málaga: Aljibe.*
- Rodríguez, J. M. (2011). Métodos de investigación cualitativa. *Revista de Investigación Silogismo, 1(08),1-18.*
- Rothschild, M. (1990). *Bionomics: economy as ecosystem.* New York, Henry Holt and Company Inc press.
- Rubens, N., Still, K., Huhtamäki, J., & Russell, M. G. (2011). A Network Analysis of Investment Firms as Resource Routers. *Chinese Innovation Ecosystem. JSW, 6(9), 1737-1745.*
- Sabato, S., Vanhercke, B., & Verschraegen, G. (2015). *The EU framework for social innovation: between entrepreneurship and policy experimentation.* Working Paper <http://improve-research.eu/?wpdmact=process&did=MTE0LmhvdGxpbms=>
- Sagra, R. d. L. (1999). Lecciones de economía social. *Reis, (88),273.*
doi:10.2307/40184211
- Sandín, M. P. (2003). *Investigación cualitativa en Educación. Fundamentos y tradiciones.* Madrid: Mc Graw and Hill.
- Santaella, C. M. (2006). Criterios de validez en la investigación cualitativa actual. *Revista de Investigación, 24(1), 147-164.*
- Schettini, P y Cortazzo, I. (2015). *Análisis de datos cualitativos en investigación social. Procedimientos y herramientas para la interpretación de la información cualitativa.* Universidad de la Plata. EDULP. Libros de Cátedra.
- Schumman, A y Córdova Domínguez, I. (2015). Investigación en la “otra economía”: métodos y técnicas de análisis. *Otra Economía, 10(18), 18-26.*
Doi:10.4013/otra2016.1018.02
- Schumpeter, J. (1931), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergeinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus.* Verlag von Duncker & Humblot.
- Schumpeter, J. A. (1991). *The economics and sociology of capitalism.* Princeton University Press.

Shockley, G. (2015). The International Handbook on Social Innovation: Collective Action, Social Learning and Transdisciplinary Research. *Journal of Regional Science*. 55(1),152-154.

Silva Rodríguez, P. A. (2017). *Circuito turístico para diversificar la oferta del cantón Pallatanga provincia de Chimborazo* (Bachelor's thesis, Universidad Nacional de Chimborazo, 2017).

Silva Urbina, G. (2013). Circuitos económicos solidarios y puesta en valor del patrimonio Working paper. Disponible en <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/10823/1/Circuitos%20economicos%20solidarios%20y%20puesta%20en%20valor%20del%20patrimonio.pdf>

Simons, H. (2011). *El estudio de caso: Teoría y práctica*. Madrid: Ediciones Morata.

Sisto, V. (2008). La investigación como una aventura de producción dialógica: la relación con el otro y los criterios de validación en la metodología cualitativa contemporánea. *Psicoperspectivas, Individuo y Sociedad*. VII, 114-136. Recuperado de <http://www.psicoperspectivascl/index.php/psicoperspectivas/issue/view/7>

Socias, A. y Horrach, P. (2013) Enfoque de la responsabilidad social y la transparencia en empresas de economía solidaria, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 77, 31-57

Solà i Gussinyer, P. (2003). El mutualismo y su función social: sinopsis histórica. CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (44), <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=174/17404406>

Soler, P & Enrique , A.M. (2012) Reflexión sobre el rigor científico en la investigación cualitativa. *Estudios sobre el mensaje periodístico*. 18. Número especial Noviembre. (879-888). Servicio de Publicaciones de la Universidad Complutense.

Soler, P, & Fernández, B. (2010). La Grounded Theory y la investigación cualitativa en comunicación y marketing, *ICONO14. Revista de Comunicación y Nuevas Tecnologías*. 8(2), 203-213.

Solorzano, M., Guzman, C., Savall, T., & Villajos, E. (2018). The identity of the social enterprise in Spain: analysis from four different socioeconomic realities. *CIRIEC-ESPANA REVISTA DE ECONOMIA PUBLICA SOCIAL Y COOPERATIVA*, (92), 155-182.

Soto A, & Morandeira J. (2017). *Observatorio Vasco de Economía Social. Informe de situación de la Economía Social Vasca 2016*. Donostia.

Spilling, O. (1996). The Entrepreneurial system: on entrepreneurship in the context of a mega-event, *Journal of Business Research*, 36, 91-103.

Stake, R (2005). Qualitative case studies. In: Denzin N. K., & Lincoln Y. S.; *The sage handbook of qualitative research* (3ª ed.). Thousand Oaks: Sage Publications Inc.

Stake, R. E. (1998). *Investigación con estudio de casos* (3a ed.). Madrid: Ediciones Morata.

Stanley, J.; Briscoe, G. (2010). *The ABC of digital business ecosystems*. Disponible en: <http://arxiv.org/ftp/arxiv/papers/1005/1005.1899.pdf>

Strauss, A. Y Corbin, J. (2002:1998) *Bases de la investigación cualitativa. Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*. Medellín, Colombia: Editorial Universidad de Antioquia.

Stumbitz, B., Vickers, I., & Lyon, F. (2019). *Social enterprises and their ecosystems in Europe*. Country Report: United Kingdom.

Surede-Negre, J y Comas-Forgas, T. (2017). La revisión bibliográfica desde una perspectiva sistèmica. En Redón, S y Angulo, F. *Investigación cualitativa en Educación*. (387-399). Miño y Dávila Editores

SURIÑACH, R. (2017): *Economías transformadoras en Barcelona*, Barcelona, Marge Books.

Tarde, G. (2009). *Die Gesetze der Nachahmung*. Frankfurt, Suhrkamp press.

Taylor, S. & Bogdan, R. (1987). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*. Barcelona: Paidós..

Taylor, S.J y Bogdan, R (2008). La entrevista en profundidad. *Métodos cuantitativos aplicados*, 2, 194-210.

Tellado, I., López, L., & Alonso, M. J. (2014). Dialogic design of qualitative data collection for researching the mirage of upward mobility. *Qualitative Inquiry*, 20(7), 856-862.

Tello, S. (2016). Inclusive innovatios trough social and solidarity economy initiatives:A process analysis of a peruvian case study. *Voluntad*, 27, 61-85

Terstriep, J., Kleverbeck, M., Deserti, A., & Rizzo, F. (2015). *Comparative Report on Social Innovation across Europe*. Deliverable D3.2 of the project «Boosting the Impact of SI in Europe through Economic Underpinnings» (SIMPACT), European Commission – 7th Framework Programme, Brussels: European.

Tobón, S. (2015). Cartografía conceptual: estrategias para la formación de conteptos y teorías. https://issuu.com/cife/docs/e-book_cartograf_conceptual

Torrance, H. (2012). Triangulation, Respondent Validation, and Democratic Participation in Mixed Method Research. *Journal of Mixed Method research*. 6, 11-123.

Tórrego, L. (2014). Investigación difusa o emancipatoria? Participación e inclusión en la investigación educativa. *Imagis. Revista Internacional de investigación en la educación*. 7(14), 113-124

Touraine, A. (1978). *La voix et le regard [The voice and the look]*. Paris, Ed du Seuil.

Tracy, S. J. (2011). *Qualitative research methods: Collecting evidence, crafting analysis, communicating impact*. Malden, MA: Wiley.

Tygel, D. (2010). Fluxos e informações na Economia Solidária: um novo olhar sobre as práticas. Cartilha Economia Solidária, 1. Recuperado de <http://pt.scribd.com/doc/51755076/Cartilha-Economia-Solidaria-n%C2%BA1>.

UNRISD (United Nations Research Institute for Social Development) (2013). *Potential and Limits of Social and Solidarity Economy*. Event Brief. <http://www.unrisd.org/eb1>

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

Vaillancourt, Y., & Favreau, L. (2001). Le modèle québécois d'économie sociale et solidaire. *Revue internationale de l'économie sociale: Recma*. 1, (281) 69-83.

Vaillancourt, Y., Ducharme, M. N., Cohen, R., Roy, C., & Jetté, C. (2001). *Social housing: A key component of social policies in transformation: The Quebec experience*. Toronto, Caledon Institute of Social Policy.

Valdemoros, M.A., Ponce de Leon, A., & Sanz, E. (2011). Fundamentos en el manejo del Nvivo9 como herramienta al servicio de estudios cualitativos. *Contextos Educativos*, 14, (11-29).

Valencia , L.M.& Gallego , L.A. (2013). Factor C-comunidad, factor dinamizador en las organizaciones solidarias. *Cooperativismo & Desarrollo*, 21(103), 69-80

Vallés, M. (1997). *Técnicas de investigación social: Reflexión metodológica y práctica profesional*. Madrid, España: Síntesis.

Vallés, M.S. (2011). El reto de la calidad en la investigación social cualitativa: de la retórica a los planteamientos de fondo y propuestas técnicas. *REIS*, 110(05), 91-114

Vargas, I (2012). La entrevista en la investigación cualitativa: nuevas tendencias y retos. *Calidad en la Educación Superior*, 3(1), 119-139.

Vasilachis de Gialdino, I. (2013). Investigación cualitativa. Metodologías, estrategias, perspectivas y propósitos. Prólogo a la edición castellana. (11 *Estrategias de Investigación Cualitativa*. Barcelona: Gedisa. 11-29.

Vázquez, G. (2014). Una perspectiva de economía sustantiva con pluralidad de principios e instituciones. *RED Sociales*, 1, 118-134.

Vidich, A.J y Lyman, S.N. (1994). Qualitative Methods: their history in Sociology and Antropology. En Denzin N. y Lincoln Y. (Eds.), *Handbook of Qualitative Research* (pp. 23-59). London: Sage Publications

Villajos, e. y Sanchis, J.R. (2013): "Las empresas sociales y el management social", *Revista vasca de economía social = Gizarte ekonomiaren euskal aldizkaria*, 10, 189-216

Villalba-Eguiluz, U., & de Mendiguren, J. C. (2019). La economía social y solidaria como vía para el buen vivir. *Revista Iberoamericana de Estudios de Desarrollo*, 8 (1) 106-136.

Villalva-Eguiluz U, Pérez de Mendiguren, J.C, Egia, A. (2019) Sistemas Locales de Economía Social y Solidaria (SLESS) Innovación, sostenibilidad, equidad e inclusión. Conferencia Internacional de UNTFSSE, 2019.

Vlachokyriakos, V., Crivellaro, C., Wright, P., y Olivier, P. (2018). Infrastructuring the solidarity economy: Unpacking strategies and tactics in designing social innovation. In Proceedings of the 2018 CHI Conference on Human Factors in Computing Systems, 1-12.

Wallner, T., Menrad, M., 2011. Extending the innovation ecosystem framework. In: Proceedings of the XXII ISPIM Conference, Hamburg, Germany, (unpaginated). Retrieved from (http://www.agtil.at/uploads/images/PDFs/ISPIM_Wallner_final.pdf).

Wang, J., & De Wilde, P. (2008, September). Evolution-generated communications in digital business ecosystem. In 2008 *IEEE Conference on Cybernetics and Intelligent Systems* (pp. 618-623). IEEE press.

Wessner, C. W. (2007). *Innovation policies for the 21st century. Report of a symposium*. Washington, D.C: The National Academies Press

Yawson, R. M. (2009). The ecological system of innovation: A new architectural framework for a functional evidence-based platform for science and innovation policy. The future of innovation proceedings of the XXIV ISPIM 2009 Conference, Vienna, June.

Anexos

ANEXO I. Autorización Entidades

AUTORIZACIÓN PARA PARTICIPACIÓN EN LA INVESTIGACIÓN

.....,
representante de la entidad con nombre:.....

Dirección:.....

Teléfono:.....

Email:.....

AUTORIZA a que se realicen XX entrevistas de cara a proporcionar datos para la investigación denominada: *Ecosistemas de economía social y solidaridad en el País Vasco*.

Este proyecto es una tesis doctoral dirigida Jon Morandeira Arca y Mikel Zurbano Irizar dentro del programa de doctorado de Estudios de Desarrollo de la UPV/EHU. Estas XX entrevistas se realizan en su entidad.

Y para que conste donde proceda.

Firmado:

Representante legal de la entidad

Entrevistador

Lugar y Fecha

Anexo II. Consentimientos Informados

Documento de consentimiento informado

Recogida y tratamiento de los datos obtenidos específicamente
para la tesis doctoral: *Ecosistemas. De Economía Social y Solidaria en el País Vasco*

Esta tesis doctoral titulada: *Ecosistemas de economía social y soldaría* en el País Vasco, está siendo desarrollada por Asier Arcos Alonso con la dirección de Mikel Zurbano Irizar y de Jon Morandeira Arca, de la Universidad del País Vasco UPV/EHU.

El objetivo de esta investigación es

Analizar la dimensión transformadora y sostenible de los ecosistemas locales de ESS en el País Vasco, así como sus características económicas, sociales, políticas y culturales.

Por ello se utilizarán técnica de la entrevista en profundidad. La información que se recoja será registrada audio y transcrita para, posteriormente, proceder a su análisis. La duración de la entrevista será orientativamente 1 hora.

Doy permiso para la grabación

SI

NO

La participación es voluntaria. No se hará ninguna utilización del material de audio ajena a este estudio. Los datos personales que nos ha facilitado para este proyecto de investigación serán tratados con absoluta confidencialidad de acuerdo a la Ley de Protección de datos. Se incluirá en el fichero de la UPV/EHU de referencia INB - DATOS CIRCUIOS LOCALES, y solo se utilizarán para los fines de la tesis doctoral.

Puede consultar en cualquier momento los datos que nos ha facilitado o solicitarnos que rectifiquemos o cancelemos sus datos o simplemente que no los utilicemos para algún fin concreto de esta investigación. La manera de hacerlo es dirigiéndose al responsable de Seguridad LOPD de la UPV/EHU, Rectorado. Barrio Sarriena s/n, 48940, Leioa, Bizkaia.

Para más información sobre Protección de Datos le recomendamos consultar en Internet nuestra página web: www.ehu.eus/babestu

Como participante en el proyecto, tendrá derecho a decidir sobre el destino de sus datos. En cualquier caso, la retirada de este consentimiento se podrá hacer efectiva poniéndose simplemente en contacto con: Asier Arcos Alonso (asier.arcos@ehu.eus).

La presentación de los resultados se realizará a través de: Distintas publicaciones, tales como: artículos en revistas científicas y comunicaciones en eventos profesionales y/o académicos.

Esta investigación no reportará ningún beneficio económico a su autor, ni estará sometida a ningún tipo de compraventa o contrato con ánimo de lucro.

El proyecto, así mismo, ha sido informado favorablemente por el Comité de Ética de investigación con seres humanos (CEISH) de la UPV/EHU.

Si está conforme en participar en este estudio aportando tu experiencia y reflexiones, puedes firmar este consentimiento.

NOMBRE Y APELLIDOS

NOMBRE Y APELLIDOS

Firma de la/el investigador/a que informa

***Firma de la persona
que participa***

Fecha y Lugar: En _____ a ____ de _____ del _____.

Anexo III. Primer guión de entrevista

OBJETIVOS DEL ESTUDIO

Datos básicos de la entidad:

Tipo de empresa (S.L, S.A, Asociación, Cooperativa...etc.)

Propiedad (Unipersonal, societaria, externa)

Organización (Vertical, horizontal, mixta)

Gestión interna (Vertical, horizontal, mixta)

Sector de actuación:

Elija uno de los siguientes sectores de la Economía Social y Solidaria donde se desenvuelve su empresa:

- Producción
- Distribución
- Consumo
- Financiación

Número de trabajadores/as

Proporción hombre/mujer

¿Su empresa es sin ánimo de lucro?

¿Reinvierte los excedentes en su propia empresa?

De la Economía Social y Solidaria y su empresa/entidad:

Según autores (Guridi et.al,2009), la Economía Social y Solidaria podría definirse como:

“La Economía Solidaria supone un intento de repensar las relaciones económicas desde unos parámetros diferentes. Frente a la lógica del capital, la mercantilización creciente de las esferas públicas y privadas, y la búsqueda de máximo beneficio, la Economía Solidaria persigue construir relaciones de producción, distribución, consumo y financiación basadas en la justicia, cooperación, la reciprocidad y la ayuda mutua. Frente al capital y su acumulación, la Economía Solidaria pone a las personas y su trabajo en el centro del sistema económico, otorgando a los mercados un papel instrumental siempre al servicio del bienestar de todas las personas y de la reproducción de la vida en el planeta.”

Tu empresa/entidad trabaja teniendo en cuenta los siguientes aspectos (Marca del 1 al 5, donde 1 es en desacuerdo y 5 muy de acuerdo)

Aspectos medioambientales (cambio climático, efectos adversos de la contaminación etc.)	
---	--

Aspectos sociales y de solidaridad (Respecto a las personas del entorno, respecto a proveedores, consumidores etc.)	
Aspectos de equidad de género (a lo interno en tu empresa/organización y a lo externo, en el discurso, en la manera de proceder etc.)	
Aspectos de vinculación con el territorio, culturales e identitarios (Idioma, cultura local, tradiciones locales etc.)	
Aspectos de calidad del trabajo (horarios, honorarios, conciliación etc.)	

Ve la tabla de los siguientes factores. ¿Diría usted que estos factores son de interés de cara a mejorar la organización de su empresa/entidad?

Elemento organizacional	Nada de acuerdo	Un poco de acuerdo	De acuerdo	Bastante de acuerdo	Muy de acuerdo
Cooperación					
Colaboración					
Comunicación					
Comunidad					
Compartir					
Colectividad					

Suponiendo que en su empresa/entidad se den los factores anteriores en mayor o menor medida. ¿Cree usted que estos pueden suplir en mayor o menor medida la limitada capacidad de inversión, la limitada capacidad de especialización, capacidad organizativa y/o otros factores de empresa? (Marca del 1 al 5, donde 1 es en desacuerdo y 5 muy de acuerdo)

¿Cree que su empresa/entidad existen lo que denominaríamos factores (Ver tabla) de baja calidad, es decir, que no se utilizan en toda su capacidad y/o que se instrumentalizan? (Marca del 1 al 5, donde 1 es en desacuerdo y 5 muy de acuerdo)

“Sobre su Ecosistema”

“La lógica de la solidaridad puede y debe extenderse al ámbito de las relaciones entre organizaciones y territorios, apoyándose en la creación de redes y circuitos económicos solidarios de producción, consumo, distribución y financiación” (Pérez de Mendiguren, Etxezarreta, 2015)

“Los Circuitos Económicos Locales de ESS son el reflejo ecosistémico de una manera muy definida y alternativa de llevar a cabo el acto económico, reenfocarlo en el bienestar

de la persona desde una perspectiva multidimensional y en alineación con los valores de ESS.”

“Relaciones económicas de la solidaridad, las principales son: relaciones de intercambio, relaciones de donación, relaciones de reciprocidad, relaciones de comensalidad, relaciones de cooperación, relaciones de tributación, relaciones de asignación jerárquica, relaciones de incidencia redistributiva y otras de menor importancia teórica y práctica, como las relaciones de recompensa, gratificación, sorteo, robo, chantaje, etc. (Razeto, 1988, p. 250)”

“El Ecosistema de ESS se ha de dar en el territorio, en lo local, donde se pueden favorecer los intercambios directos entre los habitantes del barrio o de la pequeña localidad. En ese ámbito es donde la solidaridad juega ... en las pequeñas y medianas localidades, capaces de construir tejidos asociativos vecinales, que se constituyen en actores del desarrollo”

“Un ecosistema de ESS se basa en los elementos principales que componen todo ecosistema natural: los organismos o factores bióticos (seres vivos), el medio físico en el que habitan o factores abióticos (inertes) y las relaciones tanto entre los organismos como de estos con el medio. De esta forma, en un ecosistema de ESS, formando una metáfora con la definición anterior, se dispone de un conjunto de personas, entidades públicas y privadas con sus propios recursos tangibles y no tangibles que desempeñan el papel de los organismos; una serie de elementos que permiten que el ecosistema funcione (capital, infraestructuras, redes, etc.); y un conjunto de flujos de intercambio complejo de información, recursos y saberes a nivel económico, social, cultural y hasta emocional, que establecen las relaciones entre las entidades y entre estos y las personas involucradas en el ecosistema (García-Holgado & García-Peñalvo, 2013). La sabiduría de estos flujos sería un mercado de carácter social y solidario, y las interacciones están basadas en valores de reciprocidad, solidaridad, igualdad y equidad, generando círculos sinérgicos virtuosos.”

Estas 5 frases vienen a contribuir a la definición de lo que podría denominarse como un Ecosistema de Economía Social y Solidaria”

Su entidad pudiera considerarse parte de este Ecosistema. ¿Podría contestar a las siguientes preguntas?

1. ¿En qué medida el territorio es un ámbito privilegiado para el desarrollo de las iniciativas de la economía social y solidaria?
2. ¿Diría que, si fuera parte de un ecosistema local de actores de ESS, tiene relación con los actores locales del territorio?
3. ¿Cree que sus intercambios y flujos se basan, aunque sea en parte en valores de ESS (Trabajo, medioambiente, equidad, solidaridad, cooperación, reciprocidad, intercooperación)?
4. ¿Cree que su desempeño genera sentido de pertenencia, significados compartidos que las personas atribuyen a su actividad económica?
5. ¿Le gustaría llegar a generar círculos sinérgicos de intercambio complejo de productos, servicios y saberes con otras empresas/entidades de su entorno?

Por último, en cuanto *al territorio y a sus flujos*: Un territorio es atravesado por **flujos diversos**:

- *económicos* – flujos de consumo, producción, ahorros, circulación de bienes y servicios, descarte de residuos, flujos de valores monetarios, flujos de representaciones de valor, etc.
- *naturales* – energía del sol, lluvias, ríos, vientos, flujos de las cadenas del ecosistema local, etc.
- *culturales* – conocimientos, comunicación, lenguajes, tradiciones, retroalimentación de padrones éticos y morales, perfeccionamientos tecnológicos, flujos de poder en la dinámica propia de las comunidades en él establecidas con sus arreglos institucionales, etc. (Mance, 2011)

¿Qué le parece esta clasificación?

Nada de acuerdo	Un poco de acuerdo	De acuerdo	Bastante de acuerdo	Muy de acuerdo

¿Añadiría alguna categoría más? ¿Quitaría alguna?

.....

¿Tiene intercambio de saberes, aprendizajes u otros elementos inmateriales con empresas/entidades de su entorno que también tengan un componente de solidaridad/medioambiente?

Nada	Poco	A veces	Bastante	Mucho	NS/NC

¿Sabría cifrar, en porcentaje, la proporción de intercambios respecto al total que realiza su empresa a empresas solidarias?

0-10%	11-30%	31-50%	50-70%	71-100%	NS/NC

Cree que su empresa genera “capacidades humanas” entendidas estas como aquellas que ayudan a las personas a poder satisfacer sus necesidades. (Mejora de sus conocimientos, posibilidad de alcanzar una vida larga y saludable, poder adquirir conocimientos individual y socialmente valiosos y tener la oportunidad de obtener los recursos necesarios para disfrutar de un nivel de vida decoroso).

En el caso positivo responda a la siguiente graduación:

Nada	Poco	A veces	Bastante	Mucho	NS/NC

Anexo IV. Segundo guión de entrevista

ANEXO III. SEGUNDO GUIÓN

OBJETIVOS DEL ESTUDIO

El siguiente cuestionario tiene como objeto responder a los siguientes objetivos:

1.- Definir el circuito económico (ecosistema) en relación a los agentes que lo componen, que características tienen y cuales comparten, cómo se interrelacionan, qué circuitos lo vertebran en el País Vasco.

2.- Identificar las dimensiones, elementos económicos y no económicos, que favorecen la materialización de un ecosistema de ESS en el País Vasco su papel en la economía social y solidaria en general, y en particular, en un ecosistema local.

3.- Analizar las potencialidades del propio ecosistema, los retos y las dificultades para el desarrollo de una economía social sostenible y transformadora.

5.- Identificar si la ESS genera un ecosistema con características específicas que descansa en procesos de Innovación Social.

4.- Elaborar recomendaciones e indicadores para el desarrollo de la economía sostenible y transformadora en el ámbito de un ecosistema local.

El cuestionario consta de 7 apartados, a saber:

1. Datos básicos sobre la entidad en la que usted se desempeña.
2. La Economía Social y Solidaria y algunos conceptos inspiradores.
3. Los agentes participantes en un ecosistema de ESS.
4. El ciclo económico de un ecosistema de ESS
5. Los flujos de un ecosistema de ESS.
6. El entorno del ecosistema, el territorio o "lo local".
7. El factor C. La sabia de un ecosistema y que fortalece a las entidades de ESS.

DATOS BÁSICOS DE LA ENTIDAD:

Tipo de empresa

(S.L, S.A, Asociación, Cooperativa...etc.....)

Propiedad (Unipersonal, societaria, externa)

Organización (Vertical, horizontal, mixta)

Gestión interna (Vertical, horizontal, mixta)

Sector de actuación:

Elija uno o más de los siguientes sectores de la Economía Social y Solidaria donde se desenvuelve su empresa (marca con una X):

Producción de servicios o bienes	
Distribución y comercialización	

Consumo responsable	
Financiación y ahorro solidario	
Administración pública	

Número de trabajadores/as.....

Proporción hombre/mujer:

20-80%	40-60%	50-50%	60-40%	80-20%

¿Su empresa/entidad es sin ánimo de lucro?.....

Algunos aspectos adicionales sobre el desempeño de su entidad:

Su empresa/entidad trabaja teniendo en cuenta los siguientes aspectos (Marca del 1 al 5, donde 1 es Totalmente en desacuerdo y 5 totalmente de acuerdo)

Aspectos medioambientales (cambio climático, efectos adversos de la contaminación etc.)	
Aspectos sociales y de solidaridad (Respecto a las personas del entorno, respecto a proveedores, consumidores etc.)	
Aspectos de equidad de género (a lo interno en tu empresa/organización y a lo externo, en el discurso, en la manera de proceder etc.)	
Aspectos de vinculación con el territorio, culturales e identitarios (Idioma, cultura local, tradiciones locales etc.)	
Aspectos de calidad del trabajo (horarios, honorarios, conciliación etc.)	

EL ECOSISTEMA DE ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA EN EL PAÍS VASCO Y ALGUNOS CONCEPTOS INSPIRADORES

A continuación, se presentan varias aseveraciones sobre el ecosistema de ESS. Marque con una "X" su acuerdo/desacuerdo con las frases:

“De cara a la conceptualización de un ecosistema de ESS es necesario contemplarlo bajo una perspectiva que se extiende más allá de los conceptos centrados en el actor, debiendo incorporarse modelos de gobernanza, infraestructuras de apoyo e incluso normas legales y culturales.”

<i>Totalmente en desacuerdo</i>	<i>En desacuerdo</i>	<i>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</i>	<i>De acuerdo</i>	<i>Totalmente de acuerdo</i>

Si quiere agregar alguna impresión, rellene el siguiente recuadro:

--

“Sería necesario comprender la el ecosistema y sus procesos internos -entre ellos la Innovación Social -IS- que lo acompaña en particular- desde una perspectiva multisectorial, por lo que para entender su funcionamiento se deben examinar estos ecosistemas como los sistemas en los cuales las innovaciones sociales emergen”

Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

Si quiere agregar alguna impresión, rellene el siguiente recuadro:

--

“Hay que entender la economía como un proceso/herramienta un proceso para satisfacer las necesidades materiales y sociales. Es necesario, por tanto, un sistema socioeconómico, que se rija por otros valores, otra institucionalidad En este proceso el ser humano mantiene una relación recíproca con su entorno físico y natural y los demás seres humanos, de tal manera que logre el sustento y, en último término, la reproducción de la vida.”

Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

Si quiere agregar alguna impresión, rellene el siguiente recuadro:

--

“Los agentes pertenecientes al ecosistema han de compartir unos conceptos inspiradores semejantes mínimos y sentirse pertenecientes a la ESS. Estrechamente ligado a este sentimiento de pertenencia, se encuentra el compartir un objetivo político de mínimos que pasa por querer transformar el ámbito socioeconómico desde una perspectiva de bien común y solidaridad”

Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

Si quiere agregar alguna impresión, rellene el siguiente recuadro:

Desde su conocimiento. ¿Le parecen realistas las frases anteriores? ¿cree que en algún modo plantean cuestiones casi utópicas pero realizables en el País Vasco

<i>Totalmente en desacuerdo</i>	<i>En desacuerdo</i>	<i>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</i>	<i>De acuerdo</i>	<i>Totalmente de acuerdo</i>

Si quiere agregar alguna impresión, rellene el siguiente recuadro:

En la propuesta del ecosistema que le presentamos se incorporan lo que denominamos "Conceptos Inspiradores. Estos no son estancos, sino que funcionan entrelazados entre sí. A continuación, se presentan los conceptos con una breve explicación. Valore el grado de acuerdo/desacuerdo en incorporar estos conceptos inspiradores a la hora de conceptualizar un ecosistema de ESS:

Intercooperación: Se refiere a la necesidad de que las entidades del ecosistema tiendan a cooperar entre ellas en vez de competir, habida cuenta de que se desenvuelven en un mercado competitivo y capitalista.

Redistribución: Se refiere a que en un ecosistema de ESS ha de verse la redistribución de la riqueza -y también saberes, conocimientos etc.- como un elemento consustancial al mismo.

Reciprocidad: Se refiere al hecho de que en un ecosistema de ESS ha de haber una tendencia al ofrecimiento de bienes, servicios o elementos inmateriales en igualdad, sin garantía o demanda de retribución, pero con la esperanza de reciprocidad por parte del otro.

Innovación Social: Responde a la pretensión de buscar alternativas innovadoras ante problemas sociales para lograr una mejora del bienestar de las personas que cohabitan en el ecosistema.

Transformación: Un ecosistema de ESS debe ofrecer una alternativa real al sistema socioeconómico actual. Si es así, ha de atender a una transformación real desde una concepción colectiva de las necesidades y no caer en la mera satisfacción de las mismas, la aspiración transformadora ha de acompañar a la propuesta.

Solidaridad: En el ecosistema debiera haber una visión de la solidaridad que ayude a democratizar la sociedad desde la pulsión colectiva, y la vincula a la democratización de la economía, la sociedad y construcción de ciudadanía. Ello nos lleva a contemplar nuestra realidad desde una posición crítica y transformadora.

Marque, por favor, con una "X" su grado de acuerdo/desacuerdo con los conceptos inspiradores planteados para el ecosistema.

Concepto inspirador	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
Intercooperación					
Redistribución					
Reciprocidad					
Innovación Social					
Trasformación					
Solidaridad					

LOS AGENTES PARTICIPANTES EN UN ECOSISTEMA DE ESS

¿Cree que es preferible delimitar los agentes del ecosistema de ESS desde un criterio jurídico-formal, es decir, atendiendo a si son cooperativas, fundaciones, asociaciones u otro tipo de entidad participativa societaria, o es preferible establecer un criterio más flexible, que tenga en cuenta primordialmente si el agente en cuestión desarrolla acciones de ESS, independientemente de su figura jurídica?

<i>Totalmente en desacuerdo</i>	<i>En desacuerdo</i>	<i>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</i>	<i>De acuerdo</i>	<i>Totalmente de acuerdo</i>

Si quiere agregar alguna impresión, rellene el siguiente recuadro:

¿Cree que las administraciones públicas pueden considerarse como un agente relevante en el ecosistema de ESS?

<i>Totalmente en desacuerdo</i>	<i>En desacuerdo</i>	<i>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</i>	<i>De acuerdo</i>	<i>Totalmente de acuerdo</i>

Si quiere agregar alguna impresión, rellene el siguiente recuadro:

--

¿Cree que los movimientos sociales pueden considerarse como un agente relevante en el ecosistema de ESS?

<i>Totalmente en desacuerdo</i>	<i>En desacuerdo</i>	<i>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</i>	<i>De acuerdo</i>	<i>Totalmente de acuerdo</i>

Si quiere agregar alguna impresión, rellene el siguiente recuadro:

--

EL CICLO ECONÓMICO DE UN ECOSISTEMA DE ESS

¿Cree que es pertinente estructurar los agentes en el marco de un ciclo económico compuesto por los siguientes sectores: 1) Producción de bienes y servicios, 2) Comercialización y distribución, ¿3) Consumo Responsable y 4) Finanzas éticas y ahorro solidario?

<i>Totalmente en desacuerdo</i>	<i>En desacuerdo</i>	<i>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</i>	<i>De acuerdo</i>	<i>Totalmente de acuerdo</i>

Si quiere agregar alguna impresión, rellene el siguiente recuadro:

--

¿Incluiría en este ciclo económico a las administraciones y a los movimientos sociales?

<i>Totalmente en desacuerdo</i>	<i>En desacuerdo</i>	<i>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</i>	<i>De acuerdo</i>	<i>Totalmente de acuerdo</i>

Si quiere agregar alguna impresión, rellene el siguiente recuadro:

--

LOS FLUJOS DEL ECOSISTEMA

Para que un ecosistema pueda funcionar necesita de un aporte energético de diversa índole. Pueden ser flujos materiales (bienes y servicios), inmateriales (saberes, información, concienciación colectiva sobre diversos temas de bien común) o mixtos,

relacionados con los procesos de IS, dado que puede originar inputs tangibles e intangibles.

¿Está de acuerdo con esta clasificación de los flujos que vertebrarían un ecosistema?

<i>Totalmente en desacuerdo</i>	<i>En desacuerdo</i>	<i>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</i>	<i>De acuerdo</i>	<i>Totalmente de acuerdo</i>

Si quiere agregar alguna impresión, rellene el siguiente recuadro:

¿Tiene intercambio de saberes, aprendizajes u otros elementos inmateriales con empresas/entidades de su entorno que también tengan un componente de solidaridad/medioambiente?

<i>Nada</i>	<i>Poco</i>	<i>A veces</i>	<i>Bastante</i>	<i>Mucho</i>	<i>NS/NC</i>

Si quiere agregar alguna impresión, rellene el siguiente recuadro:

¿Sabría cifrar, en porcentaje, la proporción de intercambios de bienes y servicios respecto al total que realiza su empresa a empresas solidarias?

<i>0-10%</i>	<i>11-30%</i>	<i>31-50%</i>	<i>50-70%</i>	<i>71-100%</i>	<i>NS/NC</i>

“Cree que su empresa genera “capacidades humanas” entendidas estas como aquellas que ayudan a las personas a poder satisfacer sus necesidades. (Mejora de sus conocimientos, posibilidad de alcanzar una vida larga y saludable, poder adquirir conocimientos individual y socialmente valiosos y tener la oportunidad de obtener los recursos necesarios para disfrutar de un nivel de vida decoroso)”

En el caso positivo responda a la siguiente graduación:

<i>Nada</i>	<i>Poco</i>	<i>A veces</i>	<i>Bastante</i>	<i>Mucho</i>	<i>NS/NC</i>

Si quiere agregar alguna impresión, rellene el siguiente recuadro:

EN ENTORNO, EL TERRITORIO O “LO LOCAL”

“Resulta lógico pensar que la escala local o regional es la más apta para construir un ecosistema de ESS, gracias al conocimiento informal y las relaciones de confianza que genera la proximidad”

Muestre su acuerdo/desacuerdo con la frase de arriba de estas líneas:

<i>Totalmente en desacuerdo</i>	<i>En desacuerdo</i>	<i>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</i>	<i>De acuerdo</i>	<i>Totalmente de acuerdo</i>

Si quiere agregar alguna impresión, rellene el siguiente recuadro:

“Se podría aspirar a delimitar conjuntos o sectores de agentes de ESS internamente homogéneos, o bien conjuntos de agentes lo suficientemente interrelacionados que compartan –al menos parcialmente- condiciones de producción y reproducción de bienes y servicios.”

Muestre su acuerdo/desacuerdo con la frase de arriba de estas líneas:

<i>Totalmente en desacuerdo</i>	<i>En desacuerdo</i>	<i>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</i>	<i>De acuerdo</i>	<i>Totalmente de acuerdo</i>

Si quiere agregar alguna impresión, rellene el siguiente recuadro:

¿Cree que al hablar de un territorio donde se asienta un ecosistema de ESS hay que prestar atención a particularidades como nivel social-cultural-histórico (como pudiera ser el ejemplo del idioma, euskera en este caso) y a elementos y lazos de afinidad como la vecindad, historia de asentamiento, identidad y cultura, comportamientos colectivos de representación, o decisión y reglas comunes de resolución de conflictos, mutuo reconocimientos como actores locales??

Muestre su acuerdo/desacuerdo con la frase de arriba de estas líneas:

<i>Totalmente en desacuerdo</i>	<i>En desacuerdo</i>	<i>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</i>	<i>De acuerdo</i>	<i>Totalmente de acuerdo</i>

Si quiere agregar alguna impresión, rellene el siguiente recuadro:

EL FACTOR C. LA SAVIA DEL ECOSISTEMA Y QUE FORTALECE A LAS ENTIDADES DE ESS

En la tabla de debajo se muestran diferentes factores que pueden ayudar a generar sinergias positivas en su empresa y para con las empresas de su entorno ¿Diría usted que estos factores son de interés de cara a mejorar la organización y la eficiencia de su empresa/entidad? (marca con una X):

Factor organizacional	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
Cooperación					
Colaboración					
Comunicación					
Comunidad					
Compartir					
Colectividad					
Equidad					
Pertenencia al territorio y la cultura local					

Si quiere agregar alguna impresión, rellene el siguiente recuadro:

Suponiendo que en su empresa/entidad se den los factores anteriores en mayor o menor medida. ¿Cree usted que estos pueden suplir en mayor o menor medida la limitada capacidad de inversión, la limitada capacidad de especialización, capacidad organizativa y/o otros factores de empresa?

Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

Si quiere agregar alguna impresión, rellene el siguiente recuadro:

¿Cree que su empresa/entidad existen lo que denominaríamos factores (Ver tabla anterior) de baja calidad, es decir, que no se utilizan en toda su capacidad y/o que se instrumentalizan?

<i>1-Muy baja calidad</i>	<i>2- Baja calidad</i>	<i>3- Calidad media</i>	<i>4- Solo alguno</i>	<i>5- No son de baja calidad</i>

Si quiere agregar alguna impresión, rellene el siguiente recuadro:

--

MUCHAS GRACIAS

Anexo V. Informe del Comité UPV/EHU



NAZIOARTEKO
BIKANTASUN
CAMPUSA
CAMPUS DE
EXCELENCIA
INTERNACIONAL

IKERKETA SAILEKO ERREKTOREORDETZA
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN

GIZAKIEKIN ETA HAUEN LAGIN ETA DATUEKIN EGINDAKO IKERKETEI BURUZKO ETIKA BATZORDEAREN (GIEB-UPV/EHU) TXOSTENA

M^a Jesús Marcos Muñoz andreak, Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitateko (UPV/EHU) GIEBeko idazkari gisa,

ZIURTATZEN DU

Ezen gizakiekin egindako ikerkuntzaren etika batzorde honek, GIEB-UPV/EHU, (2014/2/17ko 32. EHAA)

Balioetsi duela ondoko ikertzailearen proposamen hau:

Asier Arcos Alonso andreak, M10_2018_132, honako ikerketa proiektu hau egiteko:

"Circuitos económicos (Ecosistemas) locales de economía social y solidaria. Una herramienta para un desarrollo humano sostenible y transformador"

Eta aintzat hartuta ezen

1. Ikerketa justifikatuta dago, bere helburuei esker jakintza areagotu eta gizarteari onura ekarriko baitio, ikerlanak lekartzakeen eragozpen eta arriskuak arazoizko izanik.
2. Ikertzaile taldearen gaitasuna eta erabilgarri dituzten baliabideak aproposak dira proiektua gauzatzeko.
3. Ikerketaren planteamendua bat dator era honetako ikerkuntza egin ahal izateko baldintza metodologiko eta etikoekin, ikerkuntza zientifikoaren praktika egokien irizpideei jarraiki.
4. Indarreko arauak betetzen ditu, ikerketa egin ahal izateko baimenak, akordioak edo hitzarmenak barne.

Aldeko Txostena eman du 2018ko maiatzaren 24an egin duen bileran (101/2018akta) aipatutako ikerketa proiektua ondoko ikertzaileek osatutako taldeak egin dezan:

Asier Arcos Alonso
Jon Morandeira Arca
Mikel Zurbano Irizar

MARIA JESUS
MARCOS
MUÑOZ

GIEB-UPV/EHUko idazkari teknikoa
Secretaria Técnica del CEISH-UPV/EHU

Eta halaxe sinatu du Leioan, 2018ko azaroaren 19an

INFORME DEL COMITÉ DE ÉTICA PARA LAS INVESTIGACIONES CON SERES HUMANOS, SUS MUESTRAS Y SUS DATOS (CEISH-UPV/EHU)

M^a Jesús Marcos Muñoz como Secretaria del CEISH de la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU)

CERTIFICA

Que este Comité de Ética para la Investigación con Seres Humanos, CEISH-UPV/EHU, BOPV 32, 17/2/2014,

Ha evaluado la propuesta del investigador:

D. Asier Arcos Alonso, M10_2018_132, para la realización del proyecto de investigación: "**Circuitos económicos (Ecosistemas) locales de economía social y solidaria. Una herramienta para un desarrollo humano sostenible y transformador**"

Y considerando que,

1. La investigación está justificada porque sus objetivos permitirán generar un aumento del conocimiento y un beneficio para la sociedad que hace asumibles las molestias y riesgos previsibles.
2. La capacidad del equipo investigador y los recursos disponibles son los adecuados para realizarla.
3. Se plantea según los requisitos metodológicos y éticos necesarios para su ejecución, según los criterios de buenas prácticas de la investigación científica.
4. Se cumple la normativa vigente, incluidas las autorizaciones, acuerdos o convenios necesarios para llevarla a cabo.

Ha emitido en la reunión celebrada el 24 de mayo de 2018 (acta 101/2018), **INFORME FAVORABLE** a que dicho proyecto de investigación sea realizado, por el equipo investigador:

Asier Arcos Alonso
Jon Morandeira Arca
Mikel Zurbano Irizar

susmarcos@ehu.es
www.ehu.es/CEID

BIZKAIKO CAMPUSA
CAMPUS DE BIZKAIA
Santena Auzoa, 2/g
48940 LEIOA

Anexo VI. Conceptos de Innovación Social

Concepto de Innovación Social	Periodo de tiempo, Disciplina o Campo	Contexto social	Definición
Weber M (1920) Invención Social	Apogeo del liberalismo	Relación entre orden social e innovación	Rol de los individuos con comportamientos variantes
Schumpeter (1932) Innovación y Desarrollo	Aumento de Keynesianismo	Relación entre innovación y desarrollo	Búsqueda de una comprensiva teoría social (Sociología de Conocimiento)
Chambon, David, Devevey (1982)	Revueltas estudiantiles y movimientos de emancipación de los 70	Crisis del fordismo, fuerte creencia en un estado de bienestar más inclusivo	Innovaciones sociales
Peter Drucker (1987)	Apogeo de la gestión estratégica de los negocios	Ciencia de la gestión abierta. Innovación social en los negocios, vida pública, masa, movimientos, ...	"Innovación social como un término bisagra para referirse a la necesidad de la organización
Moulaert et al. (1995; 2000) Klein et al. (2016)	Desarrollo urbano y regional de los barrios de la década de 1990	Auge del movimiento de desarrollo local y de la dinámica territorial	Innovación en relaciones sociales para satisfacer las necesidades colectivas. Papel importante del empoderamiento transformación sociopolíticos
Laville, Nyssen, EMES	Resurgimiento de la Economía Social y Solidaria	Sucesión de crisis económicas que aumentan el desempleo	Renacimiento de la economía social en interacción con la lógica de mercado pero persiguiendo el desarrollo autónomo

Mulgan et al. (2012)	Respuesta al fracaso del estado y del mercado para proporcionar empleo y bienestar	Transición de la disciplinar de proteger el liberalismo	Innovaciones que son sociales en sus fines y sus significados
“Mejorar” Moulaert et al. (2017)	Discrepancias entre necesidades de bienestar y la prestación de servicios del estado	Continua racionalización del estado de bienestar	Acciones dirigidas a la satisfacción de necesidades sociales que no son adecuadamente cumplidas por el mercado y las políticas de bienestar a nivel macro, mediante la transformación de relaciones sociales lo que conlleva al empoderamiento movilización sociopolítica.
“Tránsito” Moulaert et al. (2017)	Principios de 2000. Vinculación de la problemática social y ecológica	Exploración de enlaces entre innovación social y cambio sistémico	Cambio en las relaciones sociales, involucrando nuevas formas de hacer, organizar, enmarcar y / o saber. Aproximación a la innovación social como un proceso y como propiedad cualitativa de ideas, objetos, actividades y/o grupos de personas. Todo esto puede ser socialmente innovador para contribuir a un cambio en lo social.
“Drive-innovación social” Moulaert et al. (2017)	Existe complejidad en la gestión de los diversas iniciativas de innovación social.		“Drive-innovación social” se dirige al nivel teórico para crear el marco y

	Se distinguen cuatro marcos de gobierno movimientos sociales, programas de política y organizaciones que deben ser analizados.		tipología que definan el mundo de la innovación social, destacando que existe una diversidad de prácticas de innovación social.
--	--	--	---

Anexo VII. Lista de acrónimos

AAPP	Administraciones Públicas
AERESS	Asociación Española de Recuperadores de Economía Social y Solidaria
ACI	Alianza Cooperativa Internacional
ASLE	Agrupación de Sociedades Laborales de Euskadi
BEPA	Bureau of European Policy Advisers - Oficina de Consejeros de Política Europea
BOE	Boletín Oficial del Estado
CAPV	Comunidad Autónoma del País Vasco
CIRIEC	Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa
CEP-CMAF	Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones
CESE	Comité Económico y Social Europeo

CWES	Conseil Wallon de L'Économie Sociale o Comité Valón de Economía Social
CNLAMCA	Comité National de Liaison des Activités Cooperatives, Mutuelles et Associatives
CEISH	Comité de Ética para las Investigaciones relacionadas con Seres Humanos
CJ	Comercio Justo
CRISES	Centre de Recherche sur les Innovations Sociales
DIES	Délégation interministérielle à l'Économie Sociale
EHLABE	Euskal Herriko Lan Babestuaren Elkartea - Asociación de Entidades de Trabajo Protegido de Euskal Herria
EGES	Euskal Gizarte Ekonomia Sarea
EMES	Red Europea de Empresa Social
ES	Economía Social
ESS	Economía Social y Solidaria
ESG	École des sciences de la gestion - Facultad de Ciencias de la Administración
EURICSE	European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises - Instituto Europeo de Estudios de Empresa Social y Cooperativa.
EUSTAT	Euskal Estatistika Erakundea

FSG	Faculté des sciences et de génie - Facultad de Ciencias Humanas
GEZKI	Gizarte Ekonomiaren Euskal Aldizkaria
GIZATEA	Gizartearen eta Laneratzeko Euskadiko Enpresen Elkarte - Asociación de Empresas de Inserción del País Vasco
I + D	Innovación + Desarrollo
IES	Instituciones Educativas de Alto Nivel
IS	Innovación Social
ISFLSH	Instituciones Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares
KONFEKOOP	Confederación de Cooperativas de Euskadi – Euskadiko kooperatiba konfederazioa
MOUVES	Mouvement des entrepreneurs sociaux
MMSS	Movimientos Sociales
OIT	Organización Internacional del Trabajo
ONG	Organización No Gubernamental
ONGD	Organización No Gubernamental de Desarrollo
OVEES-GEEB	Observatorio Vasco de la Economía Social y Solidaria
REAS	Red de Redes de Economía Alternativa y Social
REAS Euskadi	Red de Economía Alternativa y Social de Euskadi

RIPEES	Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social Solidaria
SbA	Soberanía Alimentaria
SCN	Sistema de Cuentas Nacionales
SEC	Sistema Europeo de Cuentas Nacional y Regionales
SENAES	Secretaría de Economía Solidaria de Brasil
SLESS	Sistemas locales de Economía Social y Solidaria
SESS	Sistema Económico Social y Solidario
UE	Unión Europea
UNRISD	Instituto de Investigación de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social
XES	Xarxa de Economía Solidaria de Catalunya

2020

Universidad del País Vasco/ Euskal Herriko Unibertsitatea
UPV/EHU



Diseño:
Andrea García Santidrián