



# MODELOS LATINOAMERICANOS DE ECONOMÍA SOCIAL EN UNA PERSPECTIVA MUNDIAL

Marthe Nyssens<sup>1</sup>

## Introducción

El presente texto muestra algunos resultados del proyecto de investigación *International Comparative Social Enterprise Models Project* (ICSEM) que trata de comparar modelos de empresa social. El hecho de que la economía es plural se puede evidenciar con facilidad pues, a pesar de las representaciones comunes, nuestras economías de mercado se componen de una diversidad organizativa mucho más amplia que el modelo de empresa con fin de lucro.

En cada sociedad existen dinámicas económicas con primacía y declaración de fines sociales. Dependiendo del contexto se habla de economía solidaria, economía comunitaria, economía social, empresas sociales, empresas solidarias; es decir, dentro de una misma idea amplia coexisten varios conceptos. Esos tipos de expresiones pueden ser formales o informales; pueden ser cooperativas, asociaciones y, a veces, empresas comerciales; y pueden, también, estar presentes en diversos sectores económicos como: servicios de salud, reciclaje, energías renovables, comercio justo, microfinanzas, servicios personales, integración de trabajadores vulnerables, entre otros.

La pregunta clave que guió esta investigación fue: ¿cuál es el potencial de estas dinámicas económicas para enfrentar algunos de los desafíos económicos, sociales y ambientales de nuestra sociedad?

---

<sup>1</sup> Doctora en Economía por Université Catholique de Louvain. Máster en Economía por University of California at San Diego. Académica y actualmente vicerrectora de la Universidad Católica de Lovaina. marthe.nyssens@uclouvain.be

El proyecto ICSEM —que a lo largo de siete años involucró a más de doscientos investigadores de más de cincuenta países— tuvo dos fases principales: en la primera, cada país hizo un tipo de contribución nacional para situar conceptos en su contexto a través del análisis de la diversidad de modelos de empresas sociales, buscando comprender sus trayectorias y de las organizaciones dentro de la economía<sup>2</sup>; en la segunda, se efectuó un análisis comparado de modelos de empresas sociales desde una perspectiva internacional. Al mismo tiempo, se observó el papel de las políticas públicas y su potencial de sostenibilidad. Y, por último, se elaboró una base de datos internacional, basada en un cuestionario común, para analizar los distintos modelos de empresa social en diferentes países<sup>3</sup>.

## **Algunos resultados del proyecto**

Lo primero que desarrollamos como equipo fue un marco analítico a partir del cual leer los datos de los países. El concepto genérico que utilizamos fue “empresa social”. Estábamos muy conscientes de que este concepto se usa con muy diversa intensidad entre un país y otro y que, aún, detrás de él suelen haber diferentes realidades. En Chile, por ejemplo, se habla de economía social o economía solidaria y en menor medida de empresa social. También sabíamos que la realidad de la empresa social en Bélgica, en China y en Chile es diferente. Pensamos que una conceptualización única es una búsqueda imposible y, por eso, tratamos de desarrollar fundamentos analíticos que permitieran reconocer una amplia diversidad de modelos de empresa social para luego buscar pruebas empíricas a través de datos de los países<sup>4</sup>.

## **Marco conceptual de la investigación: los tipos de interés de las actividades económicas**

Cuando se habla de economía social o economía solidaria se sabe que los triángulos son bastante comunes. El triángulo que presentaré es un poco especial<sup>5</sup> (ver Figura 1). En él se combinan los principios de interés (interés mutuo, interés general e interés del capital) y el tipo de recursos para ayudarnos a identificar cuatro grandes modelos de empresa social.

---

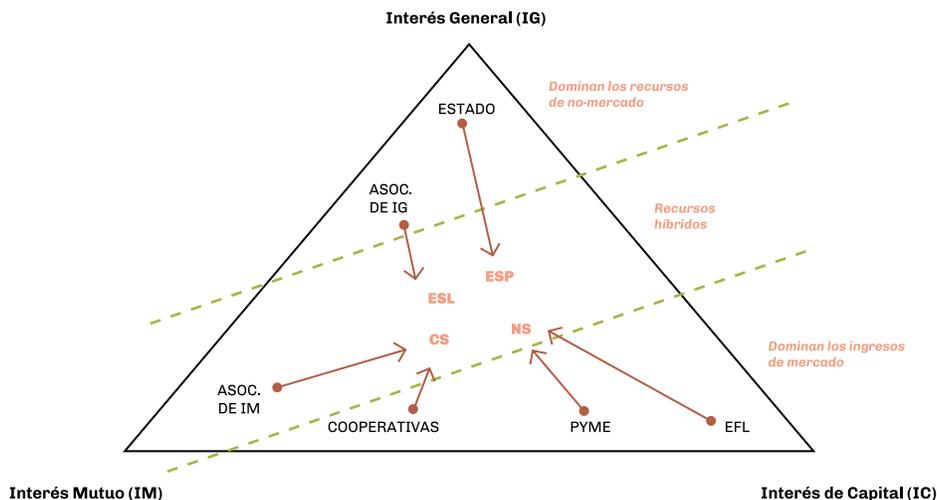
2 Para ver primeros resultados de estos análisis ver: <http://iap-socent.be/icsem-working-papers>

3 En el equipo de América Latina participaron investigadores de Argentina, Brasil, Bolivia, México, Ecuador, Chile y Perú. El proyecto se terminó a finales de 2019 y hubo muchas publicaciones dedicadas a diferentes partes del mundo. Libros disponibles en la editorial Routledge: <https://www.routledge.com/>

4 Estoy en este campo hace muchos años y había una búsqueda de definición de empresa social y, después de muchos trabajos a nivel internacional, nos convencimos de que no hay un modelo de empresa social o economía social. Cada país tiene su contexto, tiene su debate al respecto y se están dando al mismo tiempo.

5 Defourny, J., Nyssens, M. Fundamentals for an International Typology of Social Enterprise Models. *Voluntas* 28, 2469–2497 (2017). <https://doi.org/10.1007/s11266-017-9884-7>

**Figura 1: Marco conceptual**



Fuente: Traducción al castellano de la presentación titulada “Mapeo y prueba de modelos de ‘ES’ en todo el mundo: Resultados del Proyecto: International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project”, CECOSS 2021.

Donde:

ESL: Empresa Sin ánimo de Lucro

CS: Cooperativa Social

ESP: Empresa Social del sector Público

NS: Negocio Social

EFL: Empresa con fines de lucro (también denominadas Empresa de Capital)

PYME: Pequeña y Mediana Empresa

Asoc. de IM: Asociación de Interés Mutuo

Asoc. de IG: Asociación de Interés General

Estado: El Estado de la República

Cuando se habla de la economía, el primer tipo de organización que suele identificarse es la empresa con ánimo de lucro impulsada por el interés del capital y que depende principalmente de los recursos que vienen del mercado. En los enfoques convencionales la economía se funde con esta única lógica. Sin embargo, todos sabemos que estas empresas con ánimo de lucro se enfrentan a fallos del mercado que exigen la intervención del Estado que, impulsado por el interés general, se apoya principalmente en recursos públicos. También, algunas asociaciones y ONG que buscan un beneficio público se sitúan cerca del ángulo del interés general, si bien su interés general —la comunidad a la que le sirven— no suele ser tan amplio como al que sirve el Estado.

Existe también un tercer principio: el interés mutuo. Este se refiere a los servicios o bienes proporcionados a los miembros que forman una organización que está bajo su propio control. En otras palabras, estas organizaciones de beneficio mutuo incluyen a todos los tipos tradicionales de cooperativas, que suelen depender principalmente de los recursos del mercado, y a aquellas asociaciones impulsadas por el interés de sus miembros, como los clubes deportivos o las juntas de vecinos, que suelen depender más de los recursos no comerciales.

Este marco conceptual —este triángulo— permite dar una definición amplia de la economía a partir del punto de vista de los intereses con que se mueven las organizaciones.

El segundo paso fue tratar de ubicar los modelos de empresa social dentro de este triángulo, para lo cual destacamos dos movimientos o desplazamientos. El primero de ellos es el movimiento del interés mutuo hacia el interés general. Aquí encontramos dos casos: i) el **modelo de cooperativa social**, que combina la búsqueda de los intereses de sus miembros, basado en el interés mutuo, con la búsqueda de los intereses de toda la comunidad o de un grupo más específico al que se dirige la misión social, diferenciándose así de las cooperativas tradicionales; y ii) el **modelo de negocios sociales**, basado en el modelo empresarial impulsado por el interés del capital, pero mezclado con un impulso de empresa social dirigido a la creación de un valor combinado y al esfuerzo de equilibrar los fines económicos y sociales. El segundo movimiento es hacia la mercantilización; viene de arriba y se puede observar en las organizaciones públicas y las organizaciones privadas sin ánimo de lucro<sup>6</sup>. Este movimiento es el resultado de los cambios drásticos y la financiación de los bienes y servicios de interés general que dan lugar a otros dos casos: iii) el **modelo de las asociaciones sin ánimos de lucro** que van a buscar recursos en el mercado y que desarrollan cualquier tipo de negocio que otorgue ingresos en apoyo a su misión social; y iv) el **modelo de las empresas sociales del sector público**, que viene de las empresas públicas, y que equivalen a las *spin off*<sup>7</sup> del sector público. Por ejemplo, en el marco de las políticas de desarrollo comunitario, los organismos públicos locales pueden tomar la iniciativa de crear empresas comunitarias que busquen el desarrollo local.

## Datos y Métodos: la identificación de modelos de empresas sociales

Luego de desarrollar el marco analítico e identificar los cuatro modelos de empresa social, iniciamos la recolección de datos a partir de la aplicación de un cuestionario común que incluía cinco grandes dimensiones: identidad general de la empresa, tipo de misión social, composición de la plantilla, estructura financiera y estructura de gobierno. No hicimos una muestra representativa puesto que el propósito fue identificar tipos de modelos de empresas no su cuantificación. Con la información recogida realizamos un análisis factorial múltiple y un análisis jerárquico de *clustering* a partir de los cuales escogimos cinco clústeres para América Latina.

En el siguiente cuadro se puede apreciar el número de empresas sociales por país (ver Tabla 1). Si bien no es una base de datos muy extensa permitió identificar modelos basados en la realidad de empresas sociales existentes.

---

6 Ambas dependen tradicionalmente de ingresos no comerciales y suelen estar totalmente subvencionadas por las autoridades públicas o por una mezcla de financiación pública y recursos voluntarios. Sin embargo, hoy se ven empujadas a desarrollar actividades más orientadas al mercado para complementar sus recursos.

7 Spin-off es un término anglosajón con el que se define el proceso por el que surge una empresa desde otra entidad ya existente, también conocido en castellano como “empresa derivada”.

**Tabla 1: Países y empresas sociales por país**

	NÚMEROS DE PAÍSES	NÚMEROS DE EMPRESAS SOCIALES
Europa	19	328
Asia	9	100
América Latina	7	162
Argentina		12
Bolivia		4
Brasil		31
Chile		23
Ecuador		20
México		40
Perú		32
USA, Canadá, Australia y Nueva Zelanda	4	45
Oriente Medio (Israel y Emirados Arabes Unidos)	2	31
África (Ruanda y Sudáfrica)	2	55
<b>TOTAL</b>	<b>43</b>	<b>721</b>

Fuente: Traducción al castellano de la presentación titulada Mapeo y prueba de modelos de 'ES' en todo el mundo: Resultados del Proyecto: *International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project*, CECOSS 2021.

## Resultados: los tipos de empresas sociales en América Latina

En América Latina identificamos tres modelos de empresa social. En el siguiente cuadro (ver Tabla 2) se presenta un resumen destacando las características de cada uno de ellos en relación a: su objetivo social, su modelo económico y su forma de gobernanza.

**Tabla 2: Características de los tres modelos de empresa social, para América Latina**

Modelo de empresa social	Objetivo social	Modelo económico	Modelo de gobernanza
<b>1 Cooperativa o Asociación Solidaria</b>	Generación de empleo y de ingresos	Dominancia de los recursos mercantiles (>75%)	Democracia económica, a veces con un modelo de autogestión
	Empoderamiento y transformación social		Los beneficiarios son socios
<b>2 ONG/Fundación emprenditorial</b>	Lucha contra la pobreza y la exclusión social u otro objetivo (ej. educación, salud)	Recursos híbridos	Beneficiarios no son socios
			Una persona, una voz en la AG/consejo
<b>3 Negocios sociales</b>	Generar actividad económica con un objetivo social/ medioambiental	Principalmente de mercado (>70%)	Empresas comerciales, la mayoría pequeñas empresas
			Propiedad y gestión «independientes»
			Sin limitación legal para la distribución de beneficios

Fuente: Traducción al castellano de la presentación titulada Mapeo y prueba de modelos de 'ES' en todo el mundo: Resultados del Proyecto: *International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project*, CECOSS 2021.

Al primer modelo, dominante en América Latina, lo llamamos cooperativa o asociación solidaria. Dentro de él se pueden encontrar diversas cooperativas o asociaciones solidarias que implementan democracia económica y que combinan el interés mutuo con el interés de toda la comunidad, entre ellas, cooperativas de microfinanzas, cooperativas de café y cooperativas agroecológicas. En este grupo, hallamos también asociaciones impulsadas por la comunidad basadas en prácticas indígenas y que combinan el interés mutuo con el interés de toda la comunidad, entre las cuales destacan asociaciones de turismo ecológico, radios comunitarias y producción y comercialización conjunta en el comercio justo. También bajo este modelo encontramos cooperativas autogestionadas de trabajadores, ya sean empresas recuperadas o talleres gestionados por los trabajadores.

Este tipo de asociaciones o cooperativas solidarias pueden tener diferentes orígenes, entre ellos, la economía popular, el cooperativismo y lo comunitario. Si volvemos al triángulo, este modelo de empresa social está muy cerca de lo que llamamos cooperativa social; aun cuando no se habla de cooperativa social en esos contextos, es bastante similar al modelo que explicamos anteriormente de manera conceptual. Su objetivo social central es la generación de empleo e ingreso, a la vez que el empoderamiento y la transformación social. En el modelo económico se ve un dominio de los recursos mercantiles —de hecho, más del 75% de los recursos viene del mercado—, aunque también hay trabajo voluntario de sus miembros y en ocasiones son apoyadas por ONG. Cuando se analiza su modelo de gobernanza se advierte que los beneficiarios son socios y que la democracia económica tiene un rol fundamental, expresando a veces un funcionamiento de tipo autogestionario.

El segundo tipo de empresa social que surge del análisis corresponde a las ONG con actividades de prestación de servicios acordes a su misión y que las hace cercanas —en nuestro triángulo— a las asociaciones de interés general. En este caso, el objetivo social general es la lucha contra la pobreza y la exclusión social, que se traduce en acciones en el campo de la educación y la salud, el empoderamiento y la transformación social. Si bien ellas utilizan recursos mercantiles estos no son la mayoría (aproximadamente un tercio). Si bien ha habido un movimiento de mercantilización, esto se relaciona con un periodo de la economía con menores apoyos estatales que las han obligado a buscar recursos por vías mercantiles. En este sentido, nuestra definición inicial de empresa social es amplia, lo que permite decidir cuál de ellas pueden ser elegidas para una realidad y un debate académico determinado. En cuanto al modelo de gobernanza, se observa un tipo de democracia económica basado en el principio “una persona es un voto”. No obstante lo anterior, los beneficiarios de la acción no son socios de la organización.

El tercer y último modelo es el de negocios sociales y corresponde a empresas que actúan en diferentes sectores del mercado, pero con un objetivo explícito en el ámbito social o medioambiental. Ejemplos de este modelo son pequeñas empresas de reciclaje, de la construcción y agroalimentarias que, como en Brasil, se sometieron a un proceso de certificación privada y equivalen a las empresas de “tipo B”.

Si volvemos a nuestro marco teórico vemos que estos negocios sociales provienen de un lado de la economía más cercano al interés capitalista, pero se constituye una cierta mixtura entre el interés capitalista y el interés general: si bien el objetivo social es generar actividad económica con propósito social o medioambiental, sus recursos —modelo económico— provienen principalmente del mercado en más de un 70%. El

modelo de gobernanza es muy diferente de los anteriores; son empresas comerciales bastante pequeñas donde la propiedad y la gobernanza está en las manos de pocas personas (de una a tres personas) y, más que capitalista, se acerca al tipo independiente, sin limitación en cuanto a la distribución de beneficios<sup>8</sup>.

## Conclusiones

La principal conclusión es que tres de los cuatro modelos teóricamente formulados están fuertemente respaldados por el análisis empírico a nivel mundial. En particular, la existencia de estos modelos de empresa social —aunque no se le denomine así en Chile y América Latina— se confirma empíricamente a nivel latinoamericano. Sin embargo, estas empresas sociales (ya sean cooperativas, organizaciones sin ánimos de lucro o negocios sociales) son mucho más pequeñas en la región, que si se las compara a nivel mundial.

No es de extrañar que el tipo de cooperativa o asociación solidaria sea la forma dominante de empresa social en América Latina. El interés mutuo perseguido se relaciona a los puestos de trabajo ofrecidos a los trabajadores, los cuales tienen un carácter más autogestionado. Los trabajadores son generalmente personas pobres que viven en los márgenes de la sociedad. Por lo tanto, el interés mutuo de los miembros entraña una verdadera misión social desde tres puntos de vista: en primer lugar, proporcionar a los trabajadores un puesto de trabajo autogestionado; en segundo lugar, mejorar los ingresos y las condiciones de vida de los miembros y sus familias; y, en tercer lugar, perseguir un objetivo más amplio de empoderamiento y promoción de la democracia económica en el lugar del trabajo y fuera de él.

En relación a las organizaciones del modelo de empresa sin ánimo de lucro, cabe destacar que estas presentan una diversidad de recursos; menos de un tercio de sus ingresos provienen del mercado. Esto contrasta con la visión transmitida por algunas voces influyentes que sostienen que las empresas sociales son la solución de mercado a un problema social. Sin embargo, también parece que la combinación de recursos de estas ONG latinoamericanas incluye mucho menos recursos públicos que la combinación de recursos de sus homólogas a nivel mundial. Esta característica refleja, quizás, la debilidad del apoyo estatal al campo de la empresa social<sup>9</sup>.

A falta de una definición común de la empresa social, nuestra estrategia permite tener en cuenta y dar legitimidad a los enfoques locales. La identificación de los principales modelos de empresa social ayuda a delimitar un campo sobre bases comunes en perspectiva internacional. Por supuesto, hay distintas concepciones de empresa social (economía social y/o economía solidaria) que están enraizadas en los contextos sociales, económicos, políticos y culturales en los que se desarrollan esas dinámicas, pero la

---

8 La formalización no fue un criterio para diferenciar tipos de empresas sociales ya que se pueden encontrar semejantes condiciones de gobernanza o de objetivos sociales en empresas formalizadas y no formalizadas. En América Latina, donde el primer modelo es el dominante (cooperativas o asociaciones solidarias), se muestran tanto organizaciones formales como informales.

9 El peso de los recursos públicos es mucho más débil en América Latina que en Europa, donde en los tres modelos los recursos públicos son bastante grandes y, en ese contexto, recibirlos sin un marco legal es imposible, lo que se relaciona el punto antes señalado de la formalidad e informalidad.

comparación internacional puede resultar una fértil fuente de diálogo y ayudar a identificar los principales desafíos que enfrentan este tipo de empresa; unas que vienen desde diferentes vértices del triángulo, del interés mutuo, del interés general, de los poderes públicos, y otras que proceden del mundo empresarial clásico. Por supuesto, cada modelo tiene su propio debate (la discusión sobre el negocio social no es la misma que sobre la cooperativa social).

Algo muy interesante es que tres de los cuatro modelos se pueden observar en casi todos los países. Indudablemente, el tipo de cooperativa solidaria no es exactamente igual en Bélgica que en otro lugar del mundo, pero lo interesante es ver que tres modelos —un modelo de cooperativas sociales, uno de negocio social y otro más cercano a las asociaciones sin fines de lucro— se evidencian en todos los países.

Entonces, el mensaje es que estos tipos de empresas son instrumentos que aseguran o refuerzan el pluralismo económico a través de tres niveles fundamentales: primero, a nivel de los objetivos de las actividades económicas (interés mutuo, interés general e interés del capital); segundo, a nivel de derechos de los grupos de actores que, a veces, limita las potestades relacionadas con la propiedad del capital, subrayando la importancia de la gobernanza participativa en algunos modelos; y tercero, a nivel del tipo de recursos movilizados para la producción (recursos del mercado, públicos, donaciones y recursos voluntarios)<sup>10</sup>. Entonces, hay una mayor necesidad de revitalizar el pluralismo económico para alimentar debates reales sobre la globalización. Debates que tienen sus particularidades según los tipos de empresa social, pues cada modelo tiene sus propias discusiones. En el negocio social, la cuestión es cuándo se trata de una empresa capitalista y cuándo realmente se puede calificar de negocio social. En la cooperativa el asunto de la democracia económica es muy importante. Y dentro de la dinámica empresarial puede haber un desplazamiento hacia un tipo de interés general, lo que representa una señal muy importante.

---

10 Esto fue un resultado mayor de la investigación. Cuando se piensa en empresa social se piensa en recursos que provienen del mercado (como si empresa social fuera el mercado). Y no, los modelos económicos de este tipo de organizaciones (cooperativas, negocios sociales o asociaciones sin fines de lucro) combinan diferentes tipos de recursos: de mercado, voluntario y del Estado. De todos modos, es cierto que en el modelo de negocio social hay más recursos que vienen del mercado que en la asociación sin fin de lucro.