

LA EMPRESA SOCIAL EN BÉLGICA: DIVERSIDAD DE FUENTES, MODELOS Y CAMPOS¹

Benjamin Huybrechts²

Resumen/*Abstract*

Este artículo está estructurado como sigue: la primera sección introductoria revisa las principales raíces históricas que han conducido a la emergencia de una diversidad de modelos relacionados con la empresa social y a la economía social en Bélgica. Enseguida, la segunda sección esboza los principales aspectos de esos modelos en relación a sus formas legales, tipos de misión social a las que se orientan, dinámicas de gobierno y recursos. En la tercera sección, esos modelos son ilustrados in diferentes campos de actividad, tanto establecidos como emergentes. Finalmente, la cuarta sección propone un análisis transversal de los principales tendencias y desafíos que enfrenta el desarrollo y coexistencia de los diferentes modelos.

Palabras clave: Economía Social, tradición cooperativa, tradición asociativa, nueva economía social, social venture

SOCIAL ENTREPRISE IN BELGIUM: A DIVERSITY OF ROOTS, MODELS AND FIELDS

This working paper is structured as follows. The first introductory section reviews the main historical roots that have led to the emergence of a diversity of models related to social enterprise and the social economy in Belgium. Next, the second section sketches the main features of these models in terms of legal forms, types of social missions addressed, governance dynamics and resources. In the third section, these models are then illustrated in different fields of activity both established and emerging. Finally, the fourth section proposes a transversal analysis of the main trends and challenges facing the development and coexistence of the different models.

Keywords: Social Economy, cooperative tradition, associative tradition, new social economy, social venture

1 En el contexto de *The International Comparative Social Enterprise Models* (ICSEM), proyecto coordinado y editado por Benjamin Huybrechts con la contribución de Jacques Defourny y Marthe Nyssens, y en el análisis del trabajo de campo, por Thomas Bauwens, Olivier Brolis, Peter De Cuyper, Florence Degavre, Marek Hudon, Anaïs Périlleux, Thomas Pongo, Julie Rijpens y Séverine Thys. Traducción del inglés de José Fernando García.

2 Belga. Université de Liège. E-mail: b.huybrechts@ugl.ac.be

1. Los modelos de emprendimiento social: una aproximación histórica-institucional

1.1. El reconocimiento de la economía social



En el último decenio, el debate acerca del concepto de empresa social ha sido crecientemente visible en el paisaje belga, aunque la noción es más antigua (Defourny 2001). Desde 1990, la economía social ha sido crecientemente reconocida, sobre la base del primer oficial “Reporte sobre la economía social en Valonia” Este último establece que *“la economía social está constituida por actividades económicas llevadas a cabo por cooperativas y empresas relacionadas, por sociedades mutuales y por asociaciones cuya posición está representada por los siguientes principios: un propósito de servir a los miembros de la comunidad más que a la obtención de ganancias, una gestión independiente, una proceso democrático de toma de decisiones, y la primacía de las personas sobre el capital en la distribución de los ingresos.”* (Conseil Wallon de l’Economie Sociale, 1990).

Desde el punto de vista institucional, el reconocimiento y la promoción de la economía social en Bélgica son importantes. Todos los gobiernos regionales tienen ahora un ministro a cargo de la economía social (a menudo con otras esferas de competencia). Sin embargo, el concepto tiende a ser reducido debido a su asociación con misiones específicas. En Flandes y en Bruselas, como competencia del ministro del trabajo, la economía social ha sido a menudo asociada sólo con la integración de trabajadores no calificados al mercado laboral. En Valonia, como una competencia del ministro de economía, ha sido solamente considerada en su versión orientada al mercado. Como resultado de este reconocimiento, varios instrumentos han sido creados en los últimos diez años para proveer a las organizaciones de economía social de facilidades crediticias, seguridad y capital semilla, así como de ayuda técnica, a través de agencias consultoras.

En tanto reciente, el concepto de empresa social es aún borroso en Bélgica. Por una parte, es más y más frecuentemente usado para enfatizar el enfoque empresarial adoptado por un creciente número de organizaciones en la economía social. Por otra parte, dadas las dificultades para discriminar entre organizaciones “empresarias” y “no-empresarias” de la economía social,

un común punto de vista ha sido usar el término “empresa social” como sinónimo para cualquier organización en la economía social. Este segundo, más amplio, punto de vista está anclado en el tipo ideal EMES de empresa social que define las dimensiones de la economía y el emprendimiento de un modo amplio, enfatizando las dinámicas de producción y los riesgos más que estrictos criterios relativos a ingresos basados en el mercado, comunes en otros enfoques de la empresa social (Defourny & Nyssens 2006; 2010). Por lo tanto, el concepto empresa social ha sido visto por algunas redes de economía social y estructuras de apoyo como una oportunidad de “cambio de marca” de esas organizaciones de un modo más atractivo (ver Dart 2004b para una discusión de este fenómeno).

Raíces históricas diversas

Con el propósito de entender el paisaje de la empresa social y de la economía social en Bélgica es importante retroceder en la historia y capturar un conjunto de raíces que han tenido –y aún tienen– una mayor influencia en este paisaje. Dos viejas tradiciones pueden ser identificadas como raíces del desarrollo de la empresa social, la asociativa y la cooperativa, así como dos más recientes, la nueva economía social y la *social venture*.

La tradición asociativa

Una primera fuente histórica que ha contribuido a establecer las prácticas y conceptualizaciones de la empresa social es la tradición asociativa. El sector asociativo o no lucrativo ha sido históricamente muy dinámico en Bélgica y ha llegado a ser un pilar fundamental.

Estimulado en el siglo 19 por el reconocimiento de la libertad de asociación, a comienzos del siglo 20 el sector no-lucrativo fue reconocido formalmente. La ley del 27 de junio de 1921 regula las “associations sans but lucratif” (ASBL) en el código civil, estableciendo que es un grupo privado de gente que no pretende proveer ganancias personales para sus miembros. Esta ley fue modificada en 2002, pero sus fundamentos han permanecido válidos hasta hoy.

Una primera razón para el desarrollo del sector no-lucrativo es la forma ASBL muy flexible en relación a las actividades y fuentes de recursos. En verdad, la forma ASBL permite el desarrollo de actividades comerciales, siempre que esas actividades estén subordinadas a la misión social de la organización.

Las organizaciones belgas no lucrativas enfrentan, de este modo, muy pocas limitaciones para desarrollar actividades orientadas al mercado y lograr ganancias –la única limitación es reinvertir esas ganancias en la organización, antes que en sus miembros o empleados. Esto explica por qué, cómo será examinado en el análisis de campo, las actividades orientadas al mercado, que en otros países serían emprendidas típicamente por cooperativas (por ejemplo, integración laboral o comercio justo) pueden ser llevadas a cabo bajo la forma no-lucrativa en Bélgica. Una segunda razón que explica el rol central de las asociaciones es su importante papel en el desarrollo del Estado de Bienestar. En realidad, Bélgica encarna la tradición corporativa bismarckiana, de acuerdo a la tipología Esping-Andersen (1999). En esta tradición, las organizaciones no-lucrativas están principalmente financiadas y reguladas por organismos públicos y juegan un importante papel en la provisión de servicios sociales (Salomon *et al.* 2003).

Desde 2004, estadísticas específicas del sector no-lucrativo han sido llevadas a cabo bajo la supervisión del Belgian National Bank. El número de organizaciones no-lucrativas supera las 70.000 y el empleo totaliza el equivalente a 428.000 jornadas completas. Estos números, no obstante, incluye estructuras de base voluntarias tanto como organizaciones y ámbitos que están en el límite del sector público, tales como escuelas no-lucrativas cuyas prácticas están fuertemente reguladas por el estado. Además de la educación, otro campo mayor de actividad de las organizaciones no-lucrativas son la salud (hospitales y otras instituciones), servicios personales, cultura, deportes, etc. Aun cuando se excluyan las escuelas privadas y hospitales, el sector no-lucrativo, todavía representa el 8 por ciento del empleo en Bélgica y más del 9% de la economía total.

Como en otros países, ha habido una tendencia de las organizaciones no-lucrativas a ser más emprendedoras. Esto no necesariamente se convierte en un fuerte cambio en cuanto a mayores recursos, en tanto los subsidios públicos permanecen como parte muy importante de los fondos de esas organizaciones. Al revés de otros países, los subsidios públicos no han sido afectados dramáticamente por los recortes en el conjunto, aunque sectores específicos y organizaciones han sufrido recortes recientemente. Sin embargo, la lógica de apuntalamiento de esos subsidios ha estado evolucionando en los últimos decenios. Pareciera que lo que está siendo impugnado no es el nivel de gasto social sino los instrumentos a través de los cuales el gobierno ha sostenido a las asociaciones. En esta perspectiva, el dinero público está crecientemente tomando la forma de contratos y pagos a terceros en vez de subsidios. Las

prácticas y los discursos competitivos y empresarios son, hoy en día, parte de la vida diaria de las asociaciones. La conducta emprendedora es también un asunto de legitimación de las propias actividades como merecedoras de atención, incluyendo las condiciones económicas (Dart 2004a). Un ejemplo de esta tendencia es que uno de los mayores empleadores de la asociación del sector no-lucrativo rebautizó su nombre como la unión de “organizaciones de beneficio social” (Unipso). Redes de soporte de emprendimientos sociales, por ejemplo, Ashoka, han contribuido también a reforzar la orientación emprendedora de ciertas organizaciones no-lucrativas.

La tradición cooperativa

Una segunda tradición que ha alimentado la emergencia del emprendimiento social en Bélgica es el movimiento cooperativo. Como en muchos otros países, las cooperativas emergen en Bélgica alrededor de mitad del siglo 19. La legalidad formal de las cooperativas fue oficialmente reconocida en 1873, pero, a diferencia de otros países, la conformidad a las reglas y prácticas tal como son prescritas por la International Cooperative Alliance (ICA), no fue incluida en la ley. La ley sólo propuso una muy básica definición de la cooperativa como una compañía con capital flexible y miembros flexibles. La posible conformidad con las genuinas reglas y valores cooperativos fue, de este modo, considerado opcional y solamente reconocido a través de un proceso de “certificación” conducido por el National Council for Co-operation (creado en 1955). Como resultado, mientras la forma cooperativa ha sido adoptada por un gran número de organizaciones (actualmente, aproximadamente 30.000), sólo unos pocos cientos de ellas son cooperativas “reales”, tal como son entendidas internacionalmente. Solamente estas últimas cooperativas serán discutidas aquí; sin embargo, habría que tener en cuenta que las ambigüedades acerca de las formas legales cooperativas no han ayudado a construir una fuerte identidad y reconocimiento de las cooperativas en Bélgica (Defourny *et al.* 2002).

La masa de cooperativas “tradicionales” apareció a finales del siglo 19 y comienzos de 20, en unos pocos sectores claves: agricultura, farmacéutico, tiendas al por menor, así como en bancos y seguros. Las cooperativas se organizaron en redes que no estaban estructuradas sobre una base industrial (excepto la agricultura) sino más bien sobre una base ideológica, correspondiente a los principales “pilares” de la sociedad belga: socialismo, cristianismo y, en menor medida, liberalismo. Las cooperativas tradicionales han sufrido sucesivas crisis económicas y la competencia de los negocios

lucrativos en la mayoría de esos campos. Como consecuencia, un gran número de importantes cooperativas desaparecieron (típicamente en el sector del comercio detallista) y fueron compradas por grandes empresas tales como la banca y el sector seguros. Las cooperativas fueron más resilientes en ciertos sectores, característicamente en agricultura y farmacia, donde aún juegan un importante papel (Defourny et al. 2002; Dujardin & Mertens 2008).

En paralelo, aparecieron nuevas cooperativas – y las existentes diversificaron sus actividades – en nuevos (sub)campos enfocados a la innovación ética y social o ambiental, a menudo más claramente orientadas hacia el interés general. Esto ocurrió en dos olas. Primero, en los 70 y 80, emergieron nuevas cooperativas que se enfocaron en los desafíos sociales de la época, específicamente en la integración de trabajadores no calificados y también, por ejemplo, en ética financiera, en un contexto de exclusión social y desempleo tanto en el norte como en el sur. Una segunda, más reciente ola estuvo relacionada con un renovado interés de las cooperativas en la combinación de un interés mutual y una orientación de interés general a tratar asuntos sociales, tales como los desafíos de un desarrollo sustentable, por ejemplo, en relación al reciclaje, la producción y el ahorro energético (el aislamiento de las construcciones, etc.), agricultura ecológica, cadenas cortas de suministro de alimentos, etc. Las nuevas cooperativas en estas dos olas tuvieron una aproximación más flexible en relación a juntar o formar redes cooperativas: algunas de ellas florecieron en el contexto de redes “pilarizadas”, otras conectadas a redes de la “nueva economía social”, y aún otras asociadas con iniciativas para formar alianzas de campo específicas (Huybrechts & Mertens 2014; Mertens et al. 2008). Al mismo tiempo, con el abordaje explícito de desafíos sociales, las nuevas cooperativas están caracterizadas por nuevos arreglos de gobierno, los cuales implican múltiples partes interesadas y experimentos con nuevos modos de implementar la democracia y la participación. En ese sentido, las nuevas cooperativas son un segundo motor del desarrollo del emprendimiento social en Bélgica.

La “nueva economía social”

Como ya ha sido mencionado, una variedad de iniciativas de emprendimiento social encuentran sus raíces en la tendencia de la “nueva economía social” proveniente de los 80. A diferencia de las dos tradiciones previas enfocadas en una forma organizacional específica (respectivamente la asociación no-lucrativa ASBL, y la cooperativa), el foco aquí fue más en los valores y prácticas comunes a varios tipos de organizaciones (principalmente

asociaciones y cooperativas), permitiéndoles orientar sus actividades económicas hacia el propósito de una misión social. Los principios de la economía social fueron formulados y difundidos a finales de los 80 como una reflexión de las renovadas dinámicas de las asociaciones y cooperativas en campos con una fuerte dimensión de interés general, tales como la integración de trabajadores no calificados y servicios afines. En esos campos, emergieron numerosas iniciativas que no reclaman ya, en primer lugar, una afiliación a las esferas no-lucrativas o cooperativas, sino más bien a un nuevo movimiento asociado con la (nueva) economía social. Estas empresas sociales fueron federadas y promovidas por estructuras creadas recientemente, tales como Vosec en Flandes y SAW-B en Valonia y Bruselas.

Los nuevos actores y redes de la economía social tuvieron también un papel decisivo en la defensa y experimento de políticas públicas en sus áreas de acción. Varios esquemas relacionados a la integración de diferentes tipos de trabajadores no calificados o al apoyo de “servicios cercanos” a grupos específicos (por ejemplo, los ancianos) o a toda la población (“bonos de servicio”—ver más abajo) fueron el resultado de empresas sociales y sus sostenedores. Otro logro mayor fue la introducción del marco legal “compañías de objetivos sociales”, en 1996, el cual reconoce la diversidad de modelos de empresa. En verdad, este marco no es, hablando estrictamente, una nueva forma legal; de hecho, todos los tipos de corporaciones empresariales pueden adoptar la etiqueta de “compañías de objetivos sociales”, con tal que ellas “no estén dedicadas al enriquecimiento de sus miembros”, y sus estatutos cumplan con varias condiciones.³ Sin embargo, este estatuto legal (revisado el 2007) fue adoptado solamente por unos pocos cientos de organizaciones (Dujardin & Mertens 2008); esto puede explicarse por el hecho que incluye un considerable número de exigencias, además de aquellas asociadas a las formas legales tradicionales de las compañías (Cannella 2003; Nyssens 2008). Un gran número de empresas sociales se han desarrollado, en consecuencia, sin utilizar la forma legal “compañías de objetivos sociales”, sino más bien, adoptando una organización cooperativa sin fines de lucro (sin un “objetivo social” formal), y en menor medida, una forma de negocio con fines de lucro.

3 Entre otros requerimientos, los estatutos SFS deben estipular que “los miembros buscan escaso o ningún retorno de la inversión” Los artículos deben definir una “política de asignación de beneficios de acuerdo con los propósitos internos y externos de la empresa.” Los artículos de los objetivos sociales deben también proporcionar procedimientos que permitan a cada empleado participar en el gobierno de la empresa (como accionista o/y a través de la participación en la gestión).

Nuevas dinámicas de “social venture”

Recientemente, se ha desarrollado una tendencia más orientada hacia el mercado, la que se hace eco de una moda internacional y se introduce dentro de las nociones de espíritu empresarial y emprendedor social. Estas nociones han sido introducidas por redes y organizaciones internacionales tales como Ashoka y Schwab. Soportes estructurales específicos belgas, como Oksigen Lab y Poseca han sido también creados para promover el concepto de social venture y espíritu empresarial en el debate público, y más específicamente, entre actores como universidades y escuelas de negocios, grupos de reflexión, fundaciones, líderes del ámbito de social y de negocios, y los medios de comunicación.

La emergencia de estos nuevos conceptos, ampliamente difundidos a través de atractivas estrategias comunicacionales, han sido bienvenidas más que rechazadas por las redes de la economía social establecidas. Mayores críticas fueron expresadas hacia la nueva ola de partidarios del emprendimiento social, acusados de (entre otras cosas) esfuerzos de comunicación masivos a expensas de profundidad y sentido crítico; un enfoque exclusivo en discursos basados en el mercado, en los instrumentos y en los recursos; denigración de las autoridades como agentes fundamentales para dirigir los asuntos sociales; centrarse en los emprendedores individuales en vez de la acción colectiva anclada en la sociedad civil; y definiciones demasiado amplias que carecen de límites claros, así como de mayores garantías organizacionales para el primado de la misión social. Muchas redes de economía social y estructuras de apoyo percibieron, de este modo, como una amenaza estos nuevos conceptos, y sus defensores, para la comprensión de la economía social como una alternativa diferente al dominio de la corriente principal de negocios lucrativos. Por otra parte, las redes de social ventures criticaron a las redes de economía social por ser demasiado restrictivas en su definición (en términos de las formas legales y gobierno), demasiado dependientes de los subsidios y otros tipos de apoyo público, demasiado enfocadas en sus propósitos sociales (como la integración de los trabajadores no calificados), demasiado rígidas en su habilidad para generar soluciones innovadoras a las necesidades sociales contemporáneas, y demasiado reacias a legitimar y a entrar en diálogo con nuevas perspectivas. Sin embargo, más allá de la mutua suspicacia, el intercambio y la colaboración han aumentado recientemente y algunos pioneros de la economía social están de acuerdo que esos nuevos actores pueden ser una oportunidad para dar mayor

visibilidad al sector e introducir y conectar diferentes actores en los márgenes de los sectores tradicionales.

Visión de conjunto de las principales modelos de empresa social en Bélgica

Las tradiciones examinadas en la sección previa han conducido a tres principales modelos de empresa social en Bélgica. Estos tres modelos son tipos ideales que han sido implementados de distintos modos, como se verá en la revisión de los campos de actividad. La figura de abajo ilustra las cuatro tradiciones presentadas arriba y su influencia en el surgimiento de los tres modelos.

Como lo presentaremos a continuación, los modelos difieren en cuanto a la forma legal (no lucrativos, cooperativos, negocios), gobierno, (miembros diferentes de usuarios, miembros en tanto usuarios, de emprendedor, con diferentes niveles de democracia) y combinaciones de intereses generales mutuales y privados (de emprendedor). Los tres tipos ideales se presentan sucesivamente, antes de examinar su implementación en diferentes campos de actividad.

Modelo 1: Emprendimientos no-lucrativos

Como se mencionó antes, muchas empresas sociales han adoptado la forma legal no-lucrativa (ASBL) que permite el desarrollo de actividades comerciales con tal que esas actividades estén subordinadas a la misión de la organización social. El interés general es claramente predominante en vista del interés mutuo, así como el propósito principal es apoyar categorías específicas de personas que son con frecuencia diferentes de los fundadores de la organización. Los recursos de la mayoría de las organizaciones no-lucrativas están predominantemente basadas en subsidios públicos, a veces derivando hacia contratos públicos o pago de terceros. No obstante, para algunos de ellos, la tendencia a considerar mayores ingresos del mercado está aumentando, así como la adopción de conductas e instrumentos de emprendimiento. Algunas empresas sociales no-lucrativas confían en voluntarios, además de trabajadores asalariados. Las estructuras de gobierno están más a menudo compuestas por miembros voluntarios y posiblemente otros actores: donantes, expertos, ciudadanos, representantes de otras asociaciones o cuerpos públicos, pero más a menudo no los beneficiarios de los servicios de la organización. La toma de

decisiones en la asamblea general es democrática.

Modelo 2: Cooperativas sociales

El segundo modelo de empresa social está constituido por cooperativas que, paralelamente a su orientación mutua (hacia los miembros) tienen también integrado un fuerte interés general. Puede haber cooperativas que siguen esta evolución o, más a menudo, nuevas cooperativas que han emergido en el contexto de la nueva economía social. Los miembros son también directos beneficiarios de la organización (como consumidores, productores y/o trabajadores) y son actores centrales en las estructuras de gobierno, a veces junto a otros actores. Por lo tanto, la “categoría de beneficiario”, en términos de la tipología de Gui (1991), controla la organización, como es el caso de organizaciones de recursos comunes, estudiadas por Ostrom (1990).

La toma de decisiones es democrática (un miembro, un voto o al menos con una limitación del poder de voto). Los recursos están principalmente relacionados a la venta de productos o servicios en el mercado, pero pueden también incluir subsidios públicos o donaciones motivadas por la dimensión de interés general.

Modelo 3: Social ventures

Finalmente, bajo el impulso de recientes redes y estructuras de apoyo tales como Poseco, Ashoka y Oksigen Lab, ha surgido un pequeño pero creciente número de proyectos empresariales que comparte con los modelos previos un enfoque en la misión social, aunque difiere de los otros modelos en varios aspectos. Primero, los recursos están principalmente basados en ingresos del mercado –este es un fuerte reclamo de las estructuras de apoyo que requieren al menos el 50% de ingresos del mercado para que la organización califique como empresa social. El gobierno no es un tema central y es a menudo conducido por el emprendedor (es) junto con una junta compuesta por expertos (no usuarios o trabajadores, por ejemplo). Los objetivos combinan intereses generales (la misión social) e intereses privados (la generación de ingresos para los fundadores y/o inversionistas). La centralidad de la misión social no es así un requerimiento estatutario, pero está usualmente asegurada a través una certificación externa (por ejemplo, en el caso de comercio justo o financiamiento ético) o la participación en una red en la cual algún nivel de control mutuo tiene lugar. Aunque es difícil establecer la significación estadística de los negocios sociales en Bélgica, dada su reciente emergencia y

la ausencia de criterios claros de discriminación, estos están ganando terreno e ilustran la emergencia de formas híbridas de empresa social en los límites de la comprensión establecida de la economía social. Sin embargo, este modelo en cuanto al número de organizaciones está, comparado con los otros dos modelos, mucho menos desarrollado en este momento.

La tabla siguiente suministra una visión de conjunto de los tres tipos ideales, sus principales características y estructuras de apoyo.

Tipo ideal	Modelo 1 Empresas no-lucrativas	Modelo 2 Cooperativas sociales	Modelo 3 Social Ventures
Forma legal principal	No lucrativa	Cooperativa	Negocio
Objetivo principal	Interés general	Mutuo e interés general	Privado (ganancia) e interés general (valores combinados)
Principales recursos	Subsidios públicos con crecientes contratos públicos y privados	Ingresos mixtos	Ingresos de mercado
Gobierno	Miembros (distinto a beneficiarios) Democrático	Miembros como beneficiarios democráticos	Emprendedores Democracia no central
Principales redes y estructuras de apoyo	Unipso, SAW-B, Ashoka, Syneco	Febecoop, Cera, SAW-B	Poseco, Oksigen Lab, Ashoka

Tabla 1: Visión de conjunto de los tres tipos ideales de empresa social en Bélgica

Modelos de empresa social: ilustraciones en diferentes campos de actividad

Esta sección busca ilustrar cómo los tres modelos presentados arriba encuentran expresiones concretas en varios campos de la economía social: integración de trabajadores no-calificados, servicios personales, finanza social, comercio justo, energías renovables y cadenas cortas de suministro de alimentos. La lista no es, obviamente, exhaustiva. Sin embargo, engloba las dinámicas más recientes y significativas en el área y parece razonable argumentar que la realidad de una gran mayoría de las empresas sociales en Bélgica está cubierta en el siguiente análisis de campo.

Empresas sociales de integración laboral

El campo de empresas de integración laboral (WISEs) constituye una esfera tan importante de empresa social en Bélgica –y en Europa– que es considerada

como emblemática del dinamismo observado en la empresa social (Nyssens 2006). La emergencia de iniciativas de integración del trabajo data de los años 60, cuando el primer taller protegido fue establecido para suministrar trabajo para personas discapacitadas (Grégoire 2003). Un decenio más tarde, frente a los límites de las políticas sociales tradicionales y el incremento de déficit público, actores de la sociedad civil entraron en acción para lanzar iniciativas de integración del trabajo para hacer frente a la exclusión del mercado laboral, tales como desempleados por largo tiempo, personas carentes de calificación o con problemas sociales. A fines de los 80 las autoridades públicas desarrollaron políticas laborales activas, buscando integrar a personas desempleadas en el mercado laboral, a través de programas de formación profesional, programas de subsidio al empleo, etc. (Defourny & Nyssens 2010). Una segunda generación de WISEs, desarrollada dentro de este entorno, fue reconocida por las autoridades públicas a través de varios marcos legales y esquemas de acreditación. Con la emergencia de estos esquemas y el incremento del número de WISEs, el campo se estructuró a sí mismo progresivamente, a través de procesos de co-construcción (Lemaître & Nyssens 2012). En efecto, WISEs tomó parte en la definición y desarrollo de políticas públicas, esto es, a través federaciones representativas y redes implicadas en diálogo y lobby político.

Siendo regional la dependencia de la integración laboral, diferentes esquemas de acreditación han sido llevados a cabo en las tres regiones del país. Pareciera que antes del establecimiento del marco legal, el sector era mayor en Valonia y en la región capital de Bruselas que en Flandes, lo que implica que los marcos legales en Valonia y en Bruselas trataron de incluir tanto como era posible las iniciativas preexistentes, mientras el marco legal en Flandes se desarrolló casi desde cero (Coen 2010). Desde comienzos de los 90, el gobierno de Flandes ha promovido, en efecto, diferentes tipos de WISEs como un importante instrumento de integración social, a través del empleo. En las tres regiones, el reconocimiento de las WISEs ha conducido a un incremento del número de las iniciativas que han adoptado certificaciones específicas, las cuales han contribuido a la integración de esas WISEs a las políticas públicas.

Más recientemente, el desarrollo del “sistema de vales de servicio” en Bélgica, influenció fuertemente la evolución del campo de Integración Laboral, y particularmente el incremento del número específico de Empresas de Integración Laboral (*Entreprise d’Insertion*) en las regiones de Valonia y Bruselas. El cuasi-mercado de vales de servicio en Bélgica, implementada por las autoridades en 2001, está principalmente diseñada para fomentar el desarrollo de trabajos regulares para personas no-calificadas del servicio doméstico,

donde los servicios estaban mayormente suministrados por el mercado negro. Cualquier persona que quiere obtener servicio doméstico puede comprar vales y beneficiarse de la reducción de impuestos. El usuario elige un proveedor acreditado, el cual envía a un trabajador a la casa del cliente. Los trabajadores están, por lo tanto, contratados por los proveedores y no directamente por los hogares, que son clientes de los proveedores (Defourny, Henry, Nassaut & Nyssens, 2010). La combinación entre el modelo WISE y el sistema de servicio de vales ha sido ampliamente aplicado en las regiones de Valonia y Bruselas, las cuales contribuyeron al desarrollo del campo de integración laboral. Hoy el trabajo doméstico representa el principal negocio del 80% del WISEs Belga (Defourny et al. 2010).

Varios esquemas de acreditación coexisten en el panorama de integración laboral belga, de acuerdo a la región en la cual el WISE está establecido (porque las iniciativas dependen de competencias regionales) y de acuerdo a los tipos y a los grupos objetivo con los cuales están trabajando. Esos esquemas de acreditación están resumidos en la tabla siguiente, con sus nombres específicos en las tres regiones, y presentados a continuación con mayor detalle en cada una de ellas.

Tabla 2: Esquemas WISE de acreditación en Bélgica

	Región de Valonia	Bruselas-Capital	Región de Flandes
Integración de personas discapacitadas	Empresas de Trabajo Adaptado (ETA)	Empresas de Trabajo Adaptado (ETA)	Talleres Protegidos (BW)
Entrenamiento en el trabajo del público objetivo por un período limitado	Empresas de Formación para el Trabajo (EFT)	Talleres de Formación para el Trabajo (AFT)	Empresas de Trabajo Experimental (IB)
Integración laboral de personas con dificultades a través del empleo	Empresas de Inserción (EI)	Empresas de Inserción (EI)	Inserción (IB)
Integración laboral de personas con dificultades en el mercado de trabajo y desarrollo de servicios próximos	Iniciativa de desarrollo del empleo en servicios de alcance social (IDESS)	Iniciativa local de desarrollo del empleo (ILDE)	Economía de Servicios Locales (LDE)

A pesar de las diferencias entre los diferentes modelos y esquemas de acreditación, WISEs se ajusta más estrechamente al modelo de emprendimiento no-lucrativo. En efecto, aun cuando varias WISEs han adoptado la forma cooperativa (con un propósito social) la dimensión de interés general tiene

primacía, y los miembros son más a menudo no trabajadores, sino una diversidad de actores interesados por una misión social (Campi *et al.* 2012; Huybrechts *et al.* 2014). En relación con el tipo de ingresos, algunos de ellos se apoyan en subsidios públicos como EFT, otros más en ingresos originados en el mercado (empresas de inserción). En algunos casos, están más cerca de social ventures, como por ejemplo *Inserción* en Flandes, que puede adoptar una forma legal puramente comercial.

Servicios personales

Históricamente, en Europa el sector servicios personales ha surgido en la esfera doméstica. La “externalización” de esos servicios ha sido en general iniciado por la dinámica asociativa. El estado, actuando como “guardián” de los beneficiarios, ha reconocido gradualmente esos servicios (cuidado doméstico, cuidado de los niños) suministrado por organizaciones no-lucrativas, a través de la regularización y el financiamiento (Gardin & Nyssens 2010).

En el campo del cuidado doméstico, asociaciones de servicio (HCSOs) tienen un lugar prominente como proveedores de servicios, junto a proveedores públicos locales. HCSOs son organizaciones no-lucrativas que ofrecen un rango de servicios de cuidado primario para familias vulnerables, ancianos y personas solas, los discapacitados, enfermos y aquellos que afrontan dificultades financieras o que han sufrido una pérdida de autonomía. El cuidado doméstico es una figura central de esos servicios, esto es, ayuda en cuidado personal, aspectos educacionales, tareas administrativas, limpieza, etc. El acceso al servicio está sujeto al cumplimiento de una indagación en el hogar de los usuarios por trabajadores sociales. La tarifa por hora se establece por ley, de acuerdo a los ingresos del usuario, para asegurar el acceso universal a esos servicios. HCSOs está regulado por autoridades regionales a través de un sistema “tutelar” (Henry *et. al.* 2009). Desarrollado durante años, primero a nivel nacional y luego regional, el sistema apoya el suministro de servicios de cuidado personal asignando fondos públicos a los proveedores que cumplen con un conjunto de normas y requerimientos, principalmente respecto a aportes. En otras palabras, para ejecutar este tipo de actividad con usuarios vulnerables, estas estructuras deben estar acreditadas por las autoridades regionales (en Valonia, Bruselas y Flandes) y cumplir con un marco regulatorio regional sobre la calidad del servicio y del empleo. Por cierto, los trabajadores en cuidado personal deben tener un certificado específico; el grado de la supervisión está fijada por ley y se requiere una evaluación de las necesidades del usuario.

El sector belga de servicios personales ha sido fuertemente afectado por la creación del cuasi-mercado de vales de servicio. Este sistema está diseñado para fomentar la creación de trabajos asalariados regulares para personas no-calificadas que realizan trabajo doméstico (principalmente limpieza). Como fue mencionado antes, la provisión de estos servicios está abierto a todo tipo de organizaciones. Una variedad de proveedores con fines de lucro y sin fines de lucro –sector público y tercer sector– compiten en el mercado. El cuidado de personas vulnerables está aún bajo la regulación tutelar y el monopolio de HCSOs. Por lo tanto, el sistema de vales de servicio no fue diseñado como un sustituto de los programas de política social existentes, en el campo del cuidado doméstico, bajo el cual sólo HCSOs y las organizaciones públicas están acreditadas y financiadas por las autoridades regionales para suministrar personal de cuidado a usuarios dependientes. Sin embargo, se ha observado que algunos ancianos y personas vulnerables usan también el sistema de vales para recibir cuidado doméstico. Por eso, además de organizaciones públicas y sin fines de lucro, dos tipos de empresas sociales compiten en este cuasi-mercado (Nassaut *et al.* 2008). HCSOs, aunque no quiere prioritariamente registrarse en el servicio de vales para la provisión de servicios a su público objetivo, ha entrado, no obstante, en este cuasi-mercado. Han entrado al sistema de vales basados en su experiencia en el cuidado doméstico, pero también para supervisar la apertura de su sector a la regulación del cuasi-mercado. Específicamente, temen que otras organizaciones que operan dentro del marco del “servicio de vales” –aunque sólo autorizadas para enviar trabajadores domésticos– ofrezcan en realidad servicios de cuidado doméstico sin estar acreditadas para esos propósitos (y sin ofrecer ninguna una garantía de calidad para el servicio y de protección del trabajador) (Defourny *et al.* 2008). El sistema de vales de servicio siendo una política de empleo en el campo del cuidado doméstico, WISEs (ver la sección previa) ha también entrado en este cuasi-mercado y, por lo tanto, al sector de servicios personales. Las motivaciones fueron, el escaso nivel de calificación necesitado para la realización del trabajo doméstico y, por otra parte, el acceso a mayores recursos financieros.

HCSOs y WISEs incluidos en servicios de proximidad, pueden ser relacionados al modelo de emprendimiento no-lucrativo, aun la WISEs que ha adoptado la forma cooperativa (ver la sección previa) con una orientación al interés general (tanto a través de los servicios ofrecidos como a las condiciones de empleo), altos niveles de subsidios públicos (pero usando el canal del cuasi-mercado) y estructuras de gobierno principalmente constituidas por miembros no-beneficiarios.

Alimentos orgánicos y cadenas cortas de suministro

Los alimentos orgánicos y más particularmente iniciativas de cadenas cortas de suministro (SFSC) incluyen un amplio rango de realidades, desde “Agricultura Apoyada por la Comunidad” hasta otras iniciativas cuya principal actividad consiste en distribuir la producción de la agricultura local, tales como cooperativas, mercados campesinos, comestibles, “canastas” de reparto predefinidas, etc. Más recientemente, similares prácticas se pueden observar también por parte de minoristas más grandes. Cada una de estas organizaciones difieren en cuanto a la combinación del balance de sus recursos, los riesgos económicos compartidos, los criterios de origen de los productos, la relación productores-consumidores, y los circuitos de circulación favorecidos.

Todas las iniciativas convergen en cuanto a su voluntad de relocalizar el comercio de alimentos y superar algunas limitaciones de la actual industria de alimentos globalizada. Sin embargo, la implementación de ese propósito varía fuertemente entre las organizaciones. Por ejemplo, mientras algunos mercados agrícolas o iniciativas de venta directa de agricultores derivan de la conciencia de la conciencia de medidas sanitarias e interés ecológico, no todos despliegan tal sensibilidad normativa. Más bien, pueden ser vistos como meros nichos lucrativos. Lo mismo puede observarse dentro de las cooperativas: aunque algunas claramente tienen por objetivo responder a fines sociales –creando trabajos para personas discapacitadas o excluidas del mercado laboral– otras tienden a comportarse de modo más oportunista y, más bien, navegar en la “ola verde” para crear valor económico.

Respecto a los acuerdos de gobierno, puede testificarse también diversidad en relación a la centralidad de los principios democráticos. Los más informales SFSCs (esto es, GAC, AMAP, GASAP) confían en el funcionamiento democrático involucrando a los beneficiarios de la actividad. Pequeñas SFSCs tales como iniciativas de venta directa de agricultores, mercados, tiendas de comestibles y cooperativas confían sea en principios democráticos o principios domésticos, mientras SFSCs formales mayores tienen a centralizar el poder en las manos de gerentes y/o accionistas. Por otra parte, algunos grandes minoristas parecieran colaborar genuinamente con los pequeños productores con el propósito que ambas partes logren negocios lucrativos y satisfagan normas económicas y ecológicas.

En relación a los recursos, la más sensible democrática/socio-política

o ecológica SFSCs muestra una alta dependencia del trabajo voluntario y/o mantiene una fuerte relación con los ciudadanos y/o productores a expensas de las interacciones de mercado con *meros* consumidores. Tal estructura también tiende a estar más interesada no sólo en su impacto socio-político y ecológico sino también en las condiciones laborales de sus miembros. En semejante sistema, los servicios de distribución de comida no son vistos tanto un fin en sí mismo sino más bien como un medio para crear vínculos sociales entre miembros o ciudadanos. Por el contrario, la más lucrativa/accionista SFSCs muestra una gran dependencia de los recursos de mercado y construye fuertes relaciones con los consumidores a expensas de las relaciones con productores y ciudadanos (no sólo los consumidores). Tales estructuras también tienden a estar más interesadas por su sobrevivencia económica/crecimiento y la profesionalización de sus prácticas.

En resumen, como un campo emergente, SFSCs se caracterizan por una amplia diversidad de modelos, algunos de los cuales guardan semejanza con los modelos de cooperativa social y social venture, mientras otros en menor medida por ser o muy informales o por el contrario formalizados como grandes negocios. Como en otros campos tales como comercio justo y finanza social, un asunto crucial para la empresa social es construir una organización sustentable diferenciándose, al mismo tiempo de los negocios lucrativos a los ojos de los consumidores y otros interesados.

Finanza social

La finanza social puede ser definida como instituciones o prácticas que no pretenden prioritariamente la maximización del lucro sino mirar otros beneficios tales como productos sociales, éticos o ecológicos. Incluye un amplio espectro de iniciativas que van de grandes instituciones como bancos sociales o alternativos a pequeñas iniciativas informales como grupos de ahorro, incluyendo microfinanzas, así como finanzas colaborativas y financiación colectiva. Sólo los modelos más cercanos al tipo ideal de empresa social serán considerados aquí, esto es, ni las iniciativas más informales ni los bancos que, aun cuando mantienen la forma cooperativa, han derivado hacia el modelo de banco tradicional.

De modo diferente a esos bancos cooperativos históricos, los bancos sociales e instituciones de microfinanza son dos tipos alternativos de instituciones financieras que están cerca del modelo de empresa social y han surgido en el contexto de la “nueva economía social”. Los bancos sociales

representan una nueva ola de bancos cooperativos, más cercanos a los valores cooperativos que los bancos cooperativos tradicionales y que tienen una dimensión de interés general. *Triodos* es un ejemplo emblemático, enfocado en inversiones con un claro valor societal adicional. *NewB* es un ejemplo más reciente y está aún en una fase de creación. Está sostenido por varias asociaciones y uniones belgas que han decidido crear un banco alternativo mayor con una fuerte orientación al interés general (Bayot 2012). A pesar del éxito de su lanzamiento, con 50.000 miembros que han contribuido con más de tres millones de euros como capital, hay aún un largo camino que recorrer en cuanto a superar barreras regulatorias y levantar hasta 60 millones de euros (Bayot 2011).

La microfinanza se refiere a la provisión de servicios financieros a personas marginales que no tienen acceso a los servicios de bancos tradicionales (Périlleux *et al.* 2012). Seis principales organizaciones suministran servicios micro financieros en Bélgica, entre los cuales cuatro son cooperativas. La legislación belga es más bien favorable a la microfinanza. Mientras a las instituciones no-bancarias no les está permitido abrir cuentas de ahorro, ellas pueden, sin embargo, prestar dinero.

Finalmente, entre las iniciativas de finanza social más recientes, podemos mencionar las finanzas sociales basadas en la comunidad local, que tienen lugar cuando los ciudadanos financian directamente proyectos de emprendimiento social, sin intermediarios. No obstante, la mayoría de ellos son muy pequeños e informales o bajo una forma de asociación no-lucrativa, sin necesidad de pagar trabajadores remunerados. Consecuentemente, aunque tienen una fuerte misión social y gobierno democrático, están un poco lejos del *tipo ideal* de empresa social EMES.

Para concluir, podemos decir que la empresa social activa en las finanzas sociales es aun marginal en Bélgica. Las cooperativas sociales representan el modelo institucional dominante, pero el emprendimiento no lucrativo y la empresa social también existe. Aunque son pequeñas, esas organizaciones representan una alternativa válida a la finanza tradicional y están llegando a ser una importante fuente de fondos para los emprendedores sociales.

Comercio justo

Es inherente al comercio justo el uso de tráfico para lograr la misión social de apoyar a los productores a pequeña escala del Sur. Y, más allá de ese apoyo,

el comercio justo también pretende educar a los ciudadanos y a los lobby gubernamentales y corporativos a establecer reglas de comercio y prácticas más equitativas. Las empresas sociales, comprometiéndose con el comercio justo (importando, transformando o comerciando bienes de comercio justo) combinan esas dimensiones económicas y sociales en variados grados y a través de diversos modelos organizacionales y prácticas (Becchetti & Huybrechts 2008; Huybrechts 2012).

Las empresas pioneras de comercio justo fueron relativamente uniformes en cuanto a las estructuras organizacionales y prácticas, incluyendo formas legales no-lucrativas, uso masivo de voluntarios, comercio al detalle a través de *worldshops*, redes amigas (tales como grupos eclesiásticos), bajos volúmenes de venta y confianza en otras fuentes de recursos como donaciones y subsidios públicos. La configuración del panorama de comercio justo evolucionó dramáticamente a lo largo de los años 90 con el desarrollo del etiquetado basado en el producto, el incremento de la participación empresarial, y el crecimiento de las ventas y la de conciencia pública. Mientras algunos pioneros de la empresa social permanecieron relativamente estables a través de esta evolución, otros se adaptaron, mediante el cambio de sus estructuras organizacionales iniciales y prácticas, para reforzar su perfil y posición competitiva. En paralelo, muchos nuevos emprendedores y compañías con un “foco 100% comercio libre” surgieron en los 2000.

En Bélgica, el comercio justo se basa en una tasa de reconocimiento de la población (86% en 2013). A pesar de que una creciente proporción del mercado está en las manos de la corriente de negocios principal y de la situación económica, después de la reciente crisis financiera, las empresas sociales están desarrollando sus actividades bajo el paraguas de la Federación Belga de Comercio.

En base a la combinación de su forma legal, modelo de gobierno, líderes, perfiles, metas, actividades y recursos, tres principales categorías de organizaciones que parecen ajustarse más o menos a los tres tipos ideales, pueden ser distinguidas (Huybrechts 2012): empresas sociales no-lucrativas basadas en voluntarios, cooperativas de grupos de interés múltiples, y social ventures. Mientras algunas organizaciones pueden ser localizadas en los límites de dos categorías, la mayoría de ellas puede claramente ser asociadas con las organizaciones de la misma categoría y diferenciadas de otras en varias dimensiones claves.

Primero, la mayoría de las “Empresas sociales no-lucrativas basadas en voluntarios” son pioneras del comercio justo, principalmente creadas entre la mitad de los 70 y comienzo de los 90. Los voluntarios forman la mayoría de las estructuras de gobierno con limitada representación de otros actores. Estas organizaciones se basan parcialmente en subsidios y donaciones, aun si la mayoría de los ingresos son generados a través ventas. Sus principales actividades y metas están, por una parte, apoyando productores del Sur, a través de formación y la creación de capacitación, y, por otra parte, comprometidas en educación y la promoción en el Norte. La actividad comercial es así claramente un medio para un fin y es gestionada casi totalmente dentro de la estructura o parcialmente externalizada.

Segundo, las “cooperativas multiparticipativas” combinan varios objetivos e incorporan diversas partes interesadas en su estructura de gobierno, incluyendo una estructura hermana o madre que retiene parte de las acciones. Otras partes interesadas suman a consumidores, voluntarios, empleados, inversionistas públicos, empresas sociales asociadas, y ONGs. Con la primera categoría, comparten una dinámica colectiva y fuertes conexiones con ONGs y activistas dentro del amplio movimiento social que circunda el comercio justo; y con la segunda, comparten una fuerte dinámica comercial, así como recursos basados principalmente en el mercado. No obstante, esos recursos mercantiles son reinvertidos en el apoyo de los productores, educación y promoción, a través organizaciones hermanas o madres, a las cuales son asignadas las ganancias.

Tercero. Las “empresas sociales de comercio justo” son mucho más recientes en el campo y fueron creadas por una o varias personas que desarrollaron su actividad a menudo después de una experiencia personal con productores del Sur. El aspecto central de estas organizaciones es que son gestionadas y gobernadas por ese o esos emprendedores, quienes juegan un rol central en las actividades sociales y comerciales (educación y promoción son significativamente menos importantes en esas estructuras). En particular, los emprendedores mantienen relaciones personales con un pequeño número de socios productores (directamente en el caso de importaciones e indirectamente en el caso del comercio detallista). La amplia mayoría de los recursos están generados en las ventas. El gobierno no está desarrollado más allá de los requerimientos legales, pero los emprendedores tienden a favorecer procesos de “gobierno extra-organizacionales” tales como la participación en redes con el propósito de incrementar su legitimidad.

Entre estas tres categorías de empresa social, la no-lucrativa basada en

voluntarios aparece como la más frágil y declinante. Las organizaciones existentes han consolidado su modelo mediante el aseguramiento de voluntarios y subsidios. No obstante, su influencia se basa ahora más en su capacidad de movilización que en su peso económico. Las nuevas empresas sociales de comercio justo creadas recientemente tienden a aparecer como proyectos empresariales conducidos por uno o pocos líderes. La mayoría de ellas permanecen pequeñas y débiles, pero el crecimiento podría fortalecer su posición. Finalmente, las cooperativas multiparticipativas parecen ser la forma más estable de balancear múltiples propósitos y grupos de interés dentro de un modelo de empresa social coherente, al menos en cuanto permanezcan conectadas con sus organizaciones hermanas o madres y, por tanto, con los fines políticos y sociales del más amplio movimiento de comercio justo. En un entorno competitivo con una corriente principal de negocios tomando gradualmente la parte del león de las ventas de comercio justo, las empresas sociales necesitan crecientemente diferenciarse mediante su focalización en nichos innovadores y proponiendo no solamente lo que ellas hacen (comercio justo) sino también lo que son (empresas sociales), enfatizando la consistencia entre su modelo organizacional y los valores y metas del comercio justo.

Energía renovable

La emergencia de cooperativas de energía renovable (REC) en años recientes ha sido estimulada por el creciente interés público y la implementación de políticas, a nivel europeo y local, las que buscan aumentar la proporción de consumo energético producido por fuentes renovables. En línea con el objetivo europeo de energía 20-20-20, el propósito belga es producir un 13% del consumo de energía de fuentes renovables en 2020. Sin embargo, el contexto institucional belga no es particularmente conducente a las empresas sociales y a iniciativas cooperativas. En Flandes, la energía eólica ha sido desarrollada de arriba hacia abajo basada en pocas grandes compañías y escasos surgimientos de abajo hacia arriba. En Valonia, el mercado de generación y distribución está también dominado por dos o tres grandes compañías. Sin embargo, las nuevas regulaciones establecidas por el gobierno de Valonia hacen obligatorio a los promotores de parques eólicos abrir el capital de cualquier nuevo proyecto hasta el 2.99% de participación ciudadana y al 24.99% de participación municipal. Con el objetivo de promover el modelo cooperativo de energía renovable en Bélgica, ha sido creada una federación nacional, REScoop.be, y varios recolectores REC. En 2014, esta federación se ha dividido en dos secciones regionales, una para Flandes, otra para Valonia.

Mientras las cooperativas de energía renovable pueden compartir con las cooperativas tradicionales un principio de servicio a sus miembros cuando distribuyen electricidad, pueden ser ubicadas más cerca al tipo ideal de empresa social a través de su fuerte orientación hacia el interés general, expresado en dos tipos principales de actividad (Huybrechts & Mertens 2014). Por una parte, la producción y distribución de energía verde, ya que genera externalidades positivas, por ejemplo, bajo la forma de emisiones de gas invernadero reducidas o la reducción de la dependencia de recursos importados. Por otra parte, las actividades llevadas a cabo para estimular los ahorros de energía y su uso racional, puesto que nadie puede ser excluido de los beneficios de evitar las emisiones de gas invernadero debidos a los ahorros de energía.

Estas cooperativas representan el 4.6% de la capacidad eólica instalada en Valonia (Apre 2014). En Flandes, Ecopower y Beau Vent, las dos mayores cooperativas flamencas, representan el 3.8% de la capacidad eólica instalada. Esto da un total de 23 REC y 11 organizaciones locales de ciudadanos para el territorio total.

Los recientes cambios institucionales hacia una mayor participación ciudadana y municipal en los nuevos proyectos eólicos descritos arriba, son favorables para la creación de REC en el futuro. Sin embargo, hay también varias amenazas que pueden impedir el desarrollo de REC: reducción de los subsidios públicos, oposición pública a la energía eólica terrestre, y abuso del modelo por parte de actores privados que no comparten los valores cooperativos. Un mayor desafío para la REC es, en consecuencia, ganar legitimidad afirmando sus características de empresa social en comparación con otros actores.

4. Desafíos y oportunidades para la empresa social en Bélgica

El análisis de la empresa social en Bélgica ha mostrado una rica diversidad de modelos relacionados a una variedad de sectores como también una diversidad de modelos dentro de algunos de esos sectores. En la mayoría de esos campos, sin embargo, esa diversidad no está (aún) reconocida formalmente e iniciativas emergentes tienen, más bien, una elección ilimitada respecto a cuál modelo adoptar. A pesar de factores sectoriales y contextuales, los tres modelos identificados al comienzo de este artículo pueden ser observados a través de diferentes sectores. La tabla siguiente resume los principales modelos identificados en cada sector.

Tabla 3: Presencia de los modelos en diferentes campos de actividad

	Emprendimientos no-lucrativos	Cooperativas sociales	Social ventures
Integración del trabajo	X		(X)
Servicios personales	X		
Alimentos orgánicos & SFCs	X	X	X
Finanza social		X	X
Comercio justo	X	X	X
Energía renovable		X	

A pesar de esta rica diversidad, la empresa social a menudo tiende a ser reducida a pocos modelos correspondientes a un desafío societal particular. Este es típicamente el caso de Flandes y Bruselas, donde las autoridades públicas tienden a remitir las empresas sociales solamente al contexto de la integración laboral. En efecto, como muchas iniciativas pretenden reintegrar personas discapacitadas a la sociedad y el mercado laboral desde hace tiempo se conoce como “social”, muchos actores, incluyendo autoridades públicas, tienden a ver las empresas sociales reducidas a la integración laboral, ignorando otras iniciativas y sectores. En segundo lugar, hay una tendencia, particularmente en Valonia, a poner énfasis solamente en las empresas sociales fuertemente orientadas al mercado que generan ingresos vendiendo productos o servicios. Mientras esta es una importante y probablemente creciente tendencia en la economía social, no es la única, si tenemos en cuenta el tipo ideal EMES de empresa social. Así, la empresa social que desarrolla una actividad económica y toma riesgos pero que está también apoyada por subsidios públicos (cada vez más con una lógica de contrato público), contribuciones privadas y voluntariado, puede ser ignorada por esta perspectiva orientada al mercado.

Finalmente, la diversidad de modelos, aunque rica y fascinante, dificulta la comunicación acerca de la empresa social como un paradigma distintivo y consistente en las más amplias tipologías organizacionales. La mayoría de las empresas sociales, además, toman prestados elementos de diferentes modelos organizacionales y pueden, de este modo, ser vistas como organizaciones híbridas entre el gobierno, el mercado y la sociedad civil. Cuando las empresas sociales emergen o evolucionan más cerca de una de esas esferas, hay un riesgo de isomorfismo institucional, el cual, a su vez, puede inducir a un desvío de su misión (Bartilana & Lee 2014; DiMaggio & Powell 1983). Por ejemplo, las sociedades mutuales están claramente en el puente que liga el sector público y la economía social. En el comercio justo o en la finanza social, varias empresas están en el borde entre la economía social y el modelo de negocio lucrativo. Esto puede conducir a un déficit de identidad y legitimidad para las organizaciones

y también para las estructuras que las promueven. Asumir un modelo en el cual los límites y características específicas no están claramente reconocidas por las diferentes partes interesadas puede, por cierto, ser problemático cuando se busca el reconocimiento público, fondos y otros tipos de apoyo. Este desafío es también evidente cuando se enseña acerca de empresa social en universidades, sin hablar de las escuelas secundarias.

Pero, más allá de estas trampas en el camino del reconocimiento y promoción de la empresa social, lo que es más sorprendente es el creciente interés por ella, no solamente en la escena política sino también para una audiencia en aumento, como un asunto cuya comprensión tiene que ser profundizada. Por ejemplo, la mayoría de las universidades belgas tienen ahora cursos y/o programas de investigación explícitamente dedicados a esa realidad, como quiera que se llamen (la mayor parte de ellos, empresa social, emprendimiento social o economía social). Este renovado interés puede igualmente tanto fomentar la creación de nuevas empresas sociales como estimular nuevas dinámicas emprendedoras en la economía social, ambos fenómenos reforzándose mutuamente y mereciendo una creciente visibilidad pública y escrutinio académico.

Referencias bibliográficas

Apere (2014), “Eolien participatif: statistiques”, 2014, 29/08/2014, pp.

Battilana, J. & Lee, M. (2014), “Advancing Research on Hybrid Organizing – Insights from the Study of Social Enterprises”, *The Academy of Management Annals*, 8, 1, pp. 397-441.

Bauwens, T. (2013), “Le Citoyen Face Au Changement Climatique”, *La Libre Belgique*, pp.

Bayot, B. (2011), “Les coopératives d’épargne et de crédit.”, in Collard, M.-C. (ed.), *Coopératives, un modèle tout terrien. Les dossiers de l’économie sociale n° 05*, Monceau-sur-Sambre: pp. 128-139.

Bayot, B. (2012), “Finance intelligente et solidaire”, in *Crise financière et modèles bancaires*, Bruxelles: Réseau Financement Alternatif, pp.

Becchetti, L. & Huybrechts, B. (2008), “The Dynamics of Fair Trade as a

Mixed-form Market”, *Journal of Business Ethics*, 81, 4, pp. 733-750.

Campi, S., Defourny, J., Grégoire, O. & Huybrechts, B. (2012), “Les entreprises sociales d’insertion : des parties prenantes multiples pour des objectifs multiples ?”, in Gardin, L., Laville, J.-L. & Nyssens, M. (eds.), *L’insertion par l’économique au prisme de l’entreprise sociale : un bilan international*, Paris: Desclée De Brouwer, pp.

Cannella, M. (2003), *La société à finalité sociale. Un succès ou un coup dans l’eau?*, Bruxelles: Luc Pire.

Coen, J. M. (2010), “Des emplois durables dans l’insertion ? Ou une économie pour tous ?”, *Analyses SAW-B*, pp.

Dart, R. (2004a), “Being “Business-Like” in a Nonprofit Organization: A Grounded and Inductive Typology”, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 33, 2, pp. 290-310.

Dart, R. (2004b), “The legitimacy of social enterprise”, *Nonprofit Management & Leadership*, 14, 4, pp. 411-424.

Defourny, A., Henry, A., Nassaut, S., Defourny, J. & Nyssens, M. (2008), “Performance evaluation and legitimacy of the third sector: the case of the Belgian domiciliary care quasi-market”, *HEC-ULg Working paper 200807/02.*, pp.

Defourny, J. (2001), “From Third Sector to Social Enterprise”, in Borzaga, C. & Defourny, J. (eds.), *The Emergence of Social Enterprise*, London: Routledge, pp. 1-28.

Defourny, J., Henry, A., Nassaut, S. & Nyssens, M. (2010), “Does the mission of providers matter on a quasi-market? The case of the belgian ‘service voucher’ scheme”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 81, 4, pp. 583-610.

Defourny, J. & Nyssens, M. (2006), “Defining social enterprise”, in Nyssens, M. (ed.), *Social Enterprise. At the crossroads of market, public policies and civil society*, London: Routledge, pp. 3-26.

_____ (2010), “Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences”, *Journal of Social Entrepreneurship*, 1, 1, pp. 32-53.

Defourny, J., Simon, M. & Adam, S. (2002), *The Cooperative Movement in Belgium: Perspectives and Prospects*, Brussels: Luc Pire.

DiMaggio, P. & Powell, W. (1983), "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields", *American Sociological Review*, 48, 2, pp. 147-160.

Dujardin, A. & Mertens, S. (2008), "Les coopératives agréées en Belgique : une perspective macroéconomique", in Van Opstal, W., Gijssels, C. & Develtere, P. (eds.), *Entrepreneuriat coopératif en Belgique. Theories et pratiques*, Leuven: Acco, pp.

Esping-Andersen, G. (1999), *Social foundations of postindustrial economies*, Oxford University Press.

Gardin, L. & Nyssens, M. (2010), "Les quasi-marchés dans l'aide à domicile : une mise en perspective européenne", *Annals of public and cooperative economics*, 81, 4, pp. 509-536.

Grégoire, O. (2003), "National Profiles of Work Integration Social Enterprises: Belgium", *EMES Working Paper*, 03, 08, pp.

Gui, B. (1991), "The Economic Rationale for the 'Third Sector'. Nonprofit and other Noncapitalist Organizations", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 62, 4, pp. 551-572.

Henry, A., Nassaut, S., Defourny, J. & Nyssens, M. (2009), *Économie plurielle et régulation publique : Le quasi-marché des titres-services en Belgique*, Gand: Academia Press.

Huybrechts, B. (2012), *Fair Trade Organizations and Social Enterprise. Social Innovation through Hybrid Organization Models*, New York: Routledge.

Huybrechts, B. & Mertens, S. (2014), "The Relevance Of The Cooperative Model In The Field Of Renewable Energy", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 85, 2, pp. 193-212.

Huybrechts, B., Mertens, S. & Rijpens, J. (2014), "Explaining stakeholder involvement in social enterprise governance through resources and legitimacy", in Defourny, J., Hulgard, L. & Pestoff, V. (eds.), *Social Enterprise and the Third*

Sector: Changing European Landscapes in a Comparative Perspective, London & New York: Routledge, pp.

Lemaître, A. & Nyssens, M. (2012), “Les entreprises sociales d’insertion en Belgique, région wallonne”, in Gardin, L., Laville, J.-L. & Nyssens, M. (eds.), *Entreprise sociale et insertion. Une perspective internationale*, Paris: Desclée de Brouwer, pp. 157-184.

Lemaître, A., Nyssens, M. & Platteau, A. (2005), “Les entreprises sociales d’insertion par le travail entre idéal-type et institutionnalisation”, *Recherches sociologiques*, 2005/1, pp. 61-74.

Mertens, S., Bosmans, P. & Van de Maele, C. (2008), *Entrepreneuriat Coopératif: Coup de projecteur sur une économie humaine*, Bruxelles: Conseil National de la Coopération.

Nassaut, S., Nyssens, M. & Henry, A. (2008), “Enjeux d’une coexistence de prestataires à finalité sociale et lucrative, suite à l’introduction, en Belgique, d’un quasi-marché dans le champ des services de proximité”, *Impresa Sociale*, 2008/3, pp.

Nyssens, M. (ed.) (2006), *Social Enterprise. At the crossroads of market, public policies and civil society*, London: Routledge.

Nyssens, M. (2008), “Belgium”, in Defourny, J. & Nyssens, M. (eds.), *Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments*, Liège: EMES European Research Network, pp.

Ostrom, E. (1990), *Governing the Commons : The Evolution of Institutions for Collective Action* Cambridge: Cambridge University Press.

Périlleux, A., Hudon, M. & Bloy, E. (2012), “Surplus Distribution in Microfinance: Differences Among Cooperative, Nonprofit, and Shareholder Forms of Ownership”, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 41, 3, pp. 386-404.

Salamon, L. L., Sokolowski, S. W. & List, R. (2003), *Global Civil Society: An Overview*, Baltimore: Johns Hopkins Center for Civil Society Studies.