

AVANCE DE INVESTIGACIÓN

Dimensiones culturales de la empresa social. Un modelo para el análisis¹

Cultural dimensions of social enterprises. An analytical model

Richard PFEILSTETTER

Universidad de Sevilla, España

RESUMEN Este artículo propone un modelo teórico para el análisis de las diferentes dimensiones socioculturales de la empresa social. La necesidad de avanzar en modelos de este tipo deriva de la gran variedad de organizaciones que actualmente se subsumen bajo el mismo lema «empresa social», como de la menor atención que han recibido las variables intangibles en el desarrollo de estas organizaciones. Por lo tanto, el modelo propuesto aquí pretende discutir la contribución que pueden hacer al debate académico actual sobre la empresa social el concepto de «racionalidad» de Max Weber, la noción de «régimen de bienestar» de Esping-Andersen y los «tipos culturales» propuestos por Mary Douglas. El artículo presenta una combinación de estos conceptos en dos ejes que permiten analizar diferentes dimensiones culturales de la realidad empírica de empresas concretas. El primer eje es la «escala social» (micro, macro y mesosocial), que incluye la organización interna, las características jurídicas y el contexto del estado de bienestar nacional de la empresa. El segundo eje es el «tipo cultural», que subyace en cada uno de los niveles del primer eje: el burocrático-jerárquico, el mercantil-individualista y el tradicional-comunitario.

1. El artículo es producto del proyecto de investigación FAB-MOVE (For a Better Tomorrow: Social Enterprises on the Move). Dicho proyecto ha recibido fondos del Programa de Investigación e Innovación Horizonte 2020 de la Unión Europea a través de la beca 688991.

PALABRAS CLAVE Empresa social, tercer sector, emprendimiento social, economía social.

ABSTRACT This paper proposes an analytical model for research into the sociocultural dimensions of social enterprises. The need to develop such models is due to the great variety of organizations currently summarized under the term «social enterprise». The model suggested in this contribution complements some of the existing academic definitions of social enterprises with sociocultural theories, such as Weber's notion of «rationality», the «welfare regimes» announced by Esping-Andersen and the «social types» developed by Mary Douglas. I combine these concepts on two axes. The first axis is the social scale (at micro, meso and macro level) and includes the internal organization, legal characteristics and welfare state context of the social enterprise. The second axis is the «cultural type» underpinning the different scales of axis one: the bureaucratic-hierarchical, the commercial-individualistic and the traditional-communitarian.

KEYWORDS Social enterprises, third sector, social entrepreneurship, social economy.

Introducción

En las últimas décadas las políticas sociales en Europa han visto un cambio de modelo. En los años setenta y ochenta se consolidó en muchos Estados de Europa continental un modelo de bienestar basado en un conjunto de servicios garantizados y suministrados por la Administración pública (Esping-Andersen 2001: 101-102). Desde los años noventa gana cada vez más protagonismo una doctrina que otorga a la Administración el papel de fomentar la iniciativa privada y ciudadana para la cobertura de estos servicios, a través de licitaciones públicas, incentivos económicos, becas, cooperaciones público-privadas o el fomento del voluntariado (Harvey, 1989).

Esto ha dado lugar a un cada vez más complejo «tercer sector» que aglutina, según definición, una amplia variedad de instituciones. Estas instituciones se sitúan en el medio de dos polos: el ámbito público-administrativo-burocrático y el ámbito privado-competitivo-empresarial, cuya separación caracterizaba tradicionalmente el modelo de Estado de bienestar en Europa (Montagut, 2011). Cooperativas, mutualidades, fundaciones, asociaciones, ONG o empresas (sociales) de inserción laboral son hoy sólo algunos de los varios actores que representan

la creciente desarticulación de la diferencia entre ambas esferas. Este cambio de modelo está estrechamente relacionado con las políticas de privatización, por ejemplo, de muchas empresas estatales, que se ha fomentado desde los años noventa, así como de la respuesta política más reciente a la crisis financiera del año 2008, principalmente centrada en la contención del endeudamiento y el control del gasto público. Además, en los diferentes países europeos hubo etapas políticas concretas que se asocian con esta introducción creciente de la responsabilidad individual y de la competitividad en el ámbito de la prestación de servicios sociales. Estas son, por ejemplo, las recetas de la «Agenda 2010» en Alemania o del «New Labour» en el Reino Unido (Dey y Teasdale, 2016: 487-488).

Tanto la racionalización como la mercantilización de las políticas sociales en muchos países europeos son acompañadas de nuevos discursos y conceptos que tratan de explicar este nuevo contexto político-institucional y el surgimiento de las nuevas organizaciones que acompañan este cambio. Ejemplo de ello son conceptos como la «economía colaborativa», el «filantropocapitalismo», la «responsabilidad social corporativa» o el «altruismo eficaz», es decir, la aplicación del cálculo de coste-beneficio al ámbito de la caridad (Singer, 2015; MacAskill, 2015). Es también en este contexto en el que surge el concepto de la «empresa social» (Kerlin, 2010), un término empleado crecientemente en el ámbito de la gobernanza europea. La empresa social es definida como un modelo de organización que combina el principio mercantil de la maximización con fines no lucrativos, es decir, sociales (Defourny y Nyssens, 2010). Sin embargo, dentro de esta definición muy amplia existe una gran variedad de instituciones (Galera y Borzaga, 2009).

Es en este contexto institucional y político en el que pretendemos avanzar en la conceptualización y el estudio de la empresa social en Europa en el marco del proyecto FAB-MOVE (H2020-688991). La idea principal del proyecto es comparar diferentes experiencias de empresas sociales concretas por toda Europa y contextualizarlas dentro de los diferentes modelos jurídicos-nacionales existentes en los diferentes Estados miembros de la unión. Para ello, tanto académicos del ámbito de las ciencias sociales, como profesionales del ámbito de la empresa social y de su fomento, estamos realizando estancias de investigación en nuestras respectivas instituciones para intercambiar experiencias que permiten mejorar nuestra comprensión de los diferentes modelos de la empresa social existentes en Europa.

En la primera fase del proyecto hemos elaborado un mapeo de los distintos marcos políticos, sociales, económicos e históricos-institucionales existentes en

los diferentes Estados miembros (para el caso de España, véase Pfeilstetter y Gómez-Carrasco, en prensa). En este informe nos basamos en una cada vez más amplia bibliografía que analiza la empresa social española desde una perspectiva comparativa europea (Capdevila y otros, 2014; Díaz-Foncea y Marcuello, 2012; Fisac Ramon y Moreno-Romero, 2015; Guillén y León, 2011; Huysentruyt y otros, 2010; Nițulescu y Rimac, 2014; Rodríguez-Cabrero y Marbán-Gallego, 2015). En la segunda fase de la investigación, en la que nos encontramos actualmente, vamos a contrastar estas diferentes tradiciones nacionales con estudios de empresas concretas. Durante los años 2016 hasta 2018 estamos conociendo de primera mano el funcionamiento de empresas sociales en diferentes contextos nacionales. Entre todos ellos existe una amplia variedad de modelos jurídicos, dinámicas de organización interna o contextos socioeconómicos regionales. Sin embargo, pretendemos que nuestro análisis de estas empresas permita su posterior comparación. ¿Qué modelo podría permitir analizar tanto el contexto nacional, las modalidades jurídicas que adoptan las empresas sociales y los factores microsociales de su organización interna?

En este artículo quiero avanzar y discutir un modelo teórico-metodológico para su posterior empleo en el análisis de empresas concretas. Es un modelo tentativo que pretende invitar a un debate y a su mejora futura por parte de académicos y profesionales. Aunque mi modelo está inspirado en la situación de estas empresas en Europa, pienso que muchos de los problemas que discuto a continuación son extrapolables también a otros contextos geográficos. El modelo que propongo compagina una serie de variables que en el diseño del citado proyecto de investigación han sido considerados importantes y que se detallarán a continuación.

En la primera sección propongo, como marco vertebrador del modelo, la distinción entre tipos culturales que establece Mary Douglas en el marco de lo que se ha llamado «teoría cultural». Ella distingue entre al menos tres lógicas sociales organizativas: individualismo, igualitarismo y jerarquía. Estas tres grandes tipologías ideales me van a permitir en la segunda sección discutir tres modelos distintos de Estados de bienestar. La clasificación desarrollada por Esping-Andersen distingue entre el modelo liberal anglosajón, el «modelo Bismarck» continental y el modelo socialdemócrata (y eventualmente un modelo tradicional o mediterráneo). En la tercera sección del artículo voy a añadir al modelo la discusión académica en torno a las tipologías de empresas sociales diferentes. Por ejemplo, Defourny y Nyssens, dos autores internacionales eminentes en el estudio de la empresa social, diferencian entre «empresas sociales» y «empren-

dimiento social» (2010). Sin embargo, en España y otros países se ha consolidado el término «economía social». La cuarta sección del artículo añade la dimensión microorganizacional a nuestro modelo. Voy a introducir los tres tipos de racionalidad de la acción social propuestos por Max Weber (1920) y proponer que las dinámicas sociales internas de las empresas sociales se pueden describir adecuadamente con esta tipología. La racionalidad práctica, la substantiva y la formal, son tres motivaciones genéricas del comportamiento humano, que también están presentes (en diferentes combinaciones) en las decisiones, estrategias y deseos de los protagonistas del tercer sector. En las conclusiones explico cómo las diferentes dimensiones del modelo se complementan y lo visualizo mediante un esquema. También discuto las limitaciones y potencialidades del modelo analítico desarrollado y apunto brevemente algunos casos empíricos concretos para ilustrar las posibles aplicaciones del modelo.

Tipologías culturales

La antropóloga británica Mary Douglas (1921-2007) es generalmente reconocida como la fuente de inspiración principal de lo que se ha venido a conocer como *Grid-Group Cultural Theory* o teoría cultural, como la voy a llamar a continuación. Esta teoría fue elaborada por varios autores que se basaban en las aportaciones de Douglas (Thompson, Ellis y Wildavsky, 1990), pero también en conversación y colaboración con ella (Douglas y Wildavsky, 1982). En los últimos años de su carrera, Douglas impartió una serie de cursos y conferencias en las que explicó el desarrollo histórico de esta teoría y resumió sus aportaciones principales. En las líneas siguientes, con el fin de sintetizar una teoría compleja y abstracta, voy a basarme como fuente principal en una charla que impartió la antropóloga en la London School of Economics (Douglas, 2005).

La teoría cultural de Douglas parte de la existencia de tres tipologías básicas de organización social humana. Estos son la individualista, la jerárquica y el enclave. Aquella sociedad donde prima la organización social individualista está celebrando las diferencias entre individuos. Las personas se conciben como independientes y están convencidas que cada una es artífice principal de su éxito o de su fracaso. Esta lógica social promueve deseos personales y la libertad individual es el valor primordial que rige la vida colectiva. Por todo ello, este tipo de dinámica social excluye sistemáticamente a aquellos que no son capaces de competir exitosamente. La incompetencia es, por lo tanto, motivo de marginalización social en este tipo de sociedad.

Contrario al individualismo, en las relaciones sociales de organizaciones jerárquicas se marcan las posiciones sociales que ocupan las personas. Los individuos se identifican con el lugar que les corresponde en un sistema de rangos y cada uno es percibido como nada más que un pequeño grano de arena en un organismo social mayor. El bien común es lo que produce satisfacción a sus miembros, no el éxito personal como en el sistema individualista. Existe lo que Douglas llama un «fuerte lobby de los débiles» (1992: 55) ya que en una sociedad jerárquica los poderosos tienen que justificar sus decisiones en función de los beneficios esperados para la totalidad de los miembros del grupo de referencia. Dado que el modelo organizativo de la cultura jerárquica o posicional es típicamente una pirámide, las mayorías sociales son los miembros con rangos inferiores. Es difícil ser expulsado de una estructura jerárquica y se motiva a todos los miembros a que cumplan con la función que tienen asignada y no a sus impulsos personales. Sólo la desobediencia, no la incompetencia, descalifica en este sistema y generalmente la movilidad social es restringida a pequeños pasos arriba y abajo de una escalera virtualmente infinita de rangos.

El enclave es un tipo de organización social que requiere de una oposición rígida entre una sociedad mayoritaria y un grupo minoritario. Es básicamente este grupo mayoritario, imaginado o real, el que es constitutivo del enclave. Los enclaves fomentan relaciones sociales internas que promueven el igualitarismo y hay una fuerte identificación con la misión moral colectiva. Esta misión es percibida por los miembros como moralmente superior y en conflicto directo con los valores de la sociedad mayoritaria en la que se inserta el grupo. Por lo tanto, existe una simbiosis entre la voluntad individual y la colectiva y los miembros tienen un fuerte sentido de pertenencia. Como la inclusión en un enclave social está diseñada para ser de por vida, los miembros de éste vigilan constantemente potenciales traidores o subversivos.

Para Douglas, estas tres modalidades básicas que reglamentan la interacción humana son universales y por lo tanto potencialmente presentes en cualquier sociedad. Sin embargo, en una sociedad o grupo social concreto, hay una tendencia a que alguno de los tres modos organizativos sea predominante, mientras que los otros sean subalternos. Concebir estas formas organizativas en un estado de competición continuo en realidades sociales espacio-temporales específicas, es lo que permite un análisis dinámico de la vida social en acción. Esto quiere decir que los tres tipos describen estructuras sociales universales e invariables, mientras que la descripción del cambio o el conflicto entre estos modelos, permite dar cuenta de la dimensión diacrónica de la vida social. La teoría cultural

de Douglas ha sido aplicada a una gran variedad de casos empíricos y Douglas animaba explícitamente a la aplicación y adaptación de este modelo.

Lo que voy a argumentar en este trabajo es que este modelo societario genérico de Douglas puede ser útil para agrupar y sistematizar varias teorías seminales para el análisis de empresas sociales en Europa. A su vez proporciona un lenguaje para narrar el núcleo sociológico de estas teorías que coinciden sorprendentemente bien con los tipos propuestos por Douglas, como se verá más adelante. La primera teoría seminal es una teoría que explica el contexto nacional en el que se insertan las empresas sociales.

Regímenes de bienestar

Esping-Andersen (1999, 2001) propone una clasificación de al menos tres diferentes regímenes de bienestar históricamente emergidos en Europa: el modelo liberal, el socialdemócrata y el conservador (2001: 101-115). Su clasificación ha sido muy influyente en ciencias sociales y en particular en la literatura especializada sobre la empresa social y el tercer sector, porque expone de una manera resumida y heurística tres distintos marcos jurídicos, históricos y políticos en el que operan estas organizaciones. Aunque Esping-Andersen piensa principalmente en Estados concretos que se aproximan a una u otra tipología, su trilogía conceptual también puede emplearse para clasificar las políticas estatales específicas dentro de diferentes sectores, como las pensiones, sanidad, igualdad, familia, desempleo, discapacidad o vivienda. A continuación, voy a exponer de una manera muy resumida la tipología, obviando por motivos de espacio los datos históricos y estadísticos que justifican el argumento original del autor.

El modelo liberal predomina en países como Canadá, Estados Unidos, Australia, Irlanda o Reino Unido. Estos países mantienen unos niveles de gasto social relativamente bajos, las pensiones tienden a ser privadas y la asistencia social fraccionaria (Esping-Andersen, 2001: 106). Por lo tanto, es un modelo de Estado de bienestar «residual» que sólo presta asistencia en pocas situaciones de exclusión y es muy selectivo a la hora de conceder las prestaciones. El modelo liberal confiere al mercado un papel importante para resolver problemas sociales y tiende a individualizar los riesgos sociales. De hecho, una diferencia principal de este modelo respecto a otros es su posición sobre la definición misma de los problemas sociales. Muchos riesgos y desigualdades se interpretan como aceptables, asumibles, no problemáticos o incluso deseables, como una fuente de creatividad e innovación.

El modelo socialdemócrata predomina en los países nórdicos desde los años sesenta del siglo XX. Es un sistema comparativamente generoso en cuanto a las prestaciones sociales estatales y está normalmente relacionado con la presencia dominante y prolongada de partidos socialdemócratas en el gobierno (Esping-Andersen, 2001: 107-108). El derecho a prestaciones sociales está vinculado en mayor medida a la ciudadanía y no al tipo de aportaciones monetarias que hacen los ciudadanos. Este universalismo se combina con una tendencia a «desmercantilizar el bienestar» (Esping-Andersen, 2001: 108), es decir, los servicios los presta preferiblemente el sector público. La atención a niños, ancianos y madres trabajadoras resulta especialmente generosa en países como Noruega, Suecia o Dinamarca y existe una política activa de fomento al pleno empleo.

El sistema del Estado de bienestar conservador predomina en la Europa continental. Es heredero del estatismo monárquico y de la doctrina social católica. La segmentación de la población por estatus socioeconómico, el estatismo, el corporativismo y el familiarismo son ejes básicos de esta modalidad organizativa de los servicios sociales (Esping-Andersen, 2001: 111). A pesar de diferencias entre el modelo francés republicano-laico y el alemán federal de la subsidiaridad, los modelos conservadores comparten el corporativismo como rasgo distintivo. Las prestaciones sociales están mediadas por grandes corporaciones profesionales o confesionales, creadas, reglamentadas y supervisadas por el Estado. La seguridad social es obligatoria y predominante en este modelo y el sistema privilegia a la familia que se concibe como responsable para proporcionar servicios sociales a sus miembros. Las políticas laborales son pasivas, protegen fuertemente a aquellos que ya tienen empleo, porque se les considera «cabezas de familia». El sistema conservador tiende a tratar de manera privilegiada a los funcionarios, por ejemplo, en relación a las pensiones.

Las analogías que pueden establecerse entre los tipos de organización social de Douglas y la trilogía de tipos diferentes de Estados de bienestar de Esping-Andersen, pueden apreciarse ya en la similitud del vocabulario empleado por ambos autores. Esping-Andersen apunta que el modelo de solidaridad subyacente en los tres modelos es individualista para el sistema liberal, es universalista para el modelo socialdemócrata y es corporativista, estatal y familiar para el caso conservador (2001: 115). Por ejemplo, si se entiende como «solidaridad universalista» relaciones sociales entre personas que se conciben o son tratadas ante todo como ciudadanos iguales con los mismos derechos independientemente de su posición socioeconómica, se podría argumentar que estas sociedades de la abundancia de Escandinavia funcionan como «enclaves» en palabras de Dou-

glas. Son islas prósperas, igualitarias y a menudo percibidas como también moralmente superiores y diferentes al resto del mundo. Estos Estados de tradición socialdemócrata generan un fuerte sentido de pertenencia o de ciudadanía y responsabilidad cívica. Frente a ello, las organizaciones subyacentes del sistema conservador (el Estado, la monarquía, la corporación, la Iglesia Católica y el parentesco) son esencialmente organizaciones jerárquicas. Es la posición social que estas organizaciones asignan a los ciudadanos (casado, funcionario, afiliado, etcétera) la que da derecho a servicios sociales directos o indirectos, como pensiones, prestaciones de desempleo o deducciones fiscales. Por lo tanto, los diferentes entornos socioculturales de la empresa social (los diferentes regímenes de bienestar) pueden describirse también de manera más abstracta como diferentes culturas organizacionales, tal y como los desarrolló Douglas.

Dirigimos ahora la mirada a las distintas definiciones de la empresa social. También para este caso se pueden encontrar tipologías que encajan a grandes rasgos con las tres lógicas sociales que había descrito Mary Douglas.

Emprendimiento, empresa y economía social

En años recientes se han elaborado definiciones diversas de la empresa social, buscándose un concepto válido para comparar las distintas realidades empíricas de esta forma organizacional en Europa y Estados Unidos (Mair, Robinson y Hockerts, 2006; Defourny y Nyssens, 2010). Una parte importante de este trabajo ha sido fruto de proyectos y actividades de investigación a escala europea (Nițulescu y Rimac, 2014; Huysentruyt y otros, 2010; Capdevila y otros, 2014; Wilkinson y otros, 2014; Defourny y Nyssens, 2010).

Defourny y Nyssens son dos autores eminentes en este debate académico internacional en relación a las empresas sociales. En uno de sus textos seminales discuten las distintas tradiciones nacionales de la empresa social en Europa y Estados Unidos y localizan en la literatura especializada dos «escuelas de pensamiento» que llaman la «empresa social», por un lado, y el «emprendimiento social», por el otro (2010: 40-42; en términos muy similares para el caso de España, véase Valenzuela y Molina, 2013). La noción del *emprendimiento* social se centra en los resultados, la innovación y el impacto social de los llamados «agentes de cambio» o *change makers*, donde la modalidad organizativa (empresa con o sin ánimo de lucro) no es un criterio primordial para la definición. Frente a ello, la noción de la *empresa* social se centra en los ingresos comerciales presentes en organizaciones no lucrativas. Sin embargo, como reconocen Defourny y

Nyssens, hay autores que distinguen dentro de esta categoría dos tipos. Mientras que algunos autores llaman empresas sociales sólo aquellas donde más del 50% de los ingresos de la organización proviene de la actividad comercial, otros incluyen también aquellas organizaciones no lucrativas que sólo desempeñan alguna actividad comercial para diversificar sus ingresos. Relacionado con esta distinción, los autores hacen referencia al concepto de *economía social*. Sugieren que es un concepto presente en países como Francia o Bélgica (y tendríamos que añadir España) y que hace referencia a aquellas organizaciones pertenecientes al tercer sector que introducen modelos empresariales de funcionamiento (Defourny y Nyssens, 2010: 35). Basado en esta discusión, propongo una distinción teórica entre economía, empresa y emprendimiento social. Entiendo que cada uno de estos términos apunta a un tipo ideal de organización específica, aunque las organizaciones reales existentes combinan y mezclan diferentes aspectos de estos tipos ideales.

Dentro del concepto de la economía social podríamos incluir todas aquellas organizaciones que tienden a ser económicamente dependientes y jurídicamente independientes de la Administración pública. Son organizaciones que compiten por los fondos públicos que proporciona la Administración a través de licitaciones, contratos, incentivos, becas o subvenciones. El cumplimiento de las exigencias administrativas asociadas a la obtención y gestión de estos fondos ocupa una parte importante de los profesionales que trabajan en estas organizaciones. Sin embargo, como estas organizaciones son formalmente independientes del Estado, suelen recibir también donaciones privadas, contar con voluntarios y estar involucradas en alguna actividad comercial directamente o través de alguna empresa que han creado para este cometido. También podrían incluirse organizaciones no lucrativas que en su forma organizativa han introducido algún componente de gestión procedente del mundo empresarial. La adopción de algunos elementos mercantiles-competitivos de estas organizaciones puede tener varias explicaciones. Puede ser una manera de diversificar las fuentes de sus ingresos, aprovechar algunos nichos de mercado que la actividad no lucrativa «naturalmente» conlleva (como la venta de productos de «comercio justo») o para cualificar como beneficiario de fondos públicos mostrando un compromiso con los nuevos valores de la competitividad y la cofinanciación de los servicios sociales que promueve la Administración. Esta paradoja, de que las organizaciones de la economía social adoptan una actitud y un discurso mercantil para legitimar su financiamiento con fondos públicos, ha sido descrita recientemente por Dey y Teasdale en Inglaterra como «mimetismo táctico» de las empresas

sociales (2016). Podrían incluirse en esta categoría la mayoría de las organizaciones cívicas, asociativas y confesionales que en el modelo conservador corporativista continental prestan servicios sociales de manera subsidiaria, es decir, por encargo del Estado. Estas organizaciones (la «economía social» en nuestra clasificación) se deben más a las exigencias y requerimientos de los procedimientos administrativos que a los clientes de sus servicios o a la rentabilidad de éstos. Por lo tanto, es el «tipo cultural» burocrático-jerárquico que mejor describe la dinámica organizativa subyacente a la «economía social», porque la obediencia y la adaptación a las imposiciones de administración pública es el objetivo primordial de estas organizaciones.

Frente a ello, el término de «empresa social» podría utilizarse para denominar aquellas organizaciones que comercian para fines no lucrativos. Son empresas, porque buscan ser lucrativas, pero el objetivo de la rentabilidad de su actividad no es el aumento del beneficio particular-privado, sino el aumento del beneficio colectivo-público. Son organizaciones que no reparten los beneficios entre sus socios, sino los reinvierten para el beneficio colectivo que persiguen. Podrían incluirse en esta categoría muchas cooperativas que trabajan lucrativamente con la finalidad de proporcionar empleo seguro y de calidad para sus cooperativistas. Incluso podría extenderse el término a empresas donde, de hecho, los beneficios sociales superan a los particulares, aunque esto no sea un objetivo autoproclamado por la empresa. Esto pasa por ejemplo en algunas empresas familiares o tradicionales que se rigen por compromisos éticos con una comunidad, sus empleados o sus familiares. El nicho de mercado que explotan idealmente estas empresas son productos con un alto valor social o ecológico añadido. Aunque puede haber subvenciones directas o indirectas a estas empresas, estas organizaciones existen porque su modelo de negocio es viable en términos mercantiles. Entendida la empresa social en estos términos, se pueden apreciar algunas analogías con la cultura individualista que describe Douglas, donde el mérito individual, la competición, la aptitud, el talento y la capacidad son el principal signo distintivo de funcionamiento.

Frente a ello, el término emprendimiento social podría reservarse para aquellas organizaciones donde la innovación de procedimientos, la creación de nuevos servicios y la ruptura con discursos y prácticas habituales en el sector de los servicios sociales son signos distintivos. Son organizaciones que se definen en oposición a las establecidas y se posicionan con un mensaje que reclama superioridad moral ante las empresas sociales «tradicionales». No sólo son organizaciones que se desmarcan del *establishment* programáticamente, sino a menudo

se autodefinen como subalternas y en conflicto con todo el sistema mayoritario de los servicios sociales, como las grandes corporaciones y la Administración. Son empresas que viven del atractivo de una figura carismática, de la imagen altamente mediática de la organización o del ideal (utópico) que son capaces de representar creíblemente mediante una marca o un nombre de manera original. A los empleados, clientes, socios, publicitarios y mecenas de estas empresas les une un fuerte sentimiento de compromiso con la misión a menudo utópica de la organización. Estas empresas aparecen y desaparecen con mayor frecuencia que las organizaciones descritas anteriormente o se incorporan con el tiempo en uno de esos otros dos modelos. Ello también está estrechamente relacionado con el modelo de financiamiento paradigmático de estas iniciativas. Una iniciativa típica de «emprendimiento social» se costea idealmente con fondos privados (es frecuente la modalidad del autoempleo), por una comunidad de seguidores (por ejemplo, mediante *crowdfunding*), de las aportaciones de socios y de familiares, todos ellos comprometidos moralmente con la misión y con los emprendedores mismos. Como consecuencia, estas organizaciones tienden a tener una fuerte cohesión interna, un amplio margen de independencia, un fuerte liderazgo y poca flexibilidad financiera o capacidad de expansión.

Pueden, por lo tanto, ser equiparados hasta cierto punto con la lógica social que subyace al enclave como es descrito por Douglas. Los emprendedores sociales viven de su condición como minoría «revolucionaria» dentro del universo más amplio de la economía social subvencionada por el Estado y de la empresa social explotando oportunidades de mercado al margen de la Administración. Desde el punto de vista del análisis sociocultural de estas organizaciones que propongo aquí, es esta condición también la que marca tanto las posibilidades como las limitaciones del emprendimiento social. Pasamos ahora a considerar por último las tipologías de la organización microsociales de las organizaciones del tercer sector.

Racionalidades de la acción social

Max Weber, uno de los padres fundacionales de las ciencias sociales, es generalmente asociado con el perspectivismo social, es decir, con la idea de que existen múltiples realidades o mundos sociales que son inconmensurables. En Weber (1920, 1980) prima la comprensión (*verstehen*) de los diferentes mundos sociales (*Lebenswelten*) y se interesa por el sentido mentado (*gemeinter Sinn*) que orienta la conducta de los agentes sociales cuando interactúan. La acción social (*sozia-*

le Handlung) para Weber consiste en estas expectativas mutuas (*Erwartungen*). Para este artículo, voy a explorar muy brevemente el concepto de «racionalidad de la acción social», que quizás resulta útil para el análisis y la clasificación de procesos microsociales dentro de las empresas sociales o del tercer sector. Uso como referencia bibliográfica principal para las consideraciones expuestas a continuación la introducción seminal de Stephen Kalberg al concepto de racionalidad en Weber (1980). Para Weber existen cuatro tipos de racionalidad subyacentes a la acción social y para los fines de mi modelo he seleccionado tres de ellos: la racionalidad práctica, la formal y la sustantiva.

Las personas cuyos comportamientos se rigen por la racionalidad práctica tienden a aceptar el mundo como es y a buscar soluciones pragmáticas a problemas concretos e inmediatos. La racionalidad práctica interpreta el mundo como dominado por intereses de actores concretos con plena capacidad propia. Esta subordinación del yo a la realidad va acompañada de una oposición a soluciones utópicas y explicaciones transcendentales del mundo. Es una perspectiva típicamente asociada al empresario o al comerciante. La rutina laboral de personas activas en un mercado puede describirse como una cadena infinita de pequeñas reacciones a nuevas circunstancias contextuales (oferta y demanda) que están fuera del control del empresario. Por ello estas personas tienden a resolver problemas inmediatos en vez de concebir estrategias abstractas y de largo plazo. El interés propio y la pragmática subyacen la racionalidad práctica (Kalberg, 1980: 1.158).

La racionalidad sustantiva orienta la acción social sobre la base de un conjunto de valores. La conducta basada y justificada en base a la fidelidad, la compasión, la igualdad, la belleza o la justicia, por nombrar sólo algunos, es representativa de esta lógica sustantiva. La racionalidad sustantiva permite seleccionar, medir y juzgar inmediatamente la infinita sucesión de hechos de la vida ordinaria, acorde a este conjunto de valores (Kalberg, 1980: 1.155). Este estándar único, los valores, dan lugar a comunidades de personas que los comparten y cuya vida se organiza en torno a estos postulados o cánones. Ellos filtran, evalúan y juzgan incesantemente la realidad con este criterio universal e axiomático para su pensamiento. Para Weber es importante constatar la existencia de una pluralidad de valores y el hecho de que sus postulados se escapan a la validación científica, es decir, no pueden ser falsificados en términos popperianos. Por lo tanto, lo que para un grupo racional, es irracional para el otro. De ahí que hay mundos sociales potencialmente irreconciliables como la ciencia y la religión, la economía capitalista y la comunista, o la ética social hindú y el budismo místico-

contemplativo (Kalberg, 1980: 1.156), porque se basan en postulados racionales-sustantivos divergentes. Se puede decir que la racionalidad sustantiva es una manera de percepción del mundo en forma de dicotomías antagónicas.

La racionalidad formal se aplica siempre cuando la acción social de los individuos se justifica en base a leyes, regulaciones o mandatos. Este tipo de racionalidad organiza la experiencia en torno a reglamentos abstractos y universales. Este «espíritu burocrático» rechaza la arbitrariedad y concibe a las personas en términos «impersonales». El comportamiento racional-formal permite la clasificación inmediata de cualquier experiencia humana en «casos», «procedimientos» o «números». Es un pensamiento que rechaza la existencia de circunstancias particulares. Weber asocia este tipo de racionalidad, a diferencia de los dos tipos discutidos anteriormente, con el proceso modernizador, donde esferas sociales se diferencian en el económico, el legal, el científico o el burocrático.

La misma Mary Douglas (2005) ha reconocido cierta analogía entre sus tipos culturales y los modelos de racionalidad de Weber. Sin embargo, más que los tipos culturales de Douglas, las ideas de Weber ponen mayor énfasis en los actores sociales a la hora de clasificar las diferentes estrategias y motivaciones de éstos. A menudo son estas lógicas microsociales las motivaciones de los empresarios y empleados, arraigadas en biografías y materializadas en decisiones, que hacen una diferenciación sociológica entre una organización y otra. En otras palabras, la dimensión de la racionalidad de la acción social debe tener la misma consideración analítica que el modelo jurídico-organizativo o el marco político-estatal en el que se inserta la empresa social. En la siguiente sección voy a intentar unir las diferentes líneas argumentativas desarrolladas hasta aquí, para concluir en una propuesta para un modelo genérico para el análisis de la empresa social.

Hacia un modelo sociocultural de la empresa social

La tabla 1 sintetiza los diferentes elementos conceptuales descritos en las cuatro secciones previas. Figura en la parte de la izquierda de la tabla la escala del análisis (de lo macro a lo microsocioal), acompañada en la parte de la derecha por las tres modalidades diferentes de organización social.

Voy a justificar a continuación, las condiciones de posibilidad para una aplicación de este modelo. El objetivo último es proporcionar un guía útil para la observación, el análisis y la clasificación de las diferentes dimensiones socioculturales subyacentes de la «empresa social».

Las tipologías heurísticas descritas en los apartados previos han sido conce-

Tabla 1. Modelo para el análisis de la empresa social (elaboración propia)

Tipologías culturales	Individualismo	Enclave	Jerarquía
Regímenes del bienestar	Liberal	Socialdemócrata	Conservador
Definición empresa social	Empresa s.	Emprendimiento s.	Economía s.
Racionalidad (acción social)	Práctica	Substantiva	Formal

bidas por sus respectivos autores como tipos ideales que en la realidad empírica necesariamente se encuentran entremezclados. Sin embargo, son lógicas sociales que se prestan para ser diferenciadas teóricamente, a su vez que pueden encontrarse distribuidas de manera desigual en contextos empíricos concretos. Esto quiere decir que existen casos de sociedades, instituciones y comportamientos concretos que casan proporcionalmente más con una tipología que con otra.

Veamos un breve ejemplo —el caso de diferentes regímenes de bienestar presentes en el marco de un Estado concreto— para ilustrar este argumento. En España, las pensiones son financiadas por los contribuyentes. En el contexto de un mercado laboral competitivo y un desempleo estructural elevado, se puede decir que este segmento de los servicios sociales está marcado por un régimen conservador, según la clasificación de Esping-Andersen. Sin embargo, para el caso de las ayudas a las familias, que son sobre todo indirectas en España (desgravación fiscal) e inferiores a las prestaciones directas en muchos otros países europeos, el modelo español podría clasificarse más como un modelo liberal (a este respecto Esping-Andersen también discute el modelo «mediterráneo» —1999: 121-122—, pero en esta contribución no es viable entrar en todos los detalles de las teorías citadas). El sistema de sanidad pública en España, al contrario, es accesible para todos los ciudadanos de manera indiscriminada. Por lo tanto, este sistema redistributivo es representativo del modelo socialdemócrata. Sin embargo, se podrían evaluar y ponderar estos diferentes componentes del sistema de bienestar español y defender que en su conjunto predomina uno de los tipos de Esping-Andersen. Por otro lado, este tipo de análisis permite valorar la estructura de posibilidades para la iniciativa empresarial o ciudadana en los diferentes segmentos del Estado de bienestar. Por ejemplo, el segmento de la sanidad es, en términos generales, un entorno socialdemócrata que dificulta la iniciativa privada y sólo deja mercado para ciertos productos de nicho. Es el caso de los servicios odontológicos, un entorno más bien liberal en España y por lo tanto susceptible de la acción empresarial, porque está cubierto sólo rudimentariamente por la sanidad pública. Podríamos ejecutar un análisis similar en relación

a las dimensiones emprendedoras, empresariales o de economía social presentes en una empresa y el peso específico que tiene cada una de estas dimensiones socioculturales en organizaciones concretas. Por ejemplo, la Fundación ONCE, una de las organizaciones más importantes del tercer sector en España, compagina elementos mercantiles (productos competitivos que aumentan la rentabilidad, en este caso por ejemplo la venta de loterías), burocráticos (monopolizando los servicios para personas con visión reducida y beneficiándose de concesiones estatales para la venta exclusiva de lotería) y activismo (asociacionismo y voluntariado comprometido con los derechos de las personas con visión reducida). Lo mismo vale para los tipos de racionalidad de Weber que subyacen diferentes estrategias o decisiones que toman empresarios y empleados. Vemos entonces que la clasificación que propongo no pretende ser una mera plantilla para la tasación mecánica de fenómenos. Por lo contrario, puede utilizarse para describir las variables socioculturales dinámicas y cambiantes (como, por ejemplo, el régimen de bienestar o el modelo de financiación) que influyen en el desarrollo de organizaciones concretas y discutir la proporción que corresponde a lógicas analíticas divergentes (como, por ejemplo, el corporativismo o el liberalismo, el monopolio o la competición).

En segundo lugar, hay que advertir que la originalidad del modelo que propongo no consiste en la selección de los autores o en resumir sus ideas, sino en la posible, particular y quizás fructífera combinación entre sus conceptos. Se pueden observar similitudes sorprendentes, una vez que se ha hecho un esfuerzo de síntesis y de comparación, entre las cuatro trilogías conceptuales (las cuatro filas de la tabla 1). Tanto Weber, Esping-Andersen, Defourny y Nyssens comparten una preocupación analítica por discriminar entre lo que Douglas llama individualismo, jerarquía y comunidad. Sin embargo, lo que es diferente en las teorías de estos autores es la escala social (las cuatro columnas de la tabla 1) que permiten o pretenden observar. Con Max Weber podemos explicar procesos sociocognitivos de individuos actuantes, es decir, nos permite clasificar dinámicas microsociales que encontramos cuando investigamos los profesionales del sector de los servicios sociales, sus estrategias y racionalidades. La clasificación de Defourny y Nyssens permite distinguir y comparar modelos o tipos de instituciones. Más allá de la denominación manifiesta o la clasificación jurídica estatal de una organización, las lógicas sociales subyacentes de «empresas sociales» son diversas. Algunas empresas sociales están más centradas en el éxito comercial de su producto (por lo tanto, en sus clientes solventes), otras en la consecución de financiación pública (por lo tanto, en el cumplimiento de los procedimientos

burocráticos) y otros se deben y están centradas en sus familiares, socios, militantes o mecenas (por lo tanto, en sus ideales, principios y utopías). Desde la perspectiva de mi modelo, una organización no es necesariamente una «empresa social» porque sus fundadores así lo dicen o porque se clasifica jurídicamente como «empresa social» en un régimen legal determinado. Finalmente, Esping-Andersen proporciona un modelo que permite integrar el contexto histórico-nacional y normativo-estatal en el que se insertan las empresas sociales. Tanto las estrategias de los emprendedores sociales, como los tipos de organizaciones que crean, pueden así estudiarse en su relación con el modelo del Estado de bienestar o la legislación que rige el sector en el que está activa la empresa. Quiero decir con ello que el modelo permite estudiar diferentes combinaciones entre los elementos para posteriormente reflexionar sobre las congruencias y conflictos.

Quizás el siguiente ejemplo permite ilustrar mejor este punto y puede dar algunas pistas de las posibles aplicaciones del modelo a casos empíricos específicos. Voy a basarme libremente en el caso de una empresa social que he estudiado en el marco del proyecto FAB-MOVE en Viena (Austria) durante los meses de junio y agosto del año 2016. Esta empresa es liderada por una emprendedora carismática con una actitud y un discurso que podría clasificarse como «sustantivo», destacando los valores del ecologismo y del igualitarismo y el carácter reivindicativo de la organización. Al mismo tiempo, la organización es (en una parte importante para el contexto austríaco) viable en términos mercantiles y, por lo tanto, puede denominarse tentativamente una «empresa social» según nuestra clasificación. Su modelo de negocio está basado en la comercialización de productos hechos a mano y de diseño, con valor social y ecológico añadido, para los que encuentran clientes en una tienda situada en uno de los barrios más prósperos de la capital de Austria. La empresa es «social» porque está activa en el segmento de la integración laboral, un segmento dominado por grandes corporaciones del régimen conservador de bienestar en Austria.

Según nuestro modelo, esta organización cruza lógicas socioculturales divergentes en los niveles micro, meso y macrosocial, porque combina la racionalidad sustantiva con la forma organizativa de la empresa social en el marco de un régimen de bienestar conservador. Curiosamente, esta empresa social es considerada un caso exitoso y una empresa social modélica en Austria. Como consecuencia podríamos investigar si este carácter híbrido, combinando varias lógicas culturales divergentes, es un modelo especialmente viable para la empresa social. Pero podrían derivarse otras preguntas para la investigación social, como por ejemplo si esta configuración sociocultural específica es representati-

va para la región, el sector o la narrativa sobre empresas sociales en los medios de comunicación. ¿Cuáles son las virtudes teóricas y empíricas específicas de esta combinación? ¿Es más o menos viable en el tiempo una combinación u otra, o cual de los tres elementos se han transformado en el transcurso de la historia de la organización? Obviamente el modelo tendrá que adaptarse a diferentes diseños u objetos de investigación y ha de mostrar todavía su idoneidad para crear preguntas y perspectivas novedosas para la investigación en el ámbito del tercer sector. En este artículo me he limitado a desarrollar el modelo y sólo he pretendido avanzar algunas primeras sugerencias para una posible aplicación futura.

Para concluir me gustaría señalar que, a pesar de que el modelo que propongo está inspirado en debates principalmente procedentes de España y Europa, espero que pueda resultar potencialmente útil también para investigadores trabajando en otras regiones, por ejemplo, en Latinoamérica. Espero que haya conseguido mostrar que tanto el auge de los estudios sobre la empresa social a nivel internacional, como la complejidad de manifestaciones empíricas de la empresa social en Europa requieren de un esfuerzo conceptual adicional. Esto es especialmente válido para el caso de aquellos estudios con vocación socio-antropológica o con una perspectiva transnacional-comparativa de la empresa social. Mientras que muchos modelos analíticos se centran primordialmente en las dimensiones empresariales, jurídicas y políticas de estas organizaciones (Kerlin, 2013), aquí se proponen diferentes variables socioculturales que pueden complementar estos análisis habituales o también se pueden ejecutar de manera independiente. He resumido y operacionalizado para ello las ideas de algunos autores eminentes, para ponerlos al servicio de la investigación del tercer sector. Espero que esto resulte estimulante para algunos.

Referencias

- Capdevila, Josefina, Natalia Álvarez, Rafael Chaves e Isabel-Gemma Fajardo Gracia (2014). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe. Country Report: Spain. European Commission. Disponible en <http://bit.ly/2tSckdf>.
- Defourny, Jacques y Marthe Nyssens (2010). «Conceptions of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and divergences». *Journal of Social Entrepreneurship*, 1 (1): 32-53. DOI: 10.1080/19420670903442053.
- Dey, Pascal y Simon Teasdale (2016). «The tactical mimicry of social enterprise

- strategies: Acting 'as if' in the everyday life of third sector organizations». *Organization*, 23 (4): 485-504. DOI: 10.1177/1350508415570689.
- Díaz-Foncea, M. y C. Marcuello (2012). «Las empresas sociales en España: Concepto y características». *Revista Vasca de Economía Social*, 8: 143-164.
- Douglas, Mary (1992). «The person in an enterprise culture». En S. Hargreaves Heap y Angus Ross (eds.), *Understanding the enterprise culture* (pp. 41-62). Edinburgh: Edinburgh University Press.
- . (2005). «Workshop on Complexity and Cultural Theory in honour of Michael Thompson». Held at the LSE on 27 June.
- Douglas, Mary y Aaron Wildavsky (1982). *Risk and culture*. Berkeley: University of California Press.
- Esping-Andersen, Gösta (1999). *Social foundation of postindustrial economies*. Nueva York: Oxford University Press.
- . (2001). *Fundamentos sociales de las economías postindustriales*. Barcelona: Ariel.
- Fisac Ramon y Ana Moreno-Romero (2015). «Understanding social enterprise country models: Spain». *Social Enterprise Journal*, 11 (2): 156-177. DOI: 10.1108/SEJ-02-2014-0012.
- Galera, Giulia y Carlo Borzaga (2009). «Social enterprise: An international overview of its conceptual evolution and legal implementation». *Social Enterprise Journal*, 5 (3): 210-228. DOI: 10.1108/17508610911004313.
- Guillén, Ana Marta y Margarita León (eds.) (2011). *The Spanish Welfare State in European Context*. Farnham: Routledge.
- Harvey, David (1989). «From managerialism to entrepreneurialism: The transformation in urban governance in late capitalism». *Geografiska Annaler*, 71B (1): 3-17.
- Huysentruyt, Marieke, Tomislav Rimac, Ute Stephan, Emma von Essen y Sunčica Vujić (2010). *SELUSI Personalised Feedback Report for Spain*. SELUSI Research Consortium.
- Kalberg, Stephen (1980). «Max Weber's types of rationality: Cornerstones for the analysis of rationalization processes in history». *The American Journal of Sociology*, 85 (5): 1.145-1.179.
- Kerlin, Janelle A. (2010). «A comparative analysis of the global emergence of social Enterprise». *Voluntas*, 21 (2): 162-179. DOI: 10.1007/s-11266-010-9126-8.
- . (2013). «Defining social enterprise across different contexts: A conceptual framework based on institutional factors». *Nonprofit Voluntary Sector Quarterly*, 42 (1): 84-108. DOI: 10.1177/0899764011433040.

- MacAskill, William (2015). *Doing good better: How effective altruism can help you make a difference*. Nueva York: Penguin.
- Mair, J., Robinson, J. y K. Hockerts (eds.) (2006). *Social Entrepreneurship*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Montagut, Teresa (2011). «Assessing the Welfare Mix: Public and Private in the Realm of Social Welfare». En Ana Marta Guillén y Margarita León (eds.), *The Spanish Welfare State in European Context* (pp. 119-138). Farnham: Routledge.
- Nițulescu, G. y T. Rimac (2014). *The State of Social Entrepreneurship in Spain*. SEFORIS Country Report. Social Enterprise as FORce for more Inclusive and Innovative Societies. Disponible en www.seforis.eu/s/Executive_Summary.pdf
- Pfeilstetter, Richard e Itziar Gómez-Carrasco (en prensa). *Social enterprises in Spain*. Country Report. Report to the European Commission.
- Rodríguez-Cabrero, Gregorio y Vicente Marbán-Gallego (2015). *Análisis prospectivo sobre los retos actuales y futuros del Tercer Sector de Acción Social*. Parte I. El Tercer Sector de Acción Social en el contexto de la Unión Europea. Situación actual y tendencias de futuro del TSAS en España. Disponible en <http://bit.ly/2tiemi>.
- Singer, Peter (2015). *The most good you can do: How effective altruism is changing ideas about living ethically*. Yale: Yale University Press.
- Thompson, Michael, Richard Ellis y Aaron Wildavsky (1990). *Cultural theory*. Boulder: Westview Press.
- Valenzuela, H. y J. L. Molina (2013). «La emergencia de las ‘empresas de base humana’ en España: ¿Nuevo paradigma o consecuencia inevitable?» *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, 59: 523-542.
- Weber, Max (1920). *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I* (S. 1-206). Tübingen: Mohr.
- . (1980). *Wirtschaft und Gesellschaft*. Grundriss der verstehenden Soziologie. Tübingen: Mohr.
- Wilkinson, Charu, James Medhurst, Nick Henry, Mattias Wihlborg y Bates Wells Braithwaite (2014). *Social enterprises and their eco-systems in Europe*. Executive Summary. Disponible en <http://bit.ly/2ti5YC5>.

Sobre el autor

RICHARD PFEILSTETTER es profesor ayudante doctor en el Departamento de Antropología Social de la Universidad de Sevilla. Entre sus textos recientemente

te publicados destacan Heritage Entrepreneurship (International Journal for Heritage Studies), Anthropology and Social Work (European Journal for Social Work), Bourdieu y Luhmann (Revista Internacional de Sociología) y Mann der Tat, Enterprise Culture and Ethno-preneurs (Sociologus).