

Otra Economía, 9(17):177-186, julio-diciembre 2015
© 2015 by Unisinos - doi: xxxxxx

Empresas sociales en Cataluña. ¿Cambio de paradigma o estrategia de clase media?¹

Social enterprises in Catalonia: Paradigmatic change or middle-class strategy?

Hugo Valenzuela García²
hugo.valenzuela@uab.es

José Luis Molina González²
jose Luis.molina@uab.es

Marta Lobato Lobato²
martamarialr@gmail.com

Miranda Jessica Lubbers²
mirandajessica.lubbers@uab.cat

Resumen. La crisis financiera que se inicia en España en 2008 ha tenido un profundo impacto socioeconómico en la población civil, particularmente entre las clases medias. El gobierno, en vez de incentivar el ahorro, ha llevado a cabo una política de recortes y de inmovilismo público. Como consecuencia del incremento del desempleo, del adelgazamiento del Estado del Bienestar, de la pobreza y de un amplio descontento de los excesos del capitalismo, ha surgido una amplia diversidad de *economías sociales* para posibilitar el acceso básico a bienes y servicios y una emergencia considerable de empresas sociales. El análisis de estas iniciativas revela, sin embargo, dos aspectos relevantes: primero, que son iniciativas 'autorreferenciadas' (es decir, generadas por y pensadas para la clase media) y, segundo, que son alternativas más destinadas a la auto-ocupación y el autoempleo que a colectivos realmente necesitados. En cualquier caso, estos movimientos se relacionan con otros colectivos descontentos con la política actual, que está dando lugar a una mayor conciencia política hacia la izquierda.

Palabras clave: movimientos emergentes, capitalismo tardío, crisis económica, antropología económica, economía social.

Abstract. The financial crisis that began in Spain in 2008 has had a profound economic impact on the civil population, particularly among the middle classes. The government, instead of encouraging savings, has carried out a policy of cuts and public immobility. As a result of rising unemployment, the weakening of the welfare state, the increase of poverty and the widespread discontent of the excesses of capitalism, there emerged a wide range of social economies to enable basic access to goods and services and a considerable emergence of social companies. An analysis of these initiatives reveals, however, two important aspects: first, that many of these initiatives are 'self-referential' (i.e. generated by and designed for the middle class) and, second, that such alternatives are often designed for self-employment. In any case, these movements are related to other groups dissatisfied with the current policy, which is leading to a greater political tendency to left-wing policies.

Keywords: emerging social movements, late capitalism, economic crisis, economic anthropology, social economy.

¹ Este texto se desarrolla en el marco del proyecto de investigación I+D *Social entrepreneurship: local embeddedness, social networking sites and theoretical development* – ENCLAVE (2013-2015). MINECO (CSO2012-32635).

² Universidad Autónoma de Barcelona. Departament d' Antropologia Social i Cultural. Edifici B. Facultat de Lletres. 08193 Bellaterra (Cerdanyola del Vallès). Barcelona. España.

Introducción

En el actual contexto socioeconómico y político de España, la palabra *crisis* ha perdido su significado: se ha repetido en tantas ocasiones que el ciudadano de a pié ignora cuáles son sus causas, aunque sus efectos se reflejen en cada pequeño detalle de su vida cotidiana. Etimológicamente la palabra *crisis* significa “mutación importante en el desarrollo de otros procesos, ya de orden físico, ya históricos o espirituales” (RAE, 2014).

En Europa, la crisis financiera y económica que se inicia en 2008 marca un punto de inflexión socioeconómico y político. A diferencia de precedentes crisis del capitalismo (como la de los años 1930 en USA), las políticas anticrisis son diametralmente antikeynesianas. Los objetivos de reducción de déficit han estado regidos por políticas de austeridad, por la contención del gasto público, por la caída general del gasto privado (debido a un desempleo galopante) y por la potenciación de políticas neoliberales – privatización, expansión de las finanzas, alianzas con lobbies económicos y creciente mercantilización de prácticamente todas las esferas sociales. El efecto más notable de este proceso ha sido lo que David Harvey denominó en *The New Imperialism* (2003) “acumulación por desposesión” – un creciente proceso de centralización de la riqueza y del poder en manos de unos pocos mediante la desposesión de los recursos públicos. No es del todo extraño que el creciente desequilibrio entre estratos sociales cada vez más empobrecidos y una minoría cada vez más enriquecida sea también el *leitmotiv* del aclamado libro de Thomas Piketty, *El Capital en el siglo XXI* (2014). Pero la principal fuente de desposesión no deriva tanto del acceso al capital, sino del acceso al trabajo. El trabajo es un bien escaso en un contexto de incertidumbre, flexibilidad y riesgo (Sennet 2007, 2010; Beck 1992; Kapferer 2005). Esto va unido a una creciente desprotección estatal, a una acelerada erosión del Estado del Bienestar y a un recorte generalizado y dramático de los recursos y marcos de acción de las instituciones públicas. La retirada del Estado de la arena pública y la aplicación indiscriminada de *recortes* se leen en clave de *injusta sanción a las clases medias*, dado que este sector de la población es el que más contribuye a las arcas del Estado. Parecería, sin embargo, que la suerte de los sectores más desfavorecidos ha caído en la amnesia colectiva.

En este escenario de desempleo estructural, inmovilismo gubernamental y expansión del neoliberalismo, se hace despliegue de una campaña propagandística a gran escala de promoción del *emprendimiento*. Emprendimiento, en este contexto, es un eufemismo de *autoempleo*, una excusa para eximir al Estado de su responsabilidad de velar por el derecho a un trabajo digno: el Estado no crea empleo, (con)cede esa cuestión al mercado, como si de una extrapolación del *do it yourself* de la empresa flexible se tratara. Algunos neoanarquistas, con razón, se cuestionan: ¿si el rol del Estado se reduce a tributar y a tasar a los ciudadanos, que son abandonados a su suerte económica, qué sentido tiene el Estado? Sin embargo, control estatal y “emprendimiento del yo” (autoempleo) no dejan de ser formas alternativas del propio despliegue del poder que ejerce el capitalismo contemporáneo, como ya vislumbró Michel Foucault (Lazzarato, 2012).

En países mediterráneos (Grecia, Portugal, Italia, España, Chipre), pero también de la periferia del nordeste europeo (Irlanda o Eslovenia, por ejemplo), a los efectos de la crisis financiera mundial del 2000 se les unió la de la “deuda soberana”. En España, las principales causas de la crisis se vinculan con un sistema hipotecario irresponsable, el estallido de la burbuja inmobiliaria, la bancarrota de empresas de referencia y una tasa de desempleo próxima el 30% en 2013 (Requena, 2013). A esto se ha unido el déficit comercial, un elevado ratio de inflación (sobre todo en el precio de la vivienda con un incremento del 150% desde 1998), el encarecimiento de los combustibles fósiles en 2008 superior a la media europea y al endeudamiento familiar. En 2008, el PIB se contrajo por primera vez en 15 años y en 2009 se confirmó oficialmente que España había entrado en recesión (Day, 2009) con un ritmo de contracción económica constante entre 2008 y 2014 (Ross-Thomas y Meier, 2012). Para salvaguardar el sistema financiero, sobre el cual se cimenta toda la estructura económica del crédito (Martín Belmonte, 2011), una buena parte de los recursos públicos prestados por la Unión Europea se destinaron a socorrer a la banca y a comprar deuda soberana. La gran banca multiplicó sin embargo por cuatro sus ganancias en 2013, con unos 9000 millones de euros de beneficios (Romani, 2014). Además, esas medidas se acompañaron de obscenos escándalos de corrupción política, malversación de caudales públicos y tráfico de influencias que han exacerbado el descontento popular.

Un informe reciente de la Comisión Europea reveló que el 95% de los españoles cree que la corrupción es generalizada en el país, un porcentaje sólo superado (sintomáticamente) por el de Italia (97%) y Grecia (99%) – frente a Dinamarca, que fue de 20%.

El siguiente texto desea aportar una visión general, y crítica, del contexto en el cual emergen las *empresas sociales* como categoría de ‘economía alternativa’ en el contexto de la crisis económica española. Para ello hemos combinado fuentes secundarias (teoría social y prensa escrita fundamentalmente) con los datos, todavía prospectivos, de una investigación antropológica que emplea una metodología mixta, combinando etnografía (observación-participación, entrevistas en profundidad, entrevistas estructuradas, etc.) con análisis de redes sociales (50 entrevistas) y encuestas masivas (Respondent Driven Sample) en el contexto del grupo de investigación Egolab/GRAFO (<http://www.egolab.cat>).

Austeridad, o la lógica de la tijera, y la burbuja inmobiliaria

En respuesta a la crisis, el gobierno español inició un programa de austeridad (recortes en los salarios públicos y contención del gasto) y aumentó los impuestos. La educación ha sufrido una reducción del 16% entre 2010 y 2014 y se ha prescindido de 21.800 profesores en dos años académicos consecutivos (mientras que el número de estudiantes se ha incrementado en 191.000 alumnos). Los presupuestos para educación compensatoria se han reducido un 68% (116 millones), varios miles de alumnos se quedaron sin beca y las matrículas universitarias se han incrementado notablemente. El gasto público en investigación y desarrollo ha caído más de un 30% desde 2008, y el Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) tuvo que ser rescatado de la bancarrota con dos partidas extras del Gobierno. La salud pública también ha sido objeto de destrucción y privatización a la par que se ha disparado el consumo de ansiolíticos y el tratamiento del insomnio. La inversión en salud pública se ha reducido un 45%, se ha eliminado una parte de la subvención de medicamentos y más de 18.500 trabajadores de la salud pública han perdido su trabajo.

En España, hasta hace relativamente poco, la mayoría de la población optaba por la vivienda en propiedad frente al alquiler, bastante extendido en otros países de Europa. Esta actitud estuvo sin duda fomentada por la política gu-

bernamental desde 1960, mediante un sistema de impuestos favorable, un sector del alquiler desventajoso y un sistema hipotecario irrevocable – ofreciendo hipotecas hasta a 50 años a familias sin garantías de devolución. El sector inmobiliario y de la construcción ha devenido uno de los pilares económicos del país durante décadas. A consecuencia de esa dinámica, entre 1996 y 2007 el precio de la vivienda escaló un 200% (Knight, 2012) y el ritmo de construcción se incrementó – sólo en 2004 se construyeron 509.293 nuevas propiedades en España. Una buena parte de la mano de obra no especializada halló en la construcción y en profesiones relacionadas (electricista, fontanero, pintor...) una verdadera mina. Cuando explotó la burbuja inmobiliaria, el efecto fue desolador: se disparó el desempleo, cayó el precio de la vivienda, se abandonaron de la noche al día ambiciosos desarrollos inmobiliarios (aeropuertos, complejos residenciales, ciudades vacacionales enteras) y comenzaron los desahucios por impago en masa. En 2013 se produjeron 67.189 desahucios: 185 desalojos diarios (Hernández, 2014). Por comunidades autónomas, Cataluña fue el territorio con más desalojos (23,8%), seguido de la Comunidad Valenciana (14,6%), Andalucía (13,8%) y Madrid (13%). Solo recientemente los bancos han comenzado a aceptar la *dación en pago* para cancelar la deuda, convirtiendo a los bancos en gigantes acreedores y agentes inmobiliarios. En otras palabras, el sistema impedía hasta recientemente la cancelación de la deuda bancaria, convirtiendo así un compromiso moral (la promesa de devolución) en un grillete económico (la sujeción del individuo a una lápida de por vida en forma de una cifra económica astronómica y expuesta a intereses variables). Es en este contexto donde se entiende bien cómo operan las formas de economía de la deuda características del capitalismo de nuestro siglo (Lazzarato, 2012) y donde se puede llegar a comprender el modo en que se ven forzados a operar los sectores más desfavorecidos cuando las condiciones de existencia se hacen extremas – recurso a la economía informal, falsear declaración de bienes para eludir impuestos, etc. (véase Scott 1977, 1987 para un símil extraordinario con las formas de resistencia del campesinado).

Desempleo y pobreza

El principal lastre socioeconómico derivado de la crisis es el desempleo. Ha pasado de 2,1 millones en 2008 a más de 6 millones de

personas en la actualidad, situando a España a la cabeza de Europa (sólo por detrás de Grecia) con un ratio alarmantemente comparable al que se registró durante la Gran Depresión en Estados Unidos. El desempleo afecta al 56.5% de los jóvenes menores de 25 años y al 50% de la población de origen inmigrante (que ocupaba los nichos laborales de la construcción y los servicios). En la lista de récords, España también destaca porque entre la población de jóvenes menores de 30 años el 25% se clasifica como *ni-ni* (ni trabaja, ni estudia).

La destrucción de empleo ha sido más notable en la mediana y pequeña empresa, que supone el 99,8% del tejido empresarial español. La falta de trabajo ha ido acompañada de su precarización en forma de reducción salarial, erosión de derechos laborales, flexibilización, reducción de subsidios por desempleo o despido y de un significativo auge de la emigración de residentes a otros países en busca de oportunidades de trabajo. El salario medio ha caído un 7% en los últimos tres años y el PIB real por habitante ha regresado a niveles de hace una década. Paralelamente al desempleo se ha incrementado espectacularmente la economía informal, que según el Ministerio de Hacienda representa el 24.6% del PIB, frente al 17.8% cuando comenzó la crisis (el doble que en Reino Unido, Francia y Alemania) (Mount, 2014).

Debido a la carencia de trabajo, la tasa de ahorro doméstico cayó al 8,2% a finales de 2012. Como efecto se ha incrementado la desigualdad económica (colocando al país en la cuarta posición de los más desiguales, detrás de Bulgaria, Letonia y Portugal), los salarios reales (contando el efecto de los precios). Un 37% de los desempleados son de larga duración y han perdido la prestación social. Por todo ello el porcentaje de ciudadanos en riesgo de exclusión social y pobreza es cercano al 30%; aproximadamente el 7% de la población sufre de "pobreza severa" –lo cual implica una renta inferior a 307€ mensuales–, y la pobreza infantil afecta a un 26,7% de la población de menos de 16 años (2011).

El rugir civil y las economías alternativas

La crisis y las medidas para corregirla tienen un efecto evidente en las prácticas, dis-

cursos y expectativas económicas de un amplio sector de la población. Todavía no se ha analizado con rigor suficiente hasta qué punto la crisis ha quebrado expectativas y planes vitales de una gran parte de la población que pensaba que su futuro era más o menos previsible. En el ámbito urbano, sobre todo, han proliferado movimientos civiles *alternativos*, comunitarios, autogestionados y críticos, así como activistas que practican la *desobediencia económica* (se niegan a participar en el mercado o rehúsan el pago de impuestos). El objetivo aparente es asegurar un aprovisionamiento mínimo de bienes y servicios frente a los excesos de un sistema capitalista que se antoja caduco, insostenible y, a menudo, amoral. Reclaman una suerte de regreso a la *economía humana*: aquellas actividades económicas destinadas a la subsistencia que conjugan (junto al objetivo económico) principios como la solidaridad, la reciprocidad, la justicia o el consumo sostenible (Hart *et al.*, 2010).

Estas 'economías alternativas' experimentan un crecimiento significativo a partir de 2008 y presentan una notable diversidad: *bancos del tiempo*³ (comunidad de intercambio de servicios utilizando el tiempo como unidad de cambio), redes solidarias y de trueque local (de ayuda, intercambios de bienes, servicios e ideas), redes de consumo alternativo (sostenible, solidario, ecológico...), mercados alternativos de *prosumidores* (bienes de auto-producción, música, artesanía, etc.) y esferas de uso de "monedas sociales" (medido en términos de tiempo/servicio, con equiparación al euro, etc.). Muchas de estas prácticas se integran en lo que se ha venido a denominar LETS (*Local Exchange Trading Systems*) y fomentan el intercambio local, frente a algunos de los inconvenientes que implican los intercambios del mercado (desigualdad, desatención a los procesos y actores locales, efectos nocivos del transporte, etc.).

Un análisis de este tipo de iniciativas en el contexto urbano (fundamentalmente Madrid y Barcelona) revela, sin embargo, una elevada *mortalidad* de algunas de ellas (los bancos del tiempo y las monedas sociales, por ejemplo) y un volumen de intercambio de bienes y servicios limitado. Por otra parte, la creación, el mantenimiento y la difusión de estas iniciativas requieren un uso intensivo de tecnologías

³ España es el país en el que más han proliferado estas iniciativas (el 27.4% del total), seguido de EEUU (15.95%), Sudáfrica (07.36%), Australia (07.36%), Canadá (03.48%) o Nueva Zelanda (05.36%).

de la información (Internet, móviles, etc.), cierto grado de educación formal y un acceso a recursos mínimos (Internet, computadoras, asociaciones, etc.). Los usuarios (o patrocinadores) habituales comparten características concretas: disponen de una fuente de ingresos regular (en forma de salario o subvenciones), cuentan con una red estructurada de apoyo económico y familiar, su subsistencia no depende de su participación y suelen ser profesionales o amas de casa (Lobato, 2012). El análisis de los bienes y servicios circulantes revela la presencia de productos ecológicos, libros, electrodomésticos de segunda mano y bienes de autoproducción (artesanías, etc.). En cuanto a los servicios, destaca el acompañamiento a ancianos, reparaciones domésticas, cursos diversos (pintura, jardinería, fotografía, danza, alfabetización, idiomas, etc.), formación profesional específica (joyería, artesanía, costura...), asesoría laboral, paseo de perros, terapias naturales, instalación de software o mantenimiento informático, restauración de muebles, reparación de bicicletas, organización de fiestas y eventos, hacer las compras o cuidar de las plantas. En general se trata de individuos que ofrecen bienes y servicios de manera particular a cambio de bienes y servicios similares; es decir, se trata fundamentalmente del recurso al trueque, una opción que suele recobrar relevancia en momento de crisis económica (Humphrey, 1985; Seabright, 2000)

Es muy significativo, no obstante, el hecho de que las ofertas (de bienes y servicios)

tienden a superar con creces a las demandas, por lo que cabe entender que, o bien los bienes y servicios no son de primera necesidad, o bien los participantes de estas redes no buscan principalmente bienes y servicios de primera necesidad. Por otra parte, la mayoría de los servicios que se ofertan caen en un tipo de *ocio significativo* (actividades que proporcionen formación, autorrealización, destrezas, etc.) más propio de un sector social que tiene cubierta la subsistencia inmediata: cursos de idiomas, cocina o artesanías; decoración, cuidados familiares, etc.

La Gráfico 1 muestra esta relación entre oferta y demanda.

Las empresas sociales

La literatura académica sobre empresario social se ha desarrollado sobre todo en el campo del Management y de las escuelas de negocios. Esta literatura se muestra entusiasta ante este sector empresarial (Seelos y Mair, 2005; Dees, 2007; Dacin *et al.*, 2010) y ha trasladado el conocimiento acumulado sobre emprendedores “comerciales” a estos *nuevos* emprendedores (Austin *et al.*, 2006; Meyskens *et al.*, 2010; Corner y Ho, 2010). Por lo general esta literatura está básicamente centrada en definiciones, estudios de casos y con un contenido teórico limitado (Short *et al.*, 2009). La definición que emplean suele ser *tautológica* – se define al emprendedor “social” precisamente por la existencia de una misión social o de

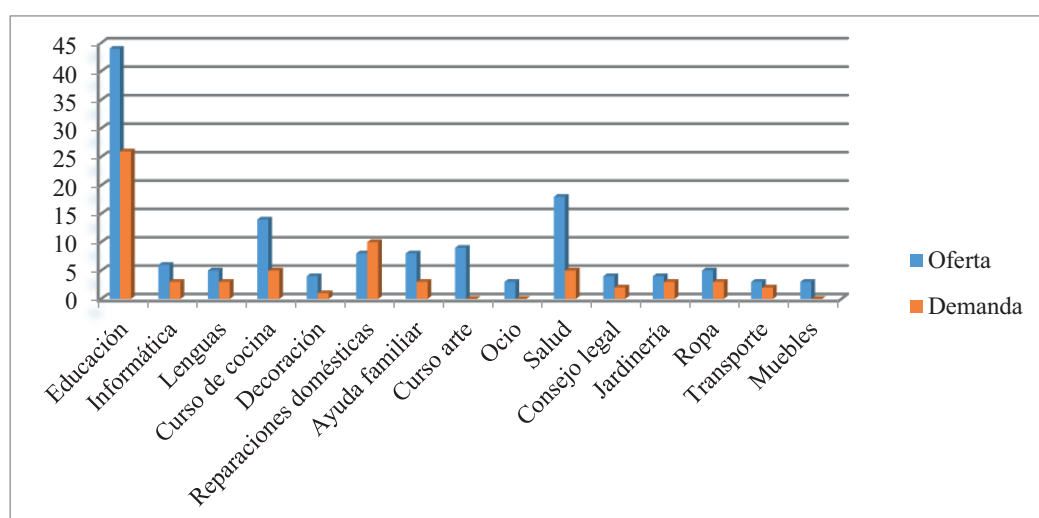


Gráfico 1. Relación de oferta y demanda de servicios y bienes intercambiados.

Graph 1. List of supply and demand for services and goods exchanged.

Fuente: Lobato (2012).

motivaciones sociales para la puesta en marcha o el mantenimiento de la actividad. Esta definición, además, no permite distinguir empresas “comerciales” de empresas “sociales”, gracias al floreciente mercado de la Responsabilidad Social Corporativa (Shamir, 2011). Sin ir más lejos, Coca-Cola afirma estar comprometida con “refrescar el mundo” e “inspirar momentos de optimismo y felicidad” en su declaración corporativa; y la actual campaña publicitaria de Repsol se centra en el leitmotiv “energía social”. A pesar de que la definición de “economía social” por parte de la Unión Europea tiene en cuenta tanto la motivación social como la propia *organización interna* de las empresas para considerarlas como empresas “sociales”, los pocos estudios cuantitativos de los que disponemos en este campo toman la autodefinición de motivaciones sociales como criterio de inclusión. Si las autoclasificaciones son difíciles de tomar como elemento de identificación, centrarse en la naturaleza de los *resultados* tampoco ayuda demasiado: un mismo producto o servicio puede ser considerado como una acción social o económica, dependiendo de si se tiene en cuenta la situación financiera del paciente o no. En definitiva, no existe una metodología ni propuesta consensuada para definir la empresa social ni para medir su impacto social. De hecho, su impacto no se ha evaluado nunca de forma sistemática, sino solamente a través de casos anecdóticos (Sud *et al.*, 2008).

El “emprendimiento social” es un fenómeno reciente en España. Aunque el concepto alcanzó popularidad internacional a partir de los años 80 con la creación de Ashoka (Bornstein y Davis, 2010), su irrupción en el Estado se produce fundamentalmente a partir de 2010, con el recorte drástico del gasto público adoptado por el entonces gobierno socialista como respuesta a la crisis financiera y la presión de la Unión Europea. Estas iniciativas promovidas desde el sector público y privado consolidan un espacio hasta entonces ocupado por el “Tercer Sector”, las ONGs y la llamada “economía social” (Moulaert y Ailenei, 2005), integrándolas en un único espacio de legitimización.

Este espacio es la consecuencia de, por una parte, el avance de la ideología neoliberal en la conceptualización de los bienes públicos y la manera de gestionarlos (esto es, mediante la iniciativa privada y el mercado en lugar del Estado) y, por otra, del “adelgazamiento” general del Estado del Bienestar; es decir, de la efectiva retirada del gasto público de los

servicios sociales, educativos y de salud, las ONGs y los programas de cooperación entre otros, lo que ha provocado el trasvase de profesionales hacia ese nuevo espacio. Una de las consecuencias de este triunfo ideológico es la coexistencia de colectivos con procedencias diversas en el mencionado espacio, todos ellos usando las nuevas etiquetas disponibles para conceptualizarse a sí mismos y presentarse públicamente.

La mayoría de los entrevistados proponen una definición normativa de emprendedor/a social, a saber, una *persona* que ante un *problema* social o ambiental encontraba una *solución innovadora y escalable*, a través de una *organización sostenible* (esto es, mediante la venta de productos o servicios en el mercado). Esta definición coincide con la que proponen las grandes promotoras de este tipo de emprendimiento: Ashoka, Skoll Foundation, Fundación La Caixa, etc. Este aparente consenso parece ser el resultado de un flujo sostenido de ideas de arriba-a-abajo inspiradas en la ideología neoliberal (Hervieux *et al.*, 2010), esto es, en el ideario que el *individuo* mediante su *creatividad* actuando en un *mercado libre* tiene la capacidad de hacer un mundo mejor. Además, esta ideología relega el Estado al papel de regulador mínimo y considera que éste no debe proveer servicios por ser intrínsecamente *ineficiente y perturbador*. El triunfo de esta ideología ha sido documentado por, entre otros, David Harvey, en un artículo titulado significativamente “Neoliberalismo como destrucción creativa” (Harvey, 2007) parafraseando la “destrucción creativa” del emprendedor innovador por excelencia y motor del capitalismo (Schumpeter, 1996). Naturalmente en la práctica estos héroes schumpeterianos no se distribuyen al azar sino siguiendo alineamientos de clase, género y etnicidad (Quah, 1996; MacCall, 2001; Marwick, 2013).

La legitimización de esta “privatización del interés público” (Kamat, 2004) tuvo ya en las políticas de cooperación para el desarrollo un primer ensayo: las ONGs, que a partir de la Segunda Guerra Mundial se desarrollaron por diversos motivos (religiosos, políticos y asistenciales, entre otros), ya en los años noventa fueron presentadas como alternativas más “eficientes” que los estados para la provisión de servicios sociales fundamentales. En la misma línea, el Banco Mundial popularizó el concepto de “capital social” (World Bank, 1998) como un recurso presente en las sociedades capaz de contribuir al desarrollo económico y

social (naturalmente con el Estado en calidad de simple facilitador).

El comisario europeo Jacques Delors, en su Libro Blanco contra la crisis de 1990, proponía la creación de la modesta cifra de tres millones de empleos en lo que llamó “nuevos yacimientos de ocupación”, esto es, servicios de proximidad, personales, ambientales, educativos, en fin, lo que podríamos denominar actividades naturales de lo que hoy llamamos “emprendimiento social”. Hoy día, la *Social Business Initiative* (SBI) hace de la creación de empresas sociales nada menos que una de las claves del futuro de la economía de la Unión Europea.

Mediante la investigación realizada en Cataluña, se ha mapeado el ámbito general del empresariado social, detectando un continuum de iniciativas que va desde un extremo radical y alternativo hasta un sector embebido en el mercado y potenciado o fomentado por organizaciones e instituciones nacionales e internacionales. En este extremo más comercial hemos localizado una triple tipología que hemos denominado *desplazados, conversos y elegidos*:

Los “desplazados”: personas con experiencia previa en servicios de ocupación públicos, atención a inmigrantes, o que han iniciado una empresa usando los rótulos en cuestión. No han tenido apoyo financiero de entidades y han contado solamente con sus ahorros y sus relaciones personales para poner en marcha la actividad. El núcleo fuerte de la red personal está muy interconectado (lo que sugiere la presencia de familiares y otro tipo de relaciones de largo recorrido), así como una débil conexión con los lazos débiles que han apoyado la iniciativa. Siguiendo a Granovetter (1973), tomamos la presencia de vínculos débiles con un rol activo en la empresa como un indicador de desarrollo de ésta, al ampliar los recursos disponibles del círculo fuerte. La categoría “resto de la red personal”, la comentaremos en el último apartado, por tratarse de un sesgo común a las tres visualizaciones.

Los “conversos”, o antiguos actores del mundo cooperativo presentados de una nueva forma, especialmente la de la sostenibilidad ambiental (energías renovables, productos ecológicos, mercado alternativo y cooperativa para el asesoramiento de proyectos de desarrollo local). La comunión entre el mundo social que apoya la iniciativa y el resto de la red personal es prácticamente total. Se trata en general de un mundo endogámico donde la dimensión ideológica y militante suele estar

presente. En cambio, llama la atención la práctica escasez de lazos débiles que hayan tenido un rol activo en el negocio, lo que redundaría en la homofilia de este sector.

Los “elegidos”: aquellos emprendedores sociales que han obtenido un reconocimiento como tales por parte de administraciones o empresas, lo que, como decíamos, normalmente implica la obtención de recursos financieros en forma de créditos blandos, asesoramiento para el plan de negocio, acceso a nuevos contactos influyentes como políticos, directivos de empresas, etc. Si podemos hablar en algún caso de emprendedores sociales, son éstos sin duda, pues comparten con el resto de casos el uso de sus recursos sociales para la puesta en marcha y el desarrollo de la empresa u organización, pero gracias a este reconocimiento pueden ampliar el rango de contactos “débiles”, aumentar las relaciones de éstos con sus propios lazos fuertes y dar un salto cualitativo en su capacidad de acción.

Naturalmente, esta tipología no agota toda la diversidad existente. Pero en el sector analizado esta tipología nos permite reconocer el carácter tautológico del emprendedor/a social, sin negar las motivaciones sociales y/o ambientales de los actores.

Algunas conclusiones

En España emerge un nuevo espacio en el que es posible encontrar bajo una misma denominación a esos desplazados y a los viejos actores de la economía cooperativa o social presentados de nuevo como iniciativas “sostenibles”. También es posible encontrar a un tipo de iniciativas que son galardonadas con la etiqueta de “emprendedores sociales o ambientales” por instituciones o programas públicos y privados. Estos galardones tienen el doble objetivo de impulsar estas iniciativas (mediante la inyección de recursos financieros y asesoramiento empresarial) y autolegitimar el discurso con “ejemplos” de una realidad creada por el mismo proceso, en una nueva versión de la “profecía autocumplida”, esto es, una definición de la situación inicialmente falsa que acaba convirtiéndose en verdadera (Merton, 1968).

Con la crisis, las expectativas de toda una amplia franja de la sociedad (a la que se ha denominado sin demasiada atención crítica *clase media*) se han visto sacudidas y, con ello, se ha iniciado un proceso de transformación cultural que es un campo de estudio legítimo para una

renovada antropología económica. Algunos analistas del panorama político y cultural ya hablan de la *generación austeridad o post-crash society* (Fresneda, 2014). Esta generación sugiere la existencia previa de una amplia clase media que ha visto segados sus hábitos de trabajo y consumo y, con ello, nociones como *gasto, ahorro, inversión, hipoteca, crédito, pobreza, progreso económico, trabajo, salario, ocio...* Es como si el horizonte de expectativas de la *mayoría* se hubiese difuminado.

No podemos dejar de preguntarnos si este activismo social analizado, con sus praxis y discursos de economías alternativas, no es en buena medida autorreferencial. Distintas proyecciones empíricas (respecto al empleo de la moneda social, los usuarios de los bancos del tiempo y el actual estudio sobre emprendedores sociales) inducen a pensar que las actividades y discursos analizados se concentran en una franja socioeconómica intermedia caracterizada por rasgos propios de la clase media: nivel de estudios medio-alto, asalariados, poblaciones locales y relativamente jóvenes, etc.). En el aprovisionamiento de bienes y servicios, además, uno halla un elevado grado de *prosumisión* (Ritzer y Jurgenson, 2010); es decir, una consonancia (de clase, si se desea) entre lo que se produce y lo que consume, ya sea en forma de productos ecológicos, ropa o cursillos de artesanía e idiomas.

La crisis económica ha generado un creciente número de trabajos etnográficos y antropológicos que apuntan al ideal de que *otro mundo es posible*. Autores como Hart, Hann, Carrier, Laville o Graeber han contribuido a construir teóricamente la categoría de *economía humana*, esa categoría que proponen la mayoría de los movimientos civiles aquí analizados y que remite a una economía práctica, de las personas, que se pueda hacer y rehacer, que esté al servicio de las necesidades de todos (y no sólo de unos pocos); que se dirija a objetivos y situaciones concretas; y que tenga presente la idea de humanidad en su conjunto. Por otra parte, teóricos como Ferguson (2010) proponen concretar los estudios sobre el capitalismo en los procesos de desigualdad y empobrecimiento, tomándolos como indicadores fehacientes para explicar escenarios futuros en los que sea posible revertir las sinergias capitalistas en pro de la resolución de problemas. Algo similar proponen Gibson-Graham al referirse a una *identidad económica no definida* (2006, p. 56), insistiendo en la necesidad de revisar cierto *capitalocen-*

trismo por el cual se marginan otros procesos de producción y distribución de bienes y servicios. La misma noción de *economías diversas* propuesta reconoce que ha existido y todavía existe un discurso alternativo a la economía formal, aunque desplazado o subordinado. No obstante, y a pesar de que la propuesta es relevante en el contexto actual de crisis del sistema, resulta limitada porque no proporciona una línea conductora que relacione lo que ocurre al nivel macro y las respuestas específicas y locales (o de comunidad) que se están dando a nivel micro. Es decir, entendemos la propuesta de las *economías diversas* como un punto de partida acertado, desde el cual se necesitará una conceptualización más profunda.

Al nivel meso, la disposición de las distintas iniciativas económicas en el eje de las abscisas, con *reciprocidad pura* en el margen izquierdo y *plena integración en el mercado* en el margen derecho, ofrece un modo de clasificar a estas economías sociales, discriminando las que realmente aspiran a la economía humana (como se ha definido previamente) de aquellas que emplean la etiqueta *social* como estrategia de mercado.

Al nivel macro, se requiere mayor análisis empírico y una incisiva etnografía de esta *generación de la austeridad* que nos ayude a comprender mejor de qué manera (y en qué grado) la crisis económica y las políticas que le han seguido poseen efectos socioculturales en los distintos sectores de la población. Sin ánimo de realizar con este texto una propuesta programática, sino más bien una reflexión, consideramos que una teoría macroestructural adecuada, junto a los desarrollos clásicos de la antropología económica, y una perspectiva etnográfica renovada podrían esclarecer estos procesos.

Mientras se escribe este texto, en el presente etnográfico, podríamos decir, se han producido elecciones municipales y autonómicas con unos resultados que han dado un viraje radical hacia los partidos de izquierda y surgidos de las protestas ciudadanas que han ido vinculadas a la gestión de la crisis por los partidos conservadores en el poder. Estos 'nuevos' partidos han vehiculizado este descontento de un amplio colectivo ciudadano que apuesta, a priori, por una economía más humana, alejada de la especulación mercantil y de los excesos de la alianza entre clases políticas y económicas. Quizás estemos en la senda de un verdadero cambio. El tiempo lo dirá.

Referencias

- AUSTIN, J.; STEVENSON, H.; WEI-SKILLERN, J. 2006. Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both? *Entrepreneurship: Theory and Practice*, **30**(1):1-22. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6520.2006.00107.x>
- BECK, U. 1992. *Risk Society: Towards a New Modernity*. London, Sage, 272 p.
- BORNSTEIN, D.; DAVIS, S. 2010. *Social Entrepreneurship: What Everyone Needs To Know*. New York, Cambridge University Press, 175 p.
- CORNER, P.D.; HO, M. 2010. How Opportunities Develop in Social Entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, **34**(4):635-659. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00382.x>
- DACIN, P.A.; DACIN, M.T.; MATEAR, M. 2010. Social Entrepreneurship: Why We Don't Need a New Theory and How We Move Forward From Here. *The Academy of Management Perspectives*, **24**(3):37-57. <http://dx.doi.org/10.5465/AMP.2010.52842950>
- DAY, P. 2009. Spain Facing Long Haul as Recession Confirmed. *Forbes*, 10 junio.
- DEES, J.G. 2007. Taking Social Entrepreneurship Seriously. *Society*, **4**(3):24-31. <http://dx.doi.org/10.1007/BF02819936>
- FERGUSON, K. 2010. The Uses of Neoliberalism. *Antipode* **41**(S1):166-84. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8330.2009.00721.x>
- FRESNEDA, C. 2014. Rebelión en las aulas de Económicas. *El Mundo, Economía*, 29 marzo. Disponible en: <http://www.elmundo.es/economia/2014/03/29/53341d6bca47413b388b4574.html>. Acceso el: 12/05/2014.
- GIBSON-GRAHAM, J. K. 2006. *A Postcapitalist Politics*. Minnesota, University of Minnesota Press, 360 p.
- GRANOVETTER, M. 1973. The Strength of Weak Ties. *The American Journal of Sociology*, **78**(6):1360-1380. <http://dx.doi.org/10.1086/225469>
- HART, K.; LAVILLE, J.L.; CATTANI, A.D. 2010. *The Human Economy*. London, Polity Press, 320 p.
- HARVEY, D. 2003. *The New Imperialism*. Oxford, Oxford University Press, 288 p. (Clarendon Lectures in Geography and Environmental Studies).
- HARVEY, D. 2007. Neoliberalism as Creative Destruction. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, **610**(1):21-44. <http://dx.doi.org/10.1177/0002716206296780>
- HERNÁNDEZ, J.A. 2014. El Poder Judicial revela que en 2013 hubo una media de 184 desahucios al día. *El País*, 28 marzo. Disponible en: http://politica.elpais.com/politica/2014/03/28/actualidad/1395997876_165402.html. Acceso el: 30/03/2014.
- HERVIEUX, C.; GEDAJOVIC, E.; TURCOTTE, M.-F.B. 2010. The Legitimization of Social Entrepreneurship. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, **4**(1):37-67. <http://dx.doi.org/10.1108/17506201011029500>
- HUMPHREY, C. 1985. Barter and Economic Disintegration, *Man, New Series*, **20**(1):48-72.
- KAMAT, S. 2004. The Privatization of Public Interest: Theorizing NGO Discourse in a Neoliberal Era. *Review of International Political Economy*, **11**(1):155-176. <http://dx.doi.org/10.1080/0969229042000179794>
- KAPFERER, B. (ed.). 2005. *The Retreat of the Social: The Rise and Rise of Reductionism*. Berghahn Books, New York and Oxford, 125 p.
- KNIGHT, L. 2012. Spanish Economy: What Is to Blame for Its Problems? *BBC News*, 18 mayo.
- LAZZARATO, M. 2012. *The Making of the Indebted Man: An Essay on the Neoliberal Condition*. Cambridge, MIT, 200 p. (Semiotext(e)/Intervention Series).
- LOBATO, M. 2012. *Markets of Values: The Emergency of Social Currencies and Exchange Systems through the Case Study of XIS*. Barcelona. Master Thesis. Universidad Autónoma de Barcelona, 178 p.
- MacCALL, L. 2001. *Complex Inequalities: Gender, Class, and Race in the New Economy*. London and New York, Routledge, 238 p.
- MARTÍN BELMONTE, S. 2011. *Nada está perdido: Un sistema monetario y financiero alternativo y sano*. Barcelona, Icaria Editorial, 256 p.
- MARWICK, A. E. 2013. *Status Update: Celebrity, Publicity, and Branding in the Social Media Age*. Yale, Yale University Press, 368 p.
- MERTON, R.K. 1968. *Social Theory and Social Structure*. New York, The Free Press, 702 p.
- MEYSKENS, M.; ROBB-POST, C.; STAMP, J.A.; CARSRUD, A.L.; REYNOLDS, P.D. 2010. Social Ventures from a Resource-Based Perspective: An Exploratory Study Assessing Global Ashoka Fellows. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, **34**(4):661-680. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00389.x>
- MOULAERT, F.; AILENEI, O. 2005. Social Economy, Third Sector and Solidarity Relations: A Conceptual Synthesis from History to Present. *Urban Studies*, **42**(11):2037-2054. <http://dx.doi.org/10.1080/00420980500279794>
- MOUNT, I. 2014. España vive 'boom' de trabajo informal. *CNN Expansión*, 17 feb.
- PIKETTY, T. 2014. *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, Harvard University Press, 696 p. <http://dx.doi.org/10.4159/9780674369542>
- QUAH, D. 1996. *The Invisible Hand and the Weightless Economy*. LSE, London, 127 p. (Centre for Economic Performance Occasional Paper No. 12).
- RAE (REAL ACADEMIA ESPAÑOLA). 2014. *Diccionario de la lengua española*. Madrid, Spain.
- REQUENA, A. 2013. España supera por primera vez los seis millones de parados. *El diario.es*, 25 de abril de 2013. Página web. Disponible en: http://www.eldiario.es/economia/Espana-supera-millones-parados_0_125637494.html. Acceso el: 20/02/2013.
- RITZER, G.; JURGENSON, N. 2010. Production, Consumption, Prosumption: The Nature of Capitalism in the Age of the Digital 'Prosumer'. *Journal of Consumer Culture*, **10**(1):13-36. <http://dx.doi.org/10.1177/1469540509354673>
- ROMANI, M. 2014. Banca Previsiones de los analistas La banca cerró 2013 con unos 9.000 millones de euros de beneficio. *Expansión*, 19 ene.

- ROSS-THOMAS, E.; MEIER, S. 2012. Spain Slips Back into Recession in First Quarter: Economy. *Bloomberg*. Disponible en: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2012-04-30/spain-gdp-contracts-less-than-forecast-amid-recession>. Acceso el: 10/06/2015.
- SCHUMPETER, J.A. 1996. *Capitalismo, socialismo y democracia*. Barcelona, Folio, 512 p.
- SCOTT, J. 1977. *The Moral Economy of the Peasants: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*. Yale, Yale University Press, 246 p.
- SCOTT, J. 1987. *Weapons of the Weak: Everyday Forms of Peasant Resistance*. Yale, Yale University Press, 392 p.
- SEABRIGHT, P. 2000. *The Vanishing Rouble: Barter Networks and Non-Monetary Transactions in Post-Soviet Societies*. Cambridge, Cambridge University Press, 402 p.
<http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511720628>
- SEELOS, C.; MAIR, J. 2005. Social Entrepreneurship: Creating New Business Models to Serve the Poor. *Business Horizons*, 48(3):241-246.
<http://dx.doi.org/10.1016/j.bushor.2004.11.006>
- SENNET, R. 2010. *La corrosión del carácter: Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*. Barcelona, Anagrama, 192 p.
- SENNET, R. 2007. *The Culture of the New Capitalism*. Yale, Yale University Press, 224 p.
- SHAMIR, R. 2011. Socially Responsible Private Regulation: World-Culture or World-Capitalism? *Law & Society Review*, 45(2):313-336. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-5893.2011.00439.x>
- SHORT, J.C.; MOSS, T.W.; LUMPKIN, G.T. 2009. Research in Social Entrepreneurship: Past Contributions and Future Opportunities. *Strategic Entrepreneurship*, 3(2):161-194.
<http://dx.doi.org/10.1002/sej.69>
- SUD, M.; VANSANDT, C.V.; BAUGOUS, A.M. 2008. Social Entrepreneurship: The Role of Institutions. *Journal of Business Ethics*, 85(S1):201-216.
<http://dx.doi.org/10.1007/s10551-008-9939-1>
- WORLD BANK (WB). 1998. The Initiative on Defining, Monitoring and Measuring Social Capital. In: *Social Capital Initiative Working Papers* (Vol. 2). The World Bank, Social Development Family, Environmentally and Socially Sustainable Development Network, 220 p.

Submitido: 29/05/2015
Aceito: 11/09/2015