



## TÍTULO

# EL PAPEL DEL EMPRENDIMIENTO Y LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL DESARROLLO LOCAL

## AUTORA

**Georgina Maceratesi Vega**

**Esta edición electrónica ha sido realizada en 2011**

**Directorá** María de la O Barroso González  
**Tutor** David Flores Ruiz  
**Curso** I Máster Universitario en Desarrollo Local: Gestión de PYMES y Economía Social

**ISBN** 978-84-694-5041-3

© Georgina Maceratesi Vega  
© Para esta edición, la Universidad Internacional de Andalucía



## Reconocimiento-No comercial-Sin obras derivadas

### Usted es libre de:

- Copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra.

### Bajo las condiciones siguientes:

- **Reconocimiento.** Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciador (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o apoyan el uso que hace de su obra).
- **No comercial.** No puede utilizar esta obra para fines comerciales.
- **Sin obras derivadas.** No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.
  
- *Al reutilizar o distribuir la obra, tiene que dejar bien claro los términos de la licencia de esta obra.*
- *Alguna de estas condiciones puede no aplicarse si se obtiene el permiso del titular de los derechos de autor.*
- *Nada en esta licencia menoscaba o restringe los derechos morales del autor.*

# **El papel del emprendimiento y la Economía Social en el Desarrollo Local**

***Tesis: I Master Propio Universitario en  
Desarrollo Local: Gestión de PYMES y  
Economía Social***

***Universidad Internacional de Andalucía***



Autora: Georgina Maceratesi Vega

Directora: María de la O Barroso González

Tutor: David Flores Ruiz

Septiembre 2010

# **Índice**

	<b>Página</b>
<b>Capítulo I) Introducción</b>	<b>3</b>
<b>Capítulo II) Nuevo paradigma: Desarrollo Local</b>	<b>14</b>
<b>Conceptualización de Desarrollo Local</b>	<b>18</b>
<b>El Desarrollo Local y la Economía Social</b>	<b>24</b>
<b>El Desarrollo Local como nuevo Paradigma</b>	<b>26</b>
<b>Capítulo III) Ciudades sustentables</b>	<b>28</b>
<b>El territorio base de las estrategias de los gobiernos locales</b>	<b>28</b>
<b>El territorio como nuevo Paradigma de la Sustentabilidad</b>	<b>30</b>
<b>Caracterización de los Entes Subestatales</b>	<b>33</b>
<b>Caracterización de los Entes Subestatales en España</b>	<b>38</b>
<b>Caracterización de los Entes Subestatales en Argentina</b>	<b>38</b>
<b>Capítulo IV) El papel del emprendimiento para el desarrollo</b>	<b>41</b>
<b>Capítulo V) Caracterización de las Empresas de Economía Social</b>	<b>45</b>
<b>Definiciones de Empresa de Economía Social</b>	<b>46</b>
<b>Elementos configurantes de una Empresa de Economía Social</b>	<b>49</b>
<b>Principios que persiguen las Empresas de Economía Social</b>	<b>54</b>
<b>Ventajas que presentan las Empresas de Economía Social</b>	<b>55</b>
<b>Desventajas que presentan las Empresas de Economía Social</b>	<b>61</b>
<b>Reflexiones sobre las Empresas de Economía Social</b>	<b>62</b>
<b>Capítulo VI) Instrumentos de financiación</b>	<b>64</b>
<b>Consideraciones previas</b>	<b>64</b>
<b>Instrumentos utilizados en Empresas ubicadas en Andalucía</b>	<b>65</b>
<b>Instrumentos utilizados en Empresas ubicadas en Rosario</b>	<b>80</b>
<b>A nivel nacional</b>	<b>80</b>
<b>A nivel provincial</b>	<b>88</b>
<b>A nivel municipal</b>	<b>93</b>
<b>Agencia de Desarrollo Regional Rosario</b>	<b>95</b>
<b>Capítulo VII) Conclusiones</b>	<b>100</b>
<b>Bibliografía</b>	<b>107</b>

## Capítulo I) Introducción

En la actualidad, nos encontramos ante un cambio de paradigma como consecuencia del proceso de globalización. El mismo se caracteriza por el aumento de la competencia en los mercados, lo que implica la continuación de los ajustes del sistema productivo de los países, las regiones y las ciudades inmersas en la globalización. Dado que las empresas no compiten aisladamente sino que lo hacen juntamente con el entorno productivo e institucional del que forman parte, el proceso de globalización estimulará la transformación de la organización del sistema de ciudades y regiones, de acuerdo con la nueva división internacional del trabajo (Vázquez-Barquero, 2001).

La globalización es un proceso vinculado al territorio, no sólo porque afecta a las naciones y países, sino, sobre todo, porque la dinámica económica y el ajuste productivo dependen de las decisiones de inversión y de localización de los actores económicos y de los factores de atracción de cada territorio. El proceso de globalización, por lo tanto, es una cuestión que condiciona la dinámica económica de las ciudades y regiones y que, a su vez, se ve afectada por el comportamiento de los actores locales.

Las empresas compiten en los mercados juntamente con el entorno productivo e institucional del que forman parte. Por ello, puede hablarse de la competencia entre las ciudades y regiones, y de que la división internacional del trabajo es un fenómeno urbano y regional. La mejora de la productividad y competitividad de las ciudades depende de la introducción de innovaciones en las empresas, de la flexibilidad y organización del sistema productivo, y de la existencia de instituciones que favorecen el funcionamiento de los mercados. La formación de redes de empresas, la introducción de formas más flexibles de organización de las grandes sociedades y la externalización de los sistemas de producción han permitido mejorar la productividad y competitividad de las ciudades y regiones urbanas innovadoras (Scott, 1998).

Pero, en todo caso, la ciudad es el espacio por excelencia del desarrollo endógeno: genera externalidades que permiten la aparición de rendimientos crecientes, tiene un sistema productivo diversificado que potencia la dinámica económica, es un espacio de redes en el que las relaciones entre actores permiten la difusión del conocimiento y estimula los procesos de innovación y de aprendizaje de las empresas (Quigley, 1998; Glaeser, 1998). Las ciudades se han convertido en un espacio preferente del desarrollo,

ya que en ellas se toman las decisiones de inversión y se realiza la localización de las empresas industriales y de servicios (Vázquez-Barquero, 2007: 50-51).

Siguiendo a Vázquez-Barquero (2005: 14), las ciudades y regiones de Europa y América Latina se encuentran, desde entonces, ante la necesidad de reestructurar sus sistemas productivos para hacer frente al aumento de la competencia y al cambio de las condiciones en los mercados; impulsando iniciativas que propician cambios en la organización de la producción, la difusión de las innovaciones, la mejora de los canales de la comercialización y el acceso a los mercados de productos y factores, y en suma, que hagan más competitivas a las empresas y a los territorios.

Podemos afirmar que, la realidad mundial se caracteriza actualmente por una triple mutación: en lo político, por el nuevo papel que desempeña el Estado; en lo tecnológico, por la revolución informática; y en lo económico, por la globalización. Ésta última tendencia, además, se da simultáneamente junto a otras dos: el localismo y el regionalismo (Saenz, 1999).

El mundo local está experimentando importantes cambios y profundas transformaciones –tecnológicas, económicas, sociales, políticas, culturales, etc.–, asumiendo nuevas funciones y retos que por otra parte los ciudadanos demandan. Pérez y Carrillo (2000: 47-48) afirman que las Corporaciones Locales están jugando un papel decisivo en la transformación social y económica de los municipios. Los cambios tecnológicos, económicos, sociales, culturales y hasta ideológicos han supuesto un nuevo impulso al desarrollo económico caracterizado por el creciente papel que juegan los entes locales en el mismo.

Las regiones siempre han jugado un rol, pero ese rol ha crecido en importancia. Las dinámicas globales han cambiado, y las pequeñas regiones han surgido como los motores del crecimiento (Coombs, 2001: 1)<sup>1</sup>. En opinión de Di Pietro son diversas las causas han generado en la última década esa revalorización de la esfera local y ello se traduce en nuevas tensiones y demandas.

Por una parte el Estado nacional que ha transferido nuevas competencias a los niveles inferiores, a veces sin los recursos financieros correspondientes y con escasa capacidad, tanto institucional como de gestión, de los municipios. Por otra, una sociedad civil que pide mayor eficiencia y control de la gestión municipal y que exige espacios de

---

<sup>1</sup> La traducción me pertenece.

participación activa. Finalmente, una situación social crítica, con desocupación y tensión social, sobretudo en aquellos municipios que sufren en mayor medida las consecuencias de las asimetrías regionales y de los procesos de privatizaciones de empresas estatales. Como expresa García (1997: 14), “por un lado se produce una suerte de revitalización de la esfera local, y por otro, el Municipio aparece como punto de condensación de la fragmentación social, de la protesta, de la crisis de mediaciones y de la falta de recursos”. Estos escenarios obligan a los municipios a modificar sus objetivos y estrategias; han tomado nota que hacer “buen gobierno” hoy es fomentar el desarrollo y operar un tránsito forzoso hacia un nuevo modelo en el cual las Administraciones locales deben superar su papel tradicional como suministradoras de servicios básicos, complementando dichas funciones con las de favorecer la creación de “entornos innovadores territoriales” a fin de contribuir al desarrollo de empresas y actividades productivas dinámicas y la difusión de una cultura local de desarrollo (Alburquerque, 1996: 7). Significa montar una adecuada dotación de infraestructuras y prestación de servicios básicos a los ciudadanos y a las potenciales empresas que puedan crearse o instalarse en la región, lo cual le permite al municipio adquirir ventajas comparativas frente a otro municipio.

En este sentido, el desarrollo territorial aparece como un camino para la salida de la crisis económica. Sus fortalezas residen en que es una estrategia que enfoca la cuestión del ajuste productivo con una visión territorial, lo que le permite dar soluciones concretas a los problemas específicos de los territorios, usando precisamente el potencial de desarrollo que no se utiliza a causa de la crisis. Su mérito reside en haber utilizado una estrategia que estimula los rendimientos crecientes de las inversiones, y, por lo tanto, propicia el aumento de la productividad y de la competitividad de las economías (Vázquez-Barquero, 2009: 9-10).

Continúa opinando Vázquez-Barquero (2005: 25-26) que el aumento de la productividad depende de cómo se combinan el trabajo y los demás factores productivos, en función de los bienes de equipo, la maquinaria y los métodos de producción. A este proceso los sociólogos le suelen denominar modo de desarrollo. Se trata, en última instancia de la aplicación del conocimiento tecnológico que realizan los trabajadores para generar el producto final, utilizando las materias primas y los bienes de equipo existentes y disponibles.

Es desde los inicios de los años ochenta que surge un enfoque, que podemos denominar desarrollo endógeno, que considera el desarrollo como un proceso territorial (y no funcional), que se apoya metodológicamente en el estudio de casos y que considera que las políticas de desarrollo son más eficaces cuando las realizan los actores locales (y no las Administraciones Centrales).

En 1995 la OCDE<sup>2</sup> había puesto esta cuestión con claridad meridiana, como lo cita Cuervo (1998): “El enfoque local del desarrollo es una respuesta a los problemas del desempleo y desorganización económica causados por la decadencia industrial y las deslocalizaciones. Después del fracaso relativo de los proyectos organizados y aplicados por organismos públicos nacionales, la idea de utilizar procedimientos locales ha ido ganando vigencia” (Boisier, 1999: 10-14).

Por otro lado, Vázquez-Barquero (1988: 26) define al el desarrollo local como un proceso de crecimiento y cambio estructural, que afecta a una comunidad territorialmente definida, y que se concreta en una mejora del nivel de vida de sus habitantes.

La nueva política de desarrollo regional se diferencia nítidamente de la anterior. No se trata de una política de crecimiento de la renta nacional, que ponga el énfasis en la reducción de las disparidades regionales, como hace la política regional tradicional, sino que se propone impulsar el ajuste del sistema productivo, el aumento del empleo y el desarrollo autosostenido de las economías locales. Se trata de desarrollar cada territorio, utilizando, ante todo, el potencial existente en él. A diferencia de las políticas regionales tradicionales, la política económica local se apoya en una teoría que propone que el crecimiento no tiene por qué ser, necesariamente, concentrado sino que puede surgir y expandirse de forma difusa en el territorio. Consiste en definitiva en una aproximación territorial (y no funcional) del desarrollo económico que propone que el proceso de crecimiento y cambio estructural está fuertemente articulado a la cultura productiva de cada localidad, lo que implica que en los procesos de desarrollo sea estratégico potenciar el uso de los recursos y activos de cada territorio.

La lógica de la globalización ha hecho que los territorios compitan entre sí, a escala internacional, y traten de obtener ventajas competitivas mediante la valorización de sus recursos y la diferenciación de sus actividades productivas. Por ello, las ciudades y

---

<sup>2</sup> Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.



regiones se ven abocadas a emprender sendas de desarrollo endógeno que les permitan mejorar su posición competitiva, y, al mismo tiempo, lanzar estrategias que provoquen la localización de empresas innovadoras en su territorio (Vázquez-Barquero, 1997).

Es por ello que el desarrollo local se logra mediante un fomento productivo responsable y el fortalecimiento de la sociedad. A estos elementos hay que sumar los aspectos ambientales para alcanzar un desarrollo sostenible (Elizalde, 2003: 8). En éste caso, debe ser concebido el desarrollo como un proceso multidimensional e intertemporal, en el cual la trilogía equidad, sostenibilidad y competitividad se sustentan en principios éticos, culturales, socioeconómicos, ecológicos, institucionales, políticos y tecnológicos-productivos (Sepúlveda, 2002: 28).

Se debe señalar que, el problema del desarrollo en el contexto de la globalización no es solo insertarse en la economía mundial buscando espacios sino establecer una estructura económica, política, tecnológica, ecológica que responda a un proyecto donde el hombre -y no los mecanismos generadores de poder y desigualdades- sea el centro (González, 2007: 10).

Por último, los procesos de desarrollo tienen, además, profundas raíces institucionales y culturales (Lewis, 1955, 1990 y 1994). El desarrollo de una economía lo promueven los actores presentes en el territorio mediante las iniciativas y decisiones de inversión y localización a través de las cuales realizan sus proyectos. Las ciudades y territorios albergan normas e instituciones específicas, formales e informales, que se han ido generando a medida que el sistema productivo, la cultura y la propia sociedad se desarrollaban. Dado que los agentes económicos toman sus decisiones en ese entorno organizativo e institucional, el tipo de instituciones existentes facilitará o dificultará la actividad económica.

El desarrollo económico toma fuerza en aquellos territorios, que tienen un sistema institucional evolucionado, complejo y flexible. Su relevancia estratégica reside en que el desarrollo institucional permite reducir los costes de negociación y producción, aumenta la confianza entre los actores económicos, estimula la capacidad empresarial, propicia el fortalecimiento de las redes y la cooperación entre los actores y estimula los mecanismos de aprendizaje y de interacción. Es decir, las instituciones condicionan el comportamiento de la productividad y, por lo tanto, los rendimientos y el progreso económico (Vázquez-Barquero, 2007: 50-51).

Por ello, cada territorio requiere un tratamiento específico y la utilización de los instrumentos apropiados para eliminar las restricciones al buen funcionamiento de la economía local y a la mejora de la competitividad de las empresas. Para Vázquez-Barquero (2000: 104) se debe potenciar y fomentar la difusión de las innovaciones, la capacidad emprendedora, la calidad del capital humano, la flexibilidad del sistema productivo, la formación y el desarrollo de las redes y relaciones entre los actores y las actividades, la protección de la calidad de los recursos naturales, la recuperación del patrimonio histórico y cultural.

Para conseguir el desarrollo de un territorio, la cuestión no reside en realizar grandes proyectos industriales, sino que se trata de impulsar los proyectos que utilizan el potencial de desarrollo y promueven el ajuste progresivo del sistema económico local, cualquiera que sea la dimensión de las inversiones.

Así el territorio se puede concebir ya no sólo como un espacio geofísico en que se localizan o deslocalizan empresas, sino en primer lugar como un recurso complejo – conjunto diverso de activos y potencialidades- a partir de lo cual dichas empresas, en la medida que operen en una lógica de competencia cooperativa, pueden desarrollar en conjunto economías derivables de los fenómenos de aglomeración (Calderón, 2007: 5).

Además, es considerado un producto social e histórico, lo que le confiere una identidad propia. Es un sistema dotado de recursos naturales, de determinadas formas de producción, consumo e intercambio y de una red de instituciones y formas de organización que se encargan de darle cohesión a todos los elementos (Sepúlveda, 2001). La participación de los involucrados, de los beneficiarios, de los “propietarios” – los pobladores- es imprescindible, pues son ellos, quienes conocen sus necesidades y posibilidades, son quienes deben decidir el uso de los recursos. De manera que las relaciones e interrelaciones que existen entre los sectores (sociales, políticos, económicos, culturales y naturales) y los pobladores se hacen más que evidentes y necesarios para promover desarrollo (Molina y Parra, 2008: 14).

En este sentido, el municipio suele aparecer como marco territorial por excelencia sobre el que recae el ámbito de planificación y referencia de las políticas de desarrollo local (Pietro, 2001: 23). El hecho de ser una entidad administrativa con personalidad jurídica, bien delimitado espacialmente, con competencias claras, poderes capaces de diseñar estrategias y movilizar a los agentes sociales, son razones suficientes que justifican esa práctica generalizada.

Las ventajas del municipio, por la cercanía con la sociedad local, son las de tener mejores posibilidades para la identificación de las demandas colectivas y cumplir funciones vinculadas a cuestiones básicas de la vida comunal. También el municipio ofrece posibilidades de participación política a sectores carentes de representatividad y poder político (Castillo, 2006: 105).

Por otro lado, desde el municipio también se deben diseñar políticas que tengan en cuenta el problema del desempleo, para ello se debe potenciar la aparición de empresas pequeñas e integradas por personas que viven en la misma jurisdicción que son capaces de provocar desarrollo (Mozas y Bernal, 2006: 132).

Se apuesta intensamente por la pequeña y mediana empresa, que pasa a ser contemplada como pilar del crecimiento, de la generación de puestos de trabajo y de la innovación tecnológica. El modelo de desarrollo local asume plenamente y defiende intensamente la presencia de MYPES<sup>3</sup> en el entorno local, como potenciadoras del crecimiento y uno de los pilares más firmes del mismo. Éstas tienen como cualidad ser, por regla general, intensivas en factor trabajo “L” (es decir, creadoras y generadoras de un buen número de puestos de trabajo) y extensivas en factor capital “K” (necesitan por regla general, pocos recursos para su puesta en funcionamiento). Asimismo, este tipo de empresas poseen otra cualidad muy importante y es, su adaptación con más facilidades tanto a los cambios por el lado de la oferta (innovación tecnológica, nuevos inputs, calidad y diseño de los productos, etc.); como por el lado de la demanda (nuevos hábitos de consumo, variaciones en la renta, mayor calidad de vida y bienestar, etc.), debido a su gran flexibilidad y adaptación a los cambios. Además, apoya la economía social, introduciendo en ésta nuevos elementos de viabilidad, rentabilidad, racionalidad y gestión empresarial (Pérez y Carrillo, 2000: 53).

En este sentido, Sanchis define a la Economía Social, desde el punto de vista del desarrollo local, como la economía de valor de uso que trata de cómo satisfacer las necesidades de las personas y cómo aprovechar los recursos humanos, de conocimientos, culturales, sociales, materiales, económicos (en sentido estricto) y ecológicos, para aumentar o mantener la calidad de vida de los miembros o de la sociedad local (Ronnby, 1994).

---

<sup>3</sup> Micro y Pequeñas Empresas.

La nueva Economía Social muestra una orientación clara hacia los mercados regionales/locales, incluso en el ámbito de la producción industrial, contribuyendo a ofrecer una alternativa directa al paro y cubrir determinados servicios y productos que la empresa de capitales o el sector público no pueden satisfacer o que los proporcionan a un mayor precio y/o menor calidad (Westlund y Westerdahl, 1996). La fuerza de la nueva Economía Social reside en sus raíces locales y en las oportunidades que crea de movilizar a las personas en pro de objetivos concretos y comunes; además, el compromiso de las personas aparece como el elemento principal en dicho proceso, bien porque buscan un puesto de trabajo, o porque están directamente implicadas en el trabajo local o en los ideales cooperativos o porque tienen el convencimiento moral de la solidaridad. Por todo ello, hay que insistir en proponer y fomentar las iniciativas locales bajo este tipo de fórmulas organizativas.

El objetivo primario de una Empresa Social según Burlastegui es el de mejorar las condiciones de vida de la comunidad, por encima de la obtención de ganancias financieras, y, por el contrario, aspirando a generar excedentes para reinvertir en función de las necesidades de la comunidad. Carece de ánimo de lucro y busca satisfacer el interés público. Apunta al mejoramiento continuo de la calidad de vida a través de procesos de aprendizaje y capacitación, que desarrollan y fortalecen el capital humano de la comunidad.

De un modo más formal y recogiendo la definición aportada por la Confederación Empresarial Española de la Economía Social se define a la Economía Social como aquella que comprende cualquier forma empresarial que integre a todas las novedades organizativas y sus correspondientes figuras jurídicas, surgidas como respuesta a las diversas necesidades que plantea la cohesión social (Freijeiro, 2006: 1-5).

El Comité Económico y Social Europeo propone una definición de todo el conjunto de la Economía Social estableciendo que es el conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones, no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que

producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian (Monzón, 2006: 16-17).

Según Riesco (2001: 7-10) los principios que inspiran la actuación de las empresas de Economía Social se caracterizan siempre por la finalidad de servicio a los miembros o al entorno, por los procesos de decisión democrática, por la primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de los beneficios, etc.

Cuando hablamos de Economía Social, hablamos pues, de empresas. Su comportamiento, en relación a sus procesos de producción, ha de ser homogéneo con el que tienen las restantes empresas de la economía. Por ser empresas que actúan en el mercado, tienden a maximizar su beneficio y a minimizar sus costes; por consiguiente la Economía Social no debe identificarse con las empresas que no produzcan beneficios.

Por tanto, las características diferenciadoras de estas empresas hay que buscarlas en su comportamiento en cuanto a la distribución de los resultados generados y en el proceso de toma de decisiones.

Las empresas de la Economía Social se enfrentan, al igual que las empresas de capital, a un nuevo entorno empresarial caracterizado por los procesos de globalización y de incremento de la competencia que exige la aplicación de nuevas estrategias empresariales (Sanchos, 2001: 42-43).

Para Abramovich la Economía Social no se plantea como una economía de y para los pobres, sino como una propuesta para todos los ciudadanos que además intenta asegurar la inclusión de los pobres, de los excluidos. Resalta la necesidad de activar ya las capacidades de todos los ciudadanos excluidos del trabajo, y propiciar el desarrollo de lazos sociales vinculados a la satisfacción de una amplia variedad de necesidades materiales, sociales y de la recuperación de los derechos (Coraggio, 1998).

Este trabajo tiene por objetivo establecer que las Empresas de Economía social ayudan al desarrollo local de los territorios locales. Pero para su crecimiento necesitan herramientas de financiación de manera de incrementar su estructura.

Se hará un relevamiento de los programas de financiación que existen dentro del Municipio de Rosario y en la Comunidad Autónoma de Andalucía. Se deja establecido que los dos estamentos corresponden a diferente división política de los Estados pero

debido a la falta de información referida al financiamiento se procedió a hacer una comparación en dos niveles distintos de territorios.

Se parte desde una definición de qué se entiende por Desarrollo Local y un relevamiento de los principales expositores en el tema. Luego se sigue con una caracterización del territorio y de las ciudades, haciendo una breve referencia a las características principales de Rosario y Andalucía. A partir de allí, se continúa con el tema del emprendimiento y de las empresas de economía social. Se hace un relevamiento de las diferentes concepciones que existen y de las principales características.

Por último, se procedió a relevar los distintos planes y programas con los que cuentan las empresas de Economía Social. Si bien la comparación no debe ser hecha en sentido estricto referente al espacio subnacional, ya que se compararon dos estamentos distintos. La comparación se hizo desde el punto de vista de la empresa, esto es según la ubicación de la misma. En el caso de Rosario, se relevaron los planes existentes tanto a nivel municipal, como provincial y nacional. De esta manera se logró poseer una referencia al amplio espectro de herramientas que poseen las empresas. Se destaca que aunque la información es pública, existe una gran descoordinación de las diferentes áreas lo que conlleva a que el asesoramiento a las empresas sea muy rudimentario.

En el caso de España, la información a la que se tuvo acceso era referida a la Comunidad y no al nivel local, por tal motivo, se optó por comparar las herramientas que poseían las empresas desde este nivel de gobierno.

Por último, se detallan las conclusiones arribadas a través de la investigación realizada para la elaboración del presente trabajo. Uno de los objetivos es que los empresarios locales posean en un solo lugar información detallada de las características de los planes y programas que ofrecen los distintos estamentos y de esta manera poseer mayores herramientas a la hora de obtener financiación para su empresa.

En concordancia, los entes subnacionales deben ser conscientes del papel que juegan las empresas locales y sobre todo las de Economía Social, siendo motores fundamentales para el desarrollo del lugar. En este sentido, no sólo contribuyen al desarrollo económico sino que también ofrecen nuevos puestos de trabajo para hacer frente al desempleo.

En el mundo actual, se tiende a un desarrollo no sólo desde el punto de vista económico sino a un desarrollo multifacético, el cual tenga en cuenta el nivel de vida de las

personas, la utilización de los recursos no renovables y la capacidad de producción teniendo como objetivo no sólo las necesidades de la población actual, sino también, la satisfacción de las necesidades de las generaciones futuras.

## Capítulo II) Nuevo paradigma: Desarrollo Local

En general ante una crisis económica se plantean nuevas formas de solucionar los problemas o bien mecanismos que hasta ese momento no eran utilizados en forma general.

Teniendo en cuenta los hechos que acontecieron a nivel mundial en las últimas décadas se puede entender en que contexto surgieron las nuevas teorías de desarrollo que tienen por objetivo el aumento de los niveles de renta y bienestar de la población.

Desde principios de los años ochenta se produce un profundo cambio en la política económica, cuando los actores locales y regionales inician acciones encaminadas a incidir sobre los procesos de crecimiento de las economías locales. Se inicia, así, la política de desarrollo local que constituye una respuesta de las comunidades locales a los desafíos que presentaba el cierre de empresas, la desindustrialización y el aumento del paro.

De forma simplificada, se puede decir que la cuestión a la que se enfrentaban las ciudades y las regiones, a finales de los años setenta en Europa, y a principios de los noventa en América Latina, consistía en reestructurar su sistema productivo de manera que las explotaciones agrarias y las empresas industriales y de servicios mejoraran la productividad y aumentaran la competitividad en los mercados domésticos y externos (Vázquez-Barquero, 2000).

Estas nuevas estrategias buscan el desarrollo económico y en este sentido Coombs (2001: 5-6) las describe como las políticas, programas e instituciones que tienen por fin incentivar el crecimiento económico local y el empleo, operando a nivel subestatal o a nivel territorial. El desarrollo económico regional requiere que el cambio opere antes que el crecimiento ocurra. El desarrollo implica cambios en los incentivos económicos, las actitudes y los modos de pensar los problemas conllevando a la reorganización, reforma y cambio estructural.<sup>4</sup>

Se entiende por desarrollo según la Real Academia Española la acción o efecto de desarrollar o desarrollarse. Y en este sentido referido a una comunidad humana es progresar, crecer económica, social, cultural o políticamente.

---

<sup>4</sup> La traducción me pertenece.



Este concepto inicialmente, según Madoery, ha sido acotado al crecimiento económico e interpretado como un proceso de dinámicas centralizadas y de remoción de aquellas barreras que impedían el despliegue del potencial de las sociedades nacionales.

El desarrollo de una sociedad fue visto tradicionalmente como un conjunto de atributos adquiridos de “arriba-abajo”, tales como el crecimiento del PBI<sup>5</sup> per cápita, la industrialización de la estructura económica, la democratización y modernización de la sociedad, tanto a partir de impulsos exógenos al territorio nacional (vía la ayuda al desarrollo proveniente de los organismos internacionales), o exógenos a las regiones interiores de un Estado (vía la planificación centralizada o la reasignación territorial de recursos). Y le reservaba a los territorios locales un papel secundario, como meros receptores de dinámicas exógenas.

Otros autores como González (2007: 3) incorporan un nuevo parámetro que es el de la sostenibilidad. Se entiende al desarrollo como un proceso continuo, dinámico e integral, cuantitativa y cualitativamente, balanceado con parámetros autosostenidos en los componentes económicos, políticos, culturales, étnicos, ecológicos, basados en una ética que permita garantizar las necesidades de la biosfera y en lo humano satisfacer de manera creciente las demandas materiales y espirituales de la sociedad.

En la actualidad se concibe al desarrollo de un territorio en relación a cuatro dimensiones básicas:

- Económica: vinculada a la creación, acumulación y distribución de riqueza.
- Social y cultural: referida a la calidad de vida, a la equidad y a la integración social.
- Ambiental: referida a los recursos naturales y a la sustentabilidad de los modelos adoptados en el mediano y largo plazo.
- Política: vinculada a la gobernabilidad del territorio y a la definición de un proyecto colectivo específico, autónomo y sustentado en los propios actores locales (Gallicchio, 2004: 6-8).

En cambio, para autores como Saavedra (2001: 46) el eje es la población y entiende al desarrollo como un proceso de cambio social que debe asegurar el crecimiento y su distribución equitativa en toda la población. Su finalidad es ampliar la gama de

---

<sup>5</sup> Producto Bruto Interno.

opciones de autorrealización de la población. Debe ser sostenible, es decir, que proteja las opciones para las generaciones futuras.

No se puede tener una visión parcializada del desarrollo ya que quedarían sectores más rezagados, no generando un desarrollo equilibrado en el largo plazo. En este sentido Cravacuore (2003: 8) entiende al desarrollo como un objetivo de aspiraciones múltiples, que requiere conjugar eficiencia económica, equidad social (solidaridad con las generaciones presentes) y equilibrio ambiental (solidaridad con las generaciones futuras).

En los últimos años el proceso de globalización ha provocado cambios estructurales en torno a los mecanismos de producción generando una grave crisis económica a nivel mundial cuyos efectos negativos son el desempleo y la pobreza. Según Vázquez-Barquero (1997), esto ha hecho que los territorios compitan entre sí, a escala internacional, y traten de obtener ventajas competitivas mediante la valorización de sus recursos y la diferenciación de sus actividades productivas. Por ello, las ciudades y regiones se ven abocadas a emprender sendas de desarrollo endógeno que les permitan mejorar su posición competitiva, y, al mismo tiempo, lanzar estrategias que provoquen la localización de empresas innovadoras en su territorio.

Como bien sigue expresando Vázquez-Barquero (2005), la política de desarrollo tradicional tenía una visión de la oferta basada en el modelo de crecimiento concentrado, y se proponía favorecer la distribución espacial de la actividad productiva incentivando a las empresas a localizarse en áreas objeto de ayuda. La nueva política, por el contrario tiene una visión de demanda y pretende satisfacer las necesidades de los ciudadanos y las empresas mediante el desarrollo de territorios con potencialidad de desarrollo competitivo. Por tanto, el nuevo enfoque de desarrollo entiende que el crecimiento no debe ser polarizado en las grandes ciudades, ya que puede surgir de manera difusa en los territorios si se utilizan los recursos endógenos y la atracción de inversiones externas.

Por otra parte, la política tradicional tenía un enfoque funcional y concebía el desarrollo de los territorios como consecuencia de la movilidad de los factores de producción que garantizaba el equilibrio entre las regiones ricas y pobres. La nueva política tiene un enfoque territorial y entiende que la historia productiva, los recursos locales, las características tecnológicas e institucionales del contexto o el entorno condicionan el proceso de crecimiento. Por ello, para desarrollar una región o localidad hay que

recurrir a los factores endógenos y a los externos y el control del proceso de cambio pertenecería a los actores locales, que son los que verdaderamente tienen capacidad para transformar el territorio con su participación en las decisiones sobre inversión y localización.

En resumen, la nueva política de desarrollo es una aproximación de abajo-arriba, en la que los actores locales desempeñan el papel central en la definición, ejecución y control y que en sus formas más avanzadas los mismos se organizan formando redes.

Otra de las diferencias que resalta Vázquez-Barquero (1997) es que no se trata de una política de crecimiento de la renta nacional, que ponga el énfasis en la reducción de las disparidades regionales, como hace la política regional tradicional, sino que se propone impulsar el ajuste del sistema productivo, el aumento del empleo y el desarrollo autosostenido de las economías locales. Se trata de desarrollar cada territorio, utilizando, ante todo, el potencial existente en él. A diferencia de las políticas regionales tradicionales, la política económica local se apoya en una teoría que propone que el crecimiento no tiene por qué ser, necesariamente, concentrado sino que puede surgir y expandirse de forma difusa en el territorio.

Consiste en definitiva en una aproximación territorial (y no funcional) del desarrollo económico que propone que el proceso de crecimiento y cambio estructural está fuertemente articulado a la cultura productiva de cada localidad, lo que implica que en los procesos de desarrollo sea estratégico potenciar el uso de los recursos y activos de cada territorio. Para Farinós (2004: 55-56) la gestión integral de los recursos del territorio a través de una coordinación, participación y corresponsabilización de todos los agentes sociales, económicos e institucionales lograrán un desarrollo que debe ser económicamente competitivo y generador de empleo a mediano plazo.

Podemos afirmar que el concepto de desarrollo endógeno nace como reacción al pensamiento y a la práctica dominante en materia de desarrollo territorial en las décadas de los cincuenta y sesenta, pensamiento y práctica enmarcados en el paradigma industrial fordista y en la difusión “del centro-abajo” de las innovaciones y de los impulsos de cambio (Boisier, 1999: 10-14).

En estos términos la definición de nivel local según la OCDE (1990) es el entorno inmediato en que se crean y desarrollan la mayoría de las empresas -y especialmente las pequeñas-, en donde hallan servicios y recursos que determinan sus dinámicas y en el

que se conectan con redes de intercambio de información y relaciones técnicas o comerciales. El nivel local, es decir, una comunidad de actores públicos y privados, ofrece un potencial de recursos humanos, financieros y físicos, infraestructuras educativas e institucionales, cuya movilización y valorización engendran ideas y proyectos de desarrollo (Prévost, 1996: 27). Para Di Pietro (1999) lo local es un concepto relativo a un espacio más amplio. No puede analizarse lo local sin hacer referencia al espacio más abarcador en el cual se inserta (municipio, departamento, provincia, región, nación). Actualmente se juega con la contraposición 'local/global' mostrando las paradojas y relaciones entre ambos términos (Boisier, 1999: 8).

### **Conceptualización de Desarrollo Local**

Uno de los mayores exponentes en torno a la definición de qué se entiende por desarrollo local es sin dudas Antonio Vázquez-Barquero. Para él, la globalización de la economía presenta un desafío al cual se ha respondido impulsando las iniciativas de desarrollo local. Su objetivo se dirige a conseguir el desarrollo sostenible y duradero, por lo que tratan de potenciar las dimensiones económica, social y ecológica del desarrollo. Las iniciativas locales se ven abocadas a conjugar la eficiencia en la asignación de los recursos públicos y privados, la equidad en la distribución de la riqueza y del empleo, y el equilibrio medioambiental del territorio (Vázquez-Barquero, 2000: 104).

Es así que conceptualiza al desarrollo local como un proceso de crecimiento y cambio estructural, que se produce como consecuencia de la transferencia de recursos de las actividades tradicionales a las modernas, mediante la utilización de economías externas y de la introducción de innovaciones; que genera el aumento del bienestar de la población de una ciudad, de una comarca o de una región. Cuando la comunidad local es capaz de utilizar el potencial de desarrollo y de liderar el proceso de cambio estructural, la forma de desarrollo se puede denominar Desarrollo Endógeno (Vázquez Barquero, 2002: 25).

Se pueden identificar tres dimensiones: una económica, en la que los empresarios locales usan su capacidad para organizar los factores productivos locales con niveles de productividad suficientes para ser competitivos en los mercados; otra, sociocultural, en que los valores y las instituciones sirven de base al proceso de desarrollo; y, finalmente,

una dimensión políticoadministrativa en que las políticas territoriales permiten crear un entorno económico local favorable, protegerlo de interferencias externas e impulsar el desarrollo local (Boisier, 1999: 10-14). Como se puede observar, el desarrollo, en este caso “local”, es una tarea que involucra a las cuatro esferas; la económica, la social, la cultural y la política, evitando así, desde esta óptica, la visión reduccionista del desarrollo económico (Villar, 2007: 6-7).

La teoría del Desarrollo Endógeno (Vázquez Barquero, 2000) ofrece una respuesta innovadora. Ésta considera como determinantes para el desarrollo territorial a un conjunto de factores clave que intervienen en los procesos de acumulación de capital, a saber: difusión de innovaciones y nivel de conocimiento entre las empresas y organizaciones; adopción de formas flexibles de organización de la producción; desarrollo de las economías urbanas; y densidad del tejido institucional.

Existen rendimientos crecientes cuando todos estos factores actúan conjuntamente, reforzando su impacto individual sobre la acumulación de capital. Es importante destacar que en la política de desarrollo local, el factor sinérgico es el que permite mejorar el comportamiento de cada uno de los aspectos determinantes de la acumulación de capital. Cuando se produce sinergia entre todos los factores, las economías de las ciudades y territorios entran en una fase de desarrollo autosostenido que impulsa la mejora de la competitividad y, por lo tanto, permite el cambio de su posicionamiento competitivo en el sistema urbano y regional internacional (Durand y Schmuck, 2003: 77).

El modelo propuesto presenta las siguientes características (Vázquez-Barquero, 1988):

- El territorio es un agente de transformación social y no simplemente un soporte físico del desarrollo: «del espacio funcional al espacio activo».
- El desarrollo potencial de una zona depende de sus propios recursos.
- Ofrece una perspectiva, además de territorial (y no funcional), microeconómica (y no macroeconómica) y de producto (no sectorial).
- Se muestra relevante el protagonismo y actuación de las administraciones públicas, sobre todo de la local, pero también de la regional y central.
- Es necesaria la actuación conjunta de los gestores públicos y los agentes privados a través de una «interacción colectiva».

Otros autores, como Albuquerque (2003: 8-22), opinan que el desarrollo local no se limita exclusivamente al desarrollo económico local. Se trata de un enfoque integrado en el cual deben considerarse igualmente los aspectos ambientales, culturales, sociales, institucionales y de desarrollo humano del ámbito territorial respectivo.

La estrategia de desarrollo local debe orientarse, en suma, a asegurar mejores condiciones de vida de la población local, tratando de centrarse fundamentalmente (aunque no siempre exclusivamente) en la mejor utilización de los recursos locales, a fin de promover nuevas empresas y puestos de trabajo locales. Para ello pueden utilizarse las oportunidades que ofrecen las nuevas tecnologías de la información, así como la reorganización de los procesos productivos locales según la orientación hacia los mercados. La construcción de una oferta territorial apropiada de servicios de apoyo a la producción es parte esencial de dicha estrategia de desarrollo local.

Además, debe buscar esencialmente la diversificación del sistema productivo y la creación de nuevas empresas y empleo en el territorio, a partir de una valorización mayor de los recursos endógenos y el aprovechamiento de las oportunidades de dinamismo externo existentes.

El enfoque territorial permite, pues, dar a cada situación concreta un tratamiento adecuado según sus recursos, circunstancias y capacidades potenciales de desarrollo. Desde esta perspectiva, la política de desarrollo local es, por consiguiente, un planteamiento más flexible en la gestión pública ante los problemas derivados de la reestructuración productiva y la necesidad de adaptarse a las nuevas exigencias en los distintos territorios. Supone, también, una forma de encarar los problemas del desempleo, abandonando la anterior visión que hacía depender la generación de empleo de las políticas de crecimiento económico sin tener en cuenta los efectos destructores de la incorporación de tecnologías intensivas en capital. Las políticas activas de empleo requieren igualmente un planteamiento territorial proactivo propio.

Para Farinós (2004: 55-56) el territorio donde implementar las políticas de desarrollo es un espacio particular, resultado de las diferentes interrelaciones entre los aspectos físicos y humanos. Por ello, la planificación del desarrollo territorial debe hacerse desde una nueva perspectiva, integral u holística, combinando la planificación física, económica, social y medioambiental. En suma, la escala local se constituye como el espacio más adecuado para el diseño de las políticas.

El propósito del desarrollo local es construir la capacidad de un territorio definido, muchas veces una municipalidad o una región, para promover su futuro económico y la calidad de vida de sus habitantes. El mismo hace una importante contribución al crecimiento económico nacional y se ha vuelto crucial en torno al incremento de la competitividad global, la movilidad de la población, los avances tecnológicos, y en consecuencia las diferencias y desequilibrios en los distintos espacios.

Un desarrollo local efectivo puede reducir disparidades entre lugares ricos y pobres, incrementar el stock de trabajo y empresas generadas localmente, incrementar las inversiones del sector privado, mejorar el flujo de información entre inversores y desarrolladores, e incrementar la coherencia y confianza de la estrategia económica local perseguida. Esto también puede incrementar un mejor diagnóstico de los bienes de la economía local y sus ventajas, conllevando hacia una política más sólida.

Para explotar estas oportunidades, los gobiernos locales pueden necesitar apoyar el ajuste de sus economías locales, la reingeniería de los procesos y equilibrar sus bienes para competir mejor internacionalmente en una economía abierta y dirigida por el conocimiento. Esto incluye a la infraestructura, un entorno atractivo de negocios y la calidad de vida disponible (Clark; Huxley y Mountford, 2010: 22)<sup>6</sup>.

Se considera entonces que el desarrollo local surge como una iniciativa desde el territorio, resultado de la acción de los actores locales y el uso racional de los recursos endógenos para mejorar la calidad de vida de la población asentada en una demarcación espacial determinada. Es el resultado de un proceso de conjugación de las capacidades de los actores locales, para realizar acciones comunes de beneficio para la población, e implica también generar o fortalecer la capacidad de adaptación a nuevos entornos económicos, de innovar para compensar y revertir paulatinamente la falta de acceso a nuevas tecnologías, así como para generar las condiciones internas que incrementen la competitividad del territorio y de la producción endémica en el contexto de la globalización (Vargas, 2006: 29).

El desarrollo local se define como un proceso orientado, es decir, es el resultado de una acción de los actores o agentes que inciden (con sus decisiones) en el desarrollo de un territorio determinado. Para Cavestany, estas decisiones no solamente se toman a una escala local, sino que existen decisiones que tomadas en otra escala (por ejemplo, a

---

<sup>6</sup> La traducción me pertenece.

nivel nacional o internacional) tienen incidencia en el desarrollo de un territorio dado. La preeminencia de las decisiones de los actores locales, por sobre otras decisiones que no responden a los intereses locales, es lo que define un proceso de desarrollo local.

El desarrollo local no es una estrategia para acumular riqueza y crear bienestar a costa de otros territorios. El desarrollo no se plantea como un juego de “suma cero”, donde lo que unos (territorios) ganan, otros lo perderían proporcionalmente. Aunque sí es cierto que los territorios “pasivos” (sin iniciativa local) tienden a perder, al verse perjudicados por la iniciativa de territorios competidores. En todo caso, es cierto que hay “regiones que ganan” pero no es tan cierto que haya “regiones que pierdan” al ganar aquellas. Existen, efectivamente, regiones o ciudades que dejan de ganar o que no ganan todo lo que podrían ganar, debido a la pasividad de sus actores locales.

Por otro lado, como fenómeno endógeno, emergente, el desarrollo local da mucho valor a la capacidad de iniciativa empresarial y a las PYMES<sup>7</sup> locales, como fuentes de generación de empleo, como medios para que los principales actores adopten procedimientos empresariales y para que resuelvan constituir con decisión coparticipaciones que movilicen las energías y los recursos. Poniendo énfasis sobre la autonomía, la creatividad y la solidaridad, el desarrollo local implica un cambio en la cultura del desarrollo (Prévost, 1996: 29-30).

En esta misma línea de pensamiento, Arocena (2001) señala que el desarrollo endógeno es un proceso en el que los aspectos sociales se integran con los aspectos económicos. Crecimiento económico y distribución de la renta y de la riqueza no son dos procesos paralelos, sino que son parte de un mismo fenómeno, ya que los actores públicos y privados toman las decisiones de inversión no sólo con la finalidad de mejorar la productividad y la competitividad de las empresas, sino también con el fin de resolver los problemas y mejorar el bienestar de la sociedad (Vázquez-Barquero, 2007: 53).

El desarrollo local se caracteriza por características específicas (Vázquez-Barquero, 2005), a saber: se refiere al proceso de acumulación de capital de una localidad o territorio en particular; trata con procesos de desarrollo basado en inversiones y ahorros locales, aunque recursos privados y públicos pueden provenir desde otros lugares o localidades; presta atención a la capacidad del territorio para la difusión de la innovación a través del sistema productivo local y el rol que juega en el sistema. Se

---

<sup>7</sup> Pequeñas Y Medianas Empresas.



argumenta que el uso eficiente del potencial de desarrollo de un territorio está condicionado por el funcionamiento de las instituciones. El desarrollo endógeno, por lo tanto, es un enfoque territorial de crecimiento económico y cambio estructural, basado en la hipótesis que el territorio puede ser entendido como una comunidad de redes de intereses y, en consecuencia, puede ser percibido como un actor en el desarrollo local (Massey, 1994). También se argumenta, que el desarrollo económico es el resultado de fuerzas no incluidas explícitamente en la función de producción (una organización flexible de la producción difusión de la innovación, desarrollo urbano territorial y el cambio y adaptación de las instituciones) que genera la acumulación del capital y el incremento de los retornos (Vázquez-Barquero, 2007: 26).

La endogeneidad según Zárata y Artesi (2007: 23) supone singularidad social-territorial; supone también la capacidad de definir colectivamente la direccionalidad del desarrollo, el que si bien puede compartir valores humanos universales, se preocupa por la compatibilidad cultural de la sociedad en la que se crean, reformulan y materializan.

En tal sentido los modos de producción y las acciones de la experiencia cultural de las sociedades locales definen las cualidades que adoptan las instituciones, considerando a éstas las que consolidan las relaciones de poder.

Lo que interesa destacar es que se revaloriza lo local, como expresión de la voluntad de un sector significativo de la sociedad para definir su propia política donde el territorio deja de ser un simple espacio físico para tornarse “en un contexto social de cooperación activa (un “territorio”), lo cual precisa de cambios básicos en las actitudes y comportamientos de la sociedad local” (Albuquerque, 1996).

Como puede verse desarrollo endógeno y desarrollo local son conceptos similares que tienen como premisa básica la utilización de los recursos que posee un determinado territorio (capacidad empresarial y de innovación, mano de obra calificada, capital acumulado, recursos naturales), teniendo como objetivo un desarrollo integral y holístico de dicha comunidad.

Un modelo de desarrollo endógeno garantiza autonomía al proceso de transformación del sistema económico local, subrayando la importancia de los procesos decisionales de los actores sociales locales y su capacidad de controlar e internalizar conocimientos e informaciones externas, asumiendo generalmente características de desarrollo autosostenido y durable.

El proceso de transformación se basa por tanto en algunas características específicas locales y en la capacidad de gobernanza de algunas variables fundamentales para el proceso de desarrollo (Garofoli, 2009: 8-9).

La teoría del desarrollo endógeno reconoce, por lo tanto, la existencia de rendimientos crecientes de los factores acumulables y el papel de los actores económicos, privados y públicos, en las decisiones de inversión y localización.

El desarrollo económico se produce como consecuencia de la utilización del potencial y del excedente generado localmente y la atracción, eventualmente, de recursos externos, así como de la incorporación de las economías externas ocultas en los procesos productivos. Para neutralizar las tendencias al estado estacionario es preciso activar los factores determinantes de los procesos de acumulación de capital, como son la creación y difusión de las innovaciones en el sistema productivo, la organización flexible de la producción, la generación de economías de aglomeración y de diversidad en las ciudades y el desarrollo de las instituciones (Arango y Maldonado, 2010).

### **El Desarrollo Local y la Economía Social**

Teniendo en cuenta que el objetivo principal de la política de desarrollo local es lograr un crecimiento, no sólo económico, sino que también, de las condiciones en torno a la calidad de vida de los habitantes; se deberá resolver el problema de la desigualdad social en el propio territorio como condición para contribuir a crear y consolidar la emancipación ciudadana, la que a su vez se convierte en una condición necesaria del propio proceso. Tal y como afirman Zárata y Artesi (2007: 36).

La Economía Social, desde el punto de vista del desarrollo local, la define Sanchis como la economía de valor de uso que trata de cómo satisfacer las necesidades de las personas y cómo aprovechar los recursos humanos, de conocimientos, culturales, sociales, materiales, económicos (en sentido estricto) y ecológicos, para aumentar o mantener la calidad de vida de los miembros o de la sociedad local (Ronnby, 1994). Por tanto, el valor social y cultural de la Economía Social nos permite identificar tres tipos de factores imprescindibles en el desarrollo local: los factores de producción tradicionales, los factores psicológicos, sociales y culturales y los factores ecológicos.

La nueva Economía Social muestra una orientación clara hacia los mercados regionales/locales, incluso en el ámbito de la producción industrial, contribuyendo a ofrecer una alternativa directa al paro y cubrir determinados servicios y productos que las empresas de capitales o el sector público no pueden satisfacer o que los proporcionan a un mayor precio y/o menor calidad (Westlund y Westerdahl, 1996). La fuerza de la nueva Economía Social reside en sus raíces locales y en las oportunidades que crea de movilizar a las personas en pro de objetivos concretos y comunes; además, el compromiso de las personas aparece como el elemento principal en dicho proceso, bien porque buscan un puesto de trabajo, bien porque están directamente implicadas en el trabajo local o en los ideales cooperativos o bien porque tienen el convencimiento moral de la solidaridad. Por todo ello, hay que insistir en proponer y fomentar las iniciativas locales bajo este tipo de fórmulas organizativas.

En este mismo sentido, Mozas argumenta que las personas y el capital de las empresas de Economía Social están ligadas al territorio y además forman redes que potencian el desarrollo. En ese sentido, Coque (1999) sugiere que dichas sociedades se relacionan de una manera innegable con el desarrollo local. Así argumenta, son empresas surgidas a partir de colectivos de personas y capitales en cada zona, lo que las vincula al tejido local; que además de satisfacer las necesidades locales, promocionan a los agentes implicados –socios- y pueden extenderse mediante ramificaciones -integración y creación de redes- desde los niveles locales a los regionales e internacionales. El principio de intercooperación, intenta fomentar acuerdos entre este colectivo de empresas para mejorar su desarrollo y los intereses de los socios, creando redes de empresas a nivel local, regional, nacional e internacional, “mecanismo fundamental del desarrollo económico territorial en los nuevos procesos de crecimiento y cambio estructural” (Vázquez-Barquero, 1999).

Todas las entidades de Economía Social se caracterizan por un funcionamiento peculiar, basado en la participación de la toma de decisiones de forma democrática. De este modo, como recoge Buendía (1999), las entidades de Economía Social se configuran como elementos de democratización económica y social, resultando este factor uno de los valores fundamentales del desarrollo local (Friedmann, 1992).

Y finalmente las entidades de Economía Social se identifican con el desarrollo sostenible. A través del principio, "interés por la comunidad", dichas entidades, se conciben como verdaderas defensoras del desarrollo sostenible, pues cada economía

local depende a largo plazo de que las actividades realizadas se puedan seguir explotando permanentemente, aunque bajo distintas condiciones tecnológicas y organizativas.

### **El Desarrollo Local como nuevo Paradigma**

Para avanzar en un proyecto político local, no alcanza con la tradicional visión de la responsabilidad nacional del desarrollo, ni con la adopción de recetas únicas indiferentes a las particularidades y circunstancias especiales del territorio. Según Durand y Schmuck (2003: 79) lo que se necesita, es el diseño de políticas a la carta, adaptadas a las especificidades y generadas desde abajo. Para ello, se requiere de una perspectiva endógena, que se traduzca en una estrategia basada en la “inteligencia competitiva”.

La visión territorial del desarrollo, permite una mejor comprensión de la complejidad de lo local, donde la relación entorno natural/historia, establecen una permanente construcción de territorialidad, la cual imprime y exalta la comprensión de la diversidad o heterogeneidad como elementos fundamentales para construir políticas que se ajusten a las realidades territoriales (Molina y Parra, 2008: 16).

Se puede decir que uno de los objetivos de esta línea de trabajo es la de generar riqueza en un territorio. Los instrumentos para esto son, por ejemplo, el fortalecimiento de las empresas existentes, la atracción de nuevas empresas e inversiones, la integración y diversificación de la estructura productiva, el mejoramiento de los recursos humanos del territorio, y la coordinación de programas y proyectos.

Los impactos esperados, según afirma Gallicchio (2004: 8) son: la activación de la economía local, el aumento de ingresos y empleo, el aumento de la productividad y la calidad del empleo, el aumento de la recaudación municipal y, en un sentido más amplio, una mejor calidad de vida.

El desarrollo local tiene como objetivo a largo plazo el cambio del sistema económico y social que refleje un nuevo modelo en el cual no se busca sólo el crecimiento económico sin tener en cuenta las consecuencias que puede traer el uso irracional de recursos, sino, que se busca el desarrollo de una zona a largo plazo. Dicho desarrollo en la actualidad se está configurando no sólo en la parte económica sino también social.

Para ello el desarrollo local permite la aplicación de políticas específicas a cada territorio, en donde se tiene en cuenta las posibilidades y recursos del mismo.

Entre las políticas de desarrollo podemos destacar las siguientes:

- Impulsar la actividad empresarial (entre las que se encuentran las empresas de Economía Social).
- Mejorar las infraestructuras.
- Crear servicios de asesoría para la formación, financiación, nuevas tecnologías, a ser utilizadas por empresas y empresarios.
- Fomentar y promocionar las inversiones en el territorio local.
- Desarrollar planes de fomento destinados a una mayor cualificación de los recursos humanos.

Todas estas actuaciones deben ser acometidas buscando sinergias entre desarrollo socioeconómico y desarrollo urbano y en un marco de interlocución y concertación entre el municipio y los agentes sociales, y entidades y movimientos ciudadanos, lo que ha de incluir, a su vez, la coordinación interadministrativa con otras instituciones que asegure la consecución de líneas de apoyo y financiación (Pérez y Carrillo, 2000: 24-25).

El elemento determinante en el nuevo contexto en opinión de Vargas, es el protagonismo de actores organizados y de las instituciones locales que desarrollan experiencias de cooperación y concertación innovadora mediante la construcción de acuerdos que involucran y favorecen al conjunto de actores en el territorio.

En resumen, la nueva política de desarrollo según lo citan Mozas y Bernal (2006: 134) es una aproximación de abajo-arriba, en la que los actores locales desempeñan el papel central en la definición, ejecución y control y que en sus formas más avanzadas los actores locales se organizan formando redes (Vázquez, 2005). En cualquier caso, las medidas gestionadas desde arriba-abajo todavía siguen teniendo una importancia capital para el desarrollo local, pues fomentan las inversiones en infraestructuras y en formación básica, por ejemplo, que son estratégicas para la emergencia y consolidación de los procesos de desarrollo territorial (Rodríguez, 2003).

## **Capítulo III) Ciudades Sustentables**

### **El territorio base de las estrategias de los gobiernos locales**

La implementación de políticas locales debe ser un ámbito concreto y como se dejó establecido en el capítulo anterior, dichas políticas surgen de abajo hacia arriba y considerando los recursos que se poseen en el territorio y las necesidades de la población.

Teniendo en cuenta la visión del mundo y de los observadores, la delimitación de un territorio no puede establecerse simplemente como una organización político administrativa, por el contrario, tal como lo propone Solarte (2003), el territorio establece una compleja red de relaciones abiertas y de difícil delimitación. Un territorio puede variar en su tamaño o en su estructura dependiendo del objetivo, interés y aprendizajes propios del observador, un centro poblado, un municipio, una provincia, un departamento, un país o un continente, son territorios desde su delimitación, pero cada uno de ellos guarda un conjunto de relaciones propias que le otorgan una identidad.

Los autores Molina y Parra (2008: 14) dan un concepto de territorio desde una visión sistémica, y por lo tanto se lo puede entender como una compleja red de relaciones dinámicas, las cuales constantemente se retroalimentan. Dichas relaciones implican diversas dimensiones, concediéndole un carácter Multidimensional, donde los distintos componentes conforman el territorio, así; los sectores sociales, políticos, económicos, culturales y ambientales, involucran diversos actores, grupos y por supuesto intereses, potenciando la diversidad social y cultural además de imprimir la necesidad de ofrecer un manejo sostenible a los recursos naturales.

El territorio es considerado un producto social e histórico, lo que le confiere una identidad propia trascendiendo lo espacial. Es un sistema dotado de recursos naturales, de determinadas formas de producción, consumo e intercambio y de una red de instituciones y formas de organización que se encargan de darle cohesión a todos los elementos (Sepúlveda, 2001). Son las instituciones y organizaciones del territorio las propietarias del sistema, son quienes lo delimitan y ejercen los mecanismos de comunicación y control del mismo. La participación de los involucrados, de los beneficiarios, de los “propietarios” –los pobladores- es imprescindible, pues son ellos, quienes conocen sus necesidades y posibilidades, son quienes deben decidir el uso de los recursos y sus posibilidades. De manera que las relaciones e interrelaciones que

existen entre los sectores (sociales, políticos, económicos, culturales y naturales) y los pobladores se hacen más que evidentes y necesarios para promover desarrollo.

Lo cierto es que cuanto más se desciende en la escala gubernamental, mayor es la dependencia del factor territorial y, por tanto, mayor es la necesidad de las administraciones de promover el desarrollo local y legitimar su implicación (Font, 2000: 18).

La proximidad a la red de actores que intervienen en el territorio en opinión de Farinós (2004: 48) le confiere a los gobiernos locales ventajas que otras escalas no tienen; fundamentalmente el mejor conocimiento de la realidad local (de los recursos, estrategias y objetivos de los diversos actores) y la legitimidad para articular las diferentes contribuciones en un determinado sentido según valores y deseos de la población (son sus representantes directamente elegidos).

Por una parte, la proximidad entre los actores facilita su relación y diálogo cotidiano y, con ello, el establecimiento de acuerdos, en este caso, de desarrollo. Dichos acuerdos, si bien no se producen espontáneamente por mera proximidad, son posibles de ir construyendo si se establecen las condiciones e impulsan los procesos adecuados para ello.

Por otra, constituyen un espacio común –de vida, trabajo, problemas, oportunidades y desafíos- que facilita el que dichos actores puedan orientar la búsqueda de acuerdos de desarrollo en torno a propósitos comunes o que les resulten comunes o confluyentes, incluidos los componentes de identidad y visión compartidas que puedan incluirse como valor agregado identitario a la oferta singular del territorio (Calderón, 2007: 14-15).

Son en los territorios donde se reflejan todas las relaciones, tanto las de producción como las sociales e incluso aquellas que surgen como consecuencia de los procesos de globalización. Los mismos conllevan consecuencias distintas obligando al diseño de políticas específicas para cada lugar teniendo en vista el desarrollo integral.

Borja y Castells (1997) plantean la relación que existe entre lo local y lo global. En este sentido, señalan que las ciudades asumen un nuevo papel en el contexto de la globalización, que resulta determinante en la era de la información: considerar que su papel es ser el motor de la globalización, con base en las potencialidades locales, es decir, asumen el reto de constituirse en ciudades globales, con un alto nivel de competitividad en este plano.

Ambos autores plantean la necesidad de recuperar lo específico, lo que distingue a lo local, que le da identidad y fuerza, para revalorizar el territorio. Consideran que el acceso a la tecnología y a la información se convierte en factor fundamental para el impulso de las ciudades y su papel estratégico en la relación local-global. En el contexto local, los actores son promotores y destinatarios del desarrollo; en el contexto de la globalización son consumidores o productores de bienes y servicios (Vargas, 2006: 66).

De lo que se trata es de lograr una mejora sistemática, continua y duradera de la productividad y la competitividad global del sistema productivo - territorial local, junto con la mejora del nivel y la calidad de vida de la ciudad/región, a través de la utilización plena y la revalorización de los recursos y activos locales, con la adecuada inserción de impulsos y recursos estratégicos exógenos (Durand y Schmuck, 2003: 53).

### **El territorio como nuevo Paradigma de la Sustentabilidad**

Las teorías del desarrollo, que dominaban la escena internacional hasta mediados de los años ochenta, concebían el territorio como un espacio que sirve de soporte físico a los objetos, actividades y procesos económicos y que se organiza en función de las relaciones sociales y técnicas de la producción. Por lo tanto, se entendía el territorio como el soporte de las relaciones funcionales y sociales y, como tal, se suponía que se adaptaría a las transformaciones del proceso de crecimiento y cambio estructural de una economía, es decir, a la dinámica del proceso de acumulación de capital (Vázquez-Barquero, 2007: 42-43).

El papel que se le está concediendo al territorio como factor explicativo de los procesos socioeconómicos y espaciales ha conducido a la generalización del concepto de desarrollo territorial (González, 2006: 19). Éste hace referencia a un tipo de desarrollo definido por su carácter integrado y en el que han de compatibilizarse tanto la competitividad económica y el bienestar social, como la sostenibilidad ambiental y la moderación de los desequilibrios internos. Para la consecución de todos estos requisitos parece ser determinante que los territorios sepan aprovechar, de la manera más racional posible, los recursos de los que disponen y, en este sentido, son cruciales las dinámicas de aprendizaje asociadas al esfuerzo innovador y la capacidad de cooperación existente entre las instituciones, entre las empresas y entre éstas y otros organismos (Caravaca, 2004).



Por lo tanto podemos definir al desarrollo territorial como un proceso que tiene como finalidad el progreso de la comunidad implicada en el mismo, siendo su objetivo último alcanzar el bienestar económico-social de los individuos que la integran, participando activamente en las actividades económicas que se acometen (Bel, 2007: 145).

Este proceso se basa en la idea de que cada territorio es el resultado de una historia en la que se ha ido configurando el entorno institucional, económico y organizativo, lo que le confiere una identidad propia y le capacita para dar respuestas estratégicas a los desafíos de la globalización (Gutiérrez, 2008: 118). Por lo tanto se generará una política de desarrollo única e irreplicable que se aplicará teniendo en cuenta las características de dicho espacio.

El territorio se vuelve la base de un desarrollo que es fruto de determinantes económicos y sociales, basado en la valorización de los recursos específicos, el acervo de conocimientos, la capacidad de aprendizaje, la capacidad empresarial -determinantes que estimulan la innovación y la competitividad de las empresas-, todo lo cual hace difícil formular generalizaciones empíricas de los procesos de desarrollo local (Garofoli, 2009: 10).

Se potencia y fomenta la difusión de las innovaciones, la capacidad emprendedora, la calidad del capital humano, la flexibilidad del sistema productivo, la formación y el desarrollo de las redes y relaciones entre los actores y las actividades, la protección de la calidad de los recursos naturales, la recuperación del patrimonio histórico y cultural (Vázquez-Barquero, 2000: 104).

Para conseguir el desarrollo de un territorio la cuestión no reside en realizar grandes proyectos industriales, sino que se trata de impulsar los proyectos que utilizan el potencial de desarrollo y promueven el ajuste progresivo del sistema económico local, cualquiera que sea la dimensión de las inversiones.

Autores como Mozas y Bernal (2006: 133) entienden que el desarrollo también implica medidas de apoyo a los emprendedores locales, prestación de servicios y fomento de la cultura productiva y tecnológica, las cuales se realizan en mejores condiciones desde los entornos locales, más cercanos a las fuentes de generación de riqueza y más sensibles a las necesidades de cada tejido productivo concreto.

De esta forma, el territorio puede entenderse no ya como los simples límites físicos en los que puede haber desarrollo, sino como una fuente endógena de recursos naturales y

culturales para ello, y como un ambiente que facilita que las capacidades colectivas de sus agentes económicos y actores sociales que forman parte de su capital básico, se expresen e incrementen para ir aprovechando las oportunidades que implica la globalización, y para enfrentar o soslayar sus amenazas.

En consecuencia, el territorio constituye un espacio particularmente propicio para la generación de relaciones de cooperación y competencias que incidan favorablemente en la innovación y la competitividad (Calderón, 2007: 14-15).

Por ello, asumir el enfoque del desarrollo local implica pensar al territorio -una ciudad o un espacio regional más amplio- no como mero soporte físico de los procesos que en él se desenvuelven sino una red de actores que conforman, a través de modalidades particulares de interacción, un sistema de relaciones que enmarca y condiciona sus posibilidades de emprender acciones estratégicas para impulsar procesos integrales y sustentables de transformación (Cravacuore, 2003: 9).

El territorio puede entenderse, por lo tanto, como el entramado de intereses de todo tipo de una comunidad territorial, lo que permite percibirlo como un agente de desarrollo local, siempre que sea posible mantener y desarrollar la integridad y los intereses territoriales en los procesos de desarrollo y cambio estructural. Esta es una concepción que explica la realidad en todo tipo de territorios, como reconocen Scott (1988) al señalar la importancia de la cultura y de la identidad local en los procesos de desarrollo de las áreas metropolitanas más dinámicas (Vázquez-Barquero, 2007: 42-43).

Las estrategias de “desarrollo desde abajo”, que permiten movilizar y canalizar los recursos y las capacidades existentes en el territorio, conducen al progreso económico cuando los actores locales interactúan entre sí, organizan y realizan sus iniciativas de forma consistente y coordinada (Stöhr y Taylor, 1981).

El territorio local supone poder, estrategia, y marca el paso de una visión geográfica a una política del lugar donde se produce desarrollo.

Esta interpretación que hace Madoery permite pensar no sólo en términos de potencial de desarrollo, sino en capacidades endógenas de desarrollo. El territorio local es el resultado de un proceso de construcción, consecuencia de los procesos de acumulación, de dominación material y simbólica, de la calidad institucional, de la organización de los actores locales, de sus estrategias para afrontar desafíos y oportunidades y de los fenómenos de aprendizaje colectivo. Todos estos aspectos juegan un papel determinante

en la capacidad de los territorios para dirigir el desarrollo tanto de su sistema económico productivo como de su entorno institucional y cultural.

En última instancia, el objetivo de las políticas de desarrollo local que surgen desde el territorio, no sólo buscan el crecimiento económico sino que el mismo debe provenir de un uso sustentable de los recursos endógenos con el objetivo de mejorar las condiciones de vida de la población.

### **Caracterización de los Entes Subestatales**

En los últimos años y después de las crisis energéticas de los setenta y principios de los ochenta, el mundo local está experimentando importantes cambios y profundas transformaciones –tecnológicas, económicas, sociales, políticas, culturales, etc.-, asumiendo nuevas funciones y retos que por otra parte los ciudadanos demandan. Pérez y Carrillo (2000: 47-48) afirman que las corporaciones locales están jugando un papel decisivo en la transformación social y económica. Los cambios tecnológicos, económicos, sociales, culturales y hasta ideológicos han supuesto un nuevo impulso al desarrollo económico caracterizado por el creciente papel que juegan los entes locales en el mismo.

Para comprender la magnitud del cambio es preciso enfatizar que, en la actualidad, la ciudad es un territorio en el que convergen y se cristalizan los conflictos y las contradicciones principales de una sociedad que está pasando por una profunda mutación, y su papel es el de controlar cada vez mejor estas transformaciones sociales aceleradas (Sachs-Jeantet, 1995). Para atender de manera eficaz y eficiente a este complejo desafío, la capacidad de los gobiernos locales de formular e implementar políticas de desarrollo capaces de recrear el tejido socioeconómico e institucional de comunidades fuertemente impactadas por las drásticas modificaciones del entorno resulta fundamental (Cravacuore, 2003: 7-8).

De acuerdo a Di Pietro (2001: 23) lo local es la entidad subnacional de análisis, planificación y acción para el desarrollo que implica una serie de relaciones, comportamientos, pautas y convenciones comunes (García, 2007: 15).

Es en el nivel local donde se ha comenzado a reafirmar el derecho de la ciudadanía para decidir la forma en que deben ser usados los recursos públicos para atender a los problemas locales y regionales (Albuquerque, 2001: 7).

En este sentido, Villar (2007: 2-3) da una definición de municipio que contempla tres dimensiones centrales. Una, territorial, en cuanto define el espacio sobre el que ejerce sus competencias una municipalidad. La segunda dimensión se refiere al rol estatal del municipio, esto es, como aparato gubernamental, el más cercano y accesible para la sociedad. Por último, comprende una sociedad local, en tanto se reconocen actores sociales, económicos y políticos que interactúan dentro de ese ámbito territorial.

Ahora bien, en cuanto a la dimensión estatal se encuentran dos grandes líneas conceptuales. Una, considera al municipio como el órgano más descentralizado del Estado. Esto significa que el Estado nacional y/o provincial delega/n parte de sus responsabilidades y competencias en un ente inferior, concepción que refleja la particular historia argentina, y también latinoamericana, y que se inscribe en las discusiones sobre la descentralización. La otra, concibe al municipio como el aparato estatal y político de una sociedad que se autogobierna en el marco de una sociedad mayor.

La forma de organización del Estado y, sobre todo, los procesos de descentralización administrativa y política contribuyen de forma significativa al surgimiento y expansión de las iniciativas locales (Vázquez, 2000). Si a ello se añade el hecho de que los gobiernos locales y regionales tienen mayor capacidad para recoger los impulsos que desde abajo les permiten definir los proyectos de desarrollo e industrialización endógena e instrumentar las acciones de apoyo, entonces se convierten en los agentes más dinámicos para llevar adelante las estrategias de desarrollo local (Sánchez, 2007: 77).

Una de las fortalezas que poseen los gobiernos locales es su fluida relación con la sociedad local, hecho que les permite conocer con mayor certeza la realidad económico-social, cultural y político-institucional en la que tienen que actuar. De acuerdo con Madoery (2005: 16-17) esto es importante, ya que las acciones gubernamentales son cada vez más dependientes de la capacidad de iniciativa local y del compromiso de un variado número de actores públicos y privados, cuestión factible de ser lograda, con mayor fuerza, a escala local.

Por lo antes expuesto, el municipio suele aparecer como marco territorial por excelencia sobre el que recae el ámbito de planificación y referencia de las políticas de desarrollo local. El hecho de ser una entidad administrativa con personalidad jurídica, bien delimitado espacialmente, con competencias claras, poderes capaces de diseñar estrategias y movilizar a los agentes sociales, son razones suficientes que justifican esa práctica generalizada (García, 2007: 15).

Entre los desafíos que deben superar los Entes Subestatales se encuentran los siguientes según detalla Enríquez :

- Construcción de entornos innovadores territoriales, mediante una política combinada de fortalecimiento de la Administración local y el fomento de microempresas y pequeñas y medianas empresas.
- Creación de una cultura de aprendizaje dinámico, que permita a los actores locales modificar sus comportamientos según los cambios en el contexto externo, tratando de buscar soluciones apropiadas a las nuevas situaciones.
- Mejoramiento de la calidad del recurso humano: no solo en cuanto al nivel de formación, sino también incluye la actitud, la disposición, la mentalidad frente a las tareas del desarrollo.
- Contar con la infraestructura básica necesaria: servicios considerados esenciales para el desarrollo de una economía moderna: comunicaciones (carreteras, ferrocarriles, puertos, aeropuertos, tecnologías), abastecimiento de agua, saneamiento, suministro energético, puestos de salud, centros de formación profesional y tecnológica etc.
- Establecimiento de modos de coordinación institucional, así como recursos de cooperación y de intercambios entre empresas locales, combinando a la vez relaciones de asociatividad y de mercado.
- Generación de una actitud social favorable ante la innovación tecnológica, así como capacidades específicas para la misma, dentro de una cultura local de desarrollo capaz de producir sinergias locales y aprovechar impulsos externos favorables.
- Promoción del desarrollo empresarial. Esto requiere, entre otras cosas: un diagnóstico de las características del territorio; servicios de información

especializada, relacionada con indicadores y potencialidades económicas de la localidad; un conjunto de regulaciones e incentivos; mano de obra calificada según las especialidades que requiera la actividad económica del territorio; todo lo anterior con el objetivo de que se facilite y motive la decisión de invertir en el territorio y ampliar la base económica local.

- Centrar la atención principal en las PYMES y microempresas, así como en la creación de nuevas empresas innovadoras, evitando de este modo el sesgo habitual hacia la gran empresa. Ello no quiere decir que no deban ser objeto de interés para el desarrollo económico local las grandes empresas y los eslabonamientos productivos generados en el territorio a partir de ellas. Lo que se quiere destacar es la importancia principal hacia las microempresas y empresas de pequeña y mediana dimensión, que constituyen la parte mayoritaria y más vulnerable del tejido empresarial, y de las que depende, generalmente, la mayor difusión del crecimiento y el empleo en los diferentes territorios de un país.

Las ciudades deben enfrentar estos desafíos teniendo en cuenta el desarrollo económico pero también el urbano y productivo, tendiendo hacia la creación de espacios donde las empresas puedan invertir y se favorezcan las relaciones de intercambio entre los distintos actores económicos.

El desarrollo urbano del territorio condiciona, a su vez, la propia organización de la producción, ya que las ciudades son el espacio físico de las empresas, de los clusters y de los sistemas productivos locales, a los que les proporcionan los recursos, bienes y servicios que necesitan para su funcionamiento. La ciudad es el espacio en el que se realizan las inversiones industriales y de servicios, en el que se establecen las redes de empresas, por lo que su dimensión, los recursos específicos y las características urbanísticas, así como su posición en el sistema de ciudades, condiciona la configuración de la red de sociedades locales.

La ciudad es el lugar en el que se producen las innovaciones y donde se difunde el conocimiento técnico, por lo que las empresas que comparten una misma base científica tienden a agruparse en ciudades concretas. La atracción de los activos intangibles de las ciudades fomenta la formación y desarrollo de los clusters de empresas y la especialización de éstas en las actividades industriales y de servicios particulares. Desde esta óptica, el sistema de ciudades se convierte así en la cara territorial de la

organización espacial de la producción. En las ciudades, por lo tanto, es donde se produce el surgimiento de las economías de localización y de urbanización y la reducción de costes de las empresas, como señaló Jacobs (1960).

Finalmente, el desarrollo institucional del territorio en el que las empresas realizan su actividad, y en el que los clusters están anclados, condiciona la forma de organización de la producción del sistema productivo (Putman, 1993). Las ciudades y regiones en las que han surgido las nuevas formas de organización de la producción, y en las que se han ido implantando progresivamente, son territorios en los que la confianza y la reciprocidad entre los individuos y las organizaciones estimulan la cooperación y los intercambios mercantiles. La actividad económica, y por lo tanto, las formas de organización de la producción, están inmersas en un conjunto de estructuras sociales, culturales y políticas que pueden favorecer o entorpecer la dinámica económica. Las reglas de juego, es decir, las instituciones formales e informales, se transforman a medida que la sociedad, las empresas y los ciudadanos plantean demandas que les permitan mejorar su bienestar (Vázquez-Barquero, 2006).

Las ciudades y regiones de Europa y de Latinoamérica se presentan, entonces, ante la necesidad de reestructurar sus sistemas productivos para hacer frente al aumento de la competencia y al cambio de las condiciones de mercado, mediante la introducción de los cambios organizativos, tecnológicos, productivos y comerciales que las hicieran más competitivas. Ante la pasividad de las administraciones centrales, los actores locales, de forma espontánea, tratan de impulsar y controlar los procesos de ajuste, lo que dio lugar a la política de desarrollo económico local (Stóhr, 1990; Vázquez Barquero, 1993; Vázquez-Barquero, 2001).

El potencial de desarrollo que poseen las ciudades, les permiten responder a los retos que presenta el aumento de la competitividad, vinculando los procesos de ajuste productivo y organizativo a la utilización de los recursos propios, a la difusión de las innovaciones y al fortalecimiento de las relaciones con otras ciudades.

El espacio de competitividad creado por el proceso de globalización induce a las ciudades a responder estratégicamente a través de iniciativas locales que estimulan los procesos de desarrollo endógeno (Vázquez-Barquero, 2000).

En conclusión, la nueva generación de políticas de desarrollo se propone lograr que las ciudades y regiones se conviertan en territorios cada vez más competitivos y que

resulten más atractivos para las inversiones y localizaciones de las empresas (Vázquez-Barquero, 2006). A su vez, Coraggio (1997: 103), afirma que la ciudad o municipio, tiene que atender al logro de tres grandes desafíos: competitividad, gobernabilidad y un desarrollo humano sustentable.

### **Caracterización de los Entes Subestatales en España**

A los efectos de este trabajo se tomó la Comunidad Autónoma de Andalucía como territorio subestatal en torno al cual se harán los análisis correspondientes. A continuación se hace un breve análisis de su estructura.

Andalucía está situada al sur de la Península Ibérica, en el punto más meridional del continente europeo. Su superficie es de 87.598 km<sup>2</sup> y a fecha de 1 de enero de 2008, la región más poblada del Estado con 8.202.220 de habitantes. Su población representa el 17,77% de la población española (OCDE, 2009: 1).

El derecho a la autonomía de las regiones en España está constitucionalmente garantizado en el artículo segundo de la Constitución Española de 1978. Es una de las bases que contribuyeron a transformar un Estado centralista en otro políticamente descentralizado, pasando de un régimen dictatorial a un régimen constitucional y democrático. El resultado fue una división política y administrativa estructurada en diecisiete comunidades autónomas y dos ciudades autónomas.

La estructura territorial del Estado está organizada en municipios, provincias y comunidades autónomas (Artículo 139 Constitución Española). En el caso de la Comunidad Autónoma de Andalucía, ésta está constituida por ocho provincias que, a su vez, están integradas por un total de 770 municipios. Se distinguen tres niveles de Administración: la central, la regional y la local (OCDE, 2009: 35-37).

### **Caracterización de los Entes Subestatales en Argentina**

Debido a que en Argentina no existen Comunidades Autónomas, el análisis se hizo teniendo en cuenta al Municipio de Rosario. Es de destacar que existen diferencias respecto al nivel de gobierno pero a los efectos de este trabajo se consideraron todos aquellos elementos que pueden influir en el análisis.



Históricamente, en Argentina los municipios cumplieron un papel limitado, concentrando su accionar en la regulación y control de la infraestructura urbana y de las actividades económicas que se realizaban en sus jurisdicciones, la prestación directa de ayuda social y la administración de los recursos públicos locales. Sin embargo, a partir de los procesos experimentados en los últimos años, estos niveles de gobierno se vieron enfrentados al imperativo de resolver nuevos problemas, planteándose la necesidad de superar su tradicional perfil de simples administradores de servicios urbanos para asumir nuevas responsabilidades ligadas a la gestión de políticas sociales, ambientales y de promoción económica y del empleo (Cravacuore, 2003: 6).

Según el Artículo 1 de la Constitución Nacional el régimen de gobierno adopta la forma representativa, republicana y federal; y consiste básicamente en la fusión de varios estados autónomos –provincias- entre sí, para la creación de otro, que tiene un orden o jerarquía superior –Estado Nacional-, pero que debe respetar el amplio grado de autonomía individual que aquéllos se reservan al momento de establecer éste. El federalismo supone pues la coexistencia de dos clases de poderes en un mismo territorio, que actúan simultáneamente y, a veces, superpuestas. Por ello, la distribución, delimitación, o reparto de potestades entre cada una de esas esferas así como el establecimiento de un orden de prelación entre ellas son cuestiones de trascendental importancia para que el sistema federal pueda funcionar adecuadamente.

La Constitución Argentina no define el régimen municipal de gobierno, esta facultad se halla en manos de las Provincias (Artículo 5), quiénes a través de sus respectivas Constituciones tienen la obligación de asegurarlo, tomando en cuenta su propia historia, su territorio y geografía, las características socioeconómicas de su población, entre otros (Carús y Ameriso, 2010). Todavía la Provincia de Santa Fe no estableció la autonomía para los municipios ubicados en su territorio.

Respecto al Municipio de Rosario, el mismo se encuentra al sur de la Provincia de Santa Fe, cuya posición estratégica le otorga un rol fundamental en la economía de la Nación. Asimismo, se destaca como importante nodo de comunicaciones de la región metropolitana de Rosario (la misma incluye al municipio homónimo y a las localidades ubicadas geográficamente a su alrededor).

El Municipio de Rosario ocupa una superficie total de 178,69 km<sup>2</sup> según datos suministrados por la página del Municipio y conforme con información del Censo

Nacional 2001 posee 909.399 habitantes. Representando el 3% de la población total del país.

## **Capítulo IV) El papel del emprendimiento para el desarrollo**

Uno de los principales estrangulamientos al desarrollo que poseen los territorios y sociedades menos desarrolladas es la falta de una cultura que fomente el llevar a cabo proyectos. El espíritu emprendedor, ha sido a lo largo de la historia moderna el motor del desarrollo (Pérez y Carrillo, 2000: 31).

Hacer empresa, innovar, reconvertir, son necesidades de una economía que debe crecer, que debe modernizarse, que quiera democratizarse y ser competitiva. Es una función de alta gerencia. Son tareas que requieren individuos dispuestos a tomar riesgos, a manejar la incertidumbre, la competencia y los conflictos, con capacidad para imaginar escenarios futuros, para planificar una actuación adecuada a tales conflictos y para construir escenarios deseables. Individuos muy conocedores de su realidad y del entorno pasado y presente; con capacidad para hacer juicios de valor sobre esa realidad. Informados y comunicados permanentemente; con una gran capacidad para interactuar con el entorno. Con visión sistémica; capaz de identificar, conocer, reconocer, valorar e intervenir los factores, variables e interacciones internas y externas que afectan su empresa con la suficiente sensibilidad y conocimiento de la sociedad, para reconocer sus necesidades, motivaciones, expectativas, cultura, conflictos y limitaciones. Líderes con capacidad de convocatoria para el trabajo en equipo. Con la ética suficiente que les permita considerar las dimensiones ambientales, sociales y culturales que contextualizan su acción (Parra, 2008: 49)

Podemos citar a Schumpeter, quien sitúa al empresario y a su capacidad emprendedora en el eje del “desenvolvimiento” económico y de los ciclos. Según Schumpeter, el crecimiento es un proceso de innovación empresarial basado en la creación de nuevas estructuras (funciones) de producción. Dichas estructuras proceden de la creación de nuevos productos, de la modificación de las formas de producción, de la apertura de nuevos mercados, de la obtención de posiciones de dominio en algún mercado o del descubrimiento de nuevas ofertas de factores productivos; y surgen por la capacidad del empresario de captar esas oportunidades de alteración del status quo o, lo que es lo mismo, de su capacidad de innovar. A partir de dicha capacidad, el empresario se enfrenta al problema de la consecución de los recursos financieros necesarios para invertir y poner en práctica su innovación, y es por ello por lo que el ahorro se constituye en pieza básica del proceso de crecimiento.

Aplicada la innovación se produce un fenómeno de imitación por el iniciador del proceso, que produce un importante crecimiento económico. A ésta le sigue una fase de contracción como consecuencia del aumento de la competencia y de la necesidad de detraer parte de los beneficios para reembolsar el capital obtenido en forma de préstamo. De acuerdo a Schumpeter, ésta es la explicación de por qué la economía se desenvuelve en forma de ciclo y del papel que juega el emprendedor en el proceso de crecimiento y desarrollo.

En esencia la descripción de Schumpeter coloca al empresario en el eje del proceso. Si no existe emprendedor no se producen innovaciones en la producción y el equilibrio permanece inalterado. De ahí que las iniciativas que pretendan inducir el crecimiento de la economía quedan en gran medida “cojas” si no existe el entramado de emprendedores que innove y sus consiguientes imitadores.

Estas evidencias hacen del objetivo de la promoción de emprendedores una característica elemental de las estrategias de desarrollo local. Para ello se parte de que, si bien la capacidad emprendedora es en la mayoría de los casos una aptitud personal no generable mediante el aprendizaje o cualquier técnica de adiestramiento, también es cierto que en muchos casos las personas que disfrutan de esta cualidad en múltiples ocasiones no la pueden poner en práctica por los condicionantes externos. Así, si se pretende aprovechar al máximo las cualidades emprendedoras, se han de generar las condiciones ambientales más favorables posibles para que las mismas afloren. Fruto de este intento de endogeneizar una variable tradicionalmente exógena es por lo que los planes de desarrollo local constan de lo que se ha dado en llamar “viveros de empresas” (instituciones que ponen los medios para la creación de microempresas), “agentes de desarrollo local” (asesores locales dedicados a poner en contacto al emprendedor con los múltiples programas de ayuda y formación que ofrecen las distintas Administraciones), etc. No obstante, probablemente uno de los aspectos más importantes de la promoción de la cultura emprendedora sea ajeno a este tipo de programas. Nos referimos al reconocimiento social de la labor emprendedora. De hecho se observa en la realidad como la consideración social de la actividad empresarial es una característica de suma importancia para la gestación de emprendedores. En aquellos territorios en los que el éxito empresarial va acompañado de un reconocimiento no ya social sino incluso moral, los jóvenes muestran un deseo creciente de convertirse en el futuro en empresarios, mientras que en aquellas zonas donde no existe ese

reconocimiento de la actividad empresarial ésta adquiere un matiz de tabú social que impide su reproducción. Es por esto por lo que el reconocimiento social del emprendedor y de su función social se constituye en una variable estratégica del desarrollo local a largo plazo (Hierro, 2000: 81-83).

Por ello que se debe incentivar la cultura emprendedora ya que, el empresario (tanto individual como colectivo) juega un papel singular en los procesos de desarrollo que lo convierten en el principal motor del crecimiento y cambio estructural, debido a su capacidad creativa y su carácter innovador (Vázquez-Barquero, 2006).

Además, la cultura emprendedora favorece la construcción de espacios de cooperación entre actores públicos y privados en los planes y proyectos de desarrollo local (Alburquerque, 2003: 15). La creación y expansión de las sociedades y la formación de redes de empresas constituyen otro de los objetivos de las iniciativas locales. Para ello, los planes estratégicos y de urbanismo tratan de articular el territorio de forma más eficiente y mejorar el atractivo de las ciudades para aumentar las inversiones de las empresas (Vázquez-Barquero, 2005: 15-16).

John Friedman y Walter Stöhr señalan que el progreso económico de un territorio sólo es posible cuando las firmas y los actores dentro del mismo interactúan, se organizan, e invierten con vista al desarrollo económico local y de la sociedad (Vázquez-Barquero, 2007: 26). Siguiendo esta línea de pensamiento, ellos señalan que las estrategias del desarrollo de abajo hacia arriba permiten movilizar y canalizar recursos permitiendo el desarrollo potencial dentro del territorio (Stöhr and Taylor, 1981).

En consonancia con esta idea, Vázquez-Barquero (2007: 39-40) señala que el desarrollo sustentable de los países, regiones y ciudades no depende exclusivamente del nivel de los ahorros y de lo invertido en cada economía, sino fundamentalmente del funcionamiento de las fuerzas que condicionan la acumulación del capital y del desarrollo económico. Estas fuerzas son: el desarrollo empresarial y la formación de redes de empresas, la difusión de innovaciones y conocimiento, el desarrollo urbano del territorio, y el cambio y adaptación de las instituciones. La acción combinada de todas las fuerzas y sus interacciones produce un efecto de sinergia que estimula el crecimiento sostenido de la productividad, economía y progreso social.

Por lo tanto, la política de desarrollo endógeno promueve la creación de redes de empresas y estimula la cultura emprendedora, impulsa la difusión de innovaciones y

conocimiento, mejora la diversidad urbana, y estimula el desarrollo de las instituciones. En otras palabras, las nuevas políticas intentan, precisamente, mejorar el funcionamiento de cada una de las fuerzas que determina la acumulación del capital y el desarrollo económico.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> La traducción me pertenece.

## **Capítulo V) Caracterización de las Empresas de Economía Social**

La Economía Social nace a partir de una serie de actividades asociativas y privadas que surgen de la solidaridad de las personas o del afán de ayudarse mutuamente. En otras palabras, nace de la voluntad de las personas por buscar una sociedad más igualitaria y solidaria, en donde todos tengan las mismas oportunidades de desarrollo.

Cronológicamente podría decirse que la Economía Social surge con el nacimiento de las cooperativas en la mitad del Siglo XIX. Por lo tanto, aunque el concepto de Economía Social es nuevo, no lo es la realidad que refleja. La expresión Economía Social hace referencia al conjunto de organizaciones cuyo funcionamiento se basaba fundamentalmente en la cooperación y asociación de sus trabajadores.

Podemos afirmar que, en estos días, la Economía Social surge como una respuesta de la sociedad a los fallos del estado del bienestar, e incluso a los efectos perversos de la propia actividad mercantil. Los déficit presupuestarios y la ineficacia de algunos servicios públicos hace que el Tercer Sector sea una alternativa compensatoria que supla estos fallos de mercado (Freijeiro, 2006: 1-5).

La retracción del Estado y el incremento del desempleo, y de la pobreza, llevaron a una nueva mirada sobre el sector informal. Estas actividades ya no son consideradas sólo como medios de sobrevivencia para los más pobres, sino como posibles trayectorias hacia el desarrollo económico y la integración social. Se empieza a hablar de microempresas y de economía popular, y desde los organismos internacionales y los Estados Nacionales, se implementan programas de apoyo crediticio y asesoría a este “nuevo” actor económico (Bastidas, 2001: 15).

En opinión de Abramovich, la Economía Social no se plantea como una economía de y para los pobres, sino como una propuesta para todos los ciudadanos que además intenta asegurar la inclusión de los pobres, de los excluidos. Resalta la necesidad de activar las capacidades de todos los ciudadanos excluidos del trabajo, y propiciar el desarrollo de lazos sociales vinculados a la satisfacción de una amplia variedad de necesidades materiales, sociales y de la recuperación de los derechos (Coraggio, 1998).

Si bien su fundamento es, sin duda, el trabajo y el conocimiento encarnado en los trabajadores y sus sistemas de organización, la base material de la economía exige

contar con los medios de producción, crédito, tener sus propios mercados o competir en los mercados de capital (Valle, 2002).

Las formas jurídicas de las entidades de Economía Social son múltiples, las principales son las cooperativas, las mutualidades, las asociaciones y las fundaciones (Faura, 2008: 28-29).

## **Definiciones de Empresa de Economía Social**

A continuación se hará referencia a las principales definiciones en torno a las Empresas de Economía Social:

- *Comisión de las Comunidades Europeas*: Comunicación “Las empresas de la Economía Social y la creación de un mercado europeo sin fronteras” del 18/12/1989 establece que "Una empresa pertenece a la Economía Social si su actividad productiva se basa en técnicas organizativas específicas. Estas técnicas se fundamentan en los principios de solidaridad y participación (que normalmente responde a la norma un hombre un voto) entre sus miembros, sean estos productores, usuarios o consumidores, así como en los valores de autonomía y de ciudadanía. El carácter social de estas empresas viene determinado por sus fines ... y por sus formas de organización y gestión y no por la naturaleza de los bienes o servicios producidos ... En general, estas empresas adoptan la forma jurídica de cooperativa mutua o asociación”.
- *Comité Económico y Social Europeo (CESE)* propone una definición de todo el conjunto de la Economía Social siguiendo los criterios establecidos por el Manual de la Comisión Europea para la elaboración de cuentas satélite de las empresas de la Economía Social “Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurar o financiar y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones, no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de



las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian”.

- *Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico* propone la siguiente definición: “La empresa social hace referencia a toda actividad privada, de interés general, organizada a partir de una gestión empresarial que no tiene como principal objetivo la maximización de los beneficios, sino la satisfacción de determinados objetivos económicos y sociales, así como la capacidad de establecer, mediante la producción de bienes o servicios, nuevas soluciones a los problemas de exclusión y desempleo”.
- *Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, social y Cooperativa (CIRIEC)* propone como definición "Conjunto de empresas privadas que actúan en el mercado con la finalidad de producir bienes y servicios, asegurar o financiar y en las que la distribución del beneficio y la toma de decisiones no están ligadas directamente con el capital aportado por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también incluye a aquellos productores no de mercados privados y no controlados por las administraciones públicas cuya función principal sea producir servicios no destinados a la venta para determinados grupos de hogares, procediendo sus recursos principales de contribuciones voluntarias efectuadas por los hogares como consumidores".
- *Red EMES* define a la Empresa Social como “una organización creada con la meta explícita de beneficiar a la comunidad, iniciada por un colectivo de ciudadanas y ciudadanos, y en la que el interés material de los inversores de capital está sujeto a límites. Las Empresas Sociales, además, ponen especial valor en su autonomía y en el riesgo económico derivado de su continua actividad socioeconómica”.
- *Confederación Empresarial Española de la Economía Social* opina que es “Toda actividad económica, basada en la asociación de personas en entidades de tipo democrático y participativo, con primacía de las aportaciones personales y de trabajo sobre el capital”. Por otro lado, en la Asamblea Extraordinaria del 2001 opinó que la Economía Social “comprende cualquier forma empresarial que integre a todas las novedades organizativas y sus correspondientes figuras

jurídicas, surgidas como respuesta a las diversas necesidades que plantea la cohesión social”.

- *Fundación Pública Andaluza “Andalucía Emprende”* opina que “La Economía Social es un modelo empresarial integrado por empresas privadas, basadas en unos principios de democracia, equidad, gestión participativa y primacía del trabajo y del factor humano frente al capital, tanto en los procesos de toma de decisiones como en la distribución del beneficio. Las fórmulas jurídicas más extendidas de este modelo son las cooperativas y las sociedades laborales, cuyos fines son la eficiencia económica y la redistribución de la riqueza generada con carácter social”.
- *Departamento de Comercio e Industria del Gobierno Británico* considera que “una empresa Social es un negocio que persigue fundamentalmente objetivos sociales, y cuyos excedentes son principalmente reinvertidos en la propia empresa, o en la comunidad, para conseguir esos objetivos, en vez de estar guiada por la necesidad de maximizar los beneficios para accionistas o propietarios”.
- *Consejo Valón de Economía Social de Bélgica* (Defourny, 1992: 89-90) propuso la siguiente definición que fue recogida en el “Libro Blanco de la Economía Social en España” de 1991 “La Economía Social está compuesta por actividades económicas ejercidas por sociedades, principalmente cooperativas, mutualidades y asociaciones, cuya ética traduce los siguientes principios:
  - finalidad de servicio a los miembros o a la colectividad más que de beneficio
  - autonomía de gestión
  - procesos de decisión democrática
  - primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de beneficios”.
- Autores como *Martinez y Alvarez* (2008) opinan que “la Economía Solidaria designa varias cosas a la vez: por un lado, un enfoque teórico sobre la economía (fuertemente cargado de humanismo) y, por otro, también un tipo específico de organización (basado en la democracia y el empresariado colectivo). En ella, el

factor humano y la asociatividad resultan fundamentales como elementos de articulación de los procesos económicos” (Pérez, Etxezarreta y Guridi, 2009: 17).

- Para *Freijeiro* (2006: 1-5) el concepto de Economía Social hace referencia a un “conjunto de empresas caracterizadas por desarrollar una actividad productiva en donde priman los objetivos sociales sobre los económicos”. Términos como solidaridad, justicia y altruismo están cada vez más presentes en las culturas más avanzadas, por lo que la sociedad demanda cada vez más bienes y servicios de este tipo. Aquí es donde surgen las empresas de Economía Social, con el objetivo de satisfacer estas necesidades que ni el sector público ni el privado son capaces de satisfacer.
- Asimismo *Alonso* (1999) define la Economía Social como “un amplio grupo de empresas e instituciones que, al margen de su diversidad jurídica y heterogeneidad de funciones, están ligadas por un ética común basada en la solidaridad y el servicio a los socios y al interés general”.

### **Elementos configurantes de una Empresa de Economía Social**

Con motivo de la Conferencia internacional de Budapest de 1999 se resumieron cuatro características comunes a las organizaciones de Economía Social:

- No perseguir un beneficio sobre el capital comprometido sino una razonable distribución de recursos entre los socios o usuarios.
- Responder, por lo general, al principio “un hombre un voto”.
- Flexibilidad y adaptabilidad en correspondencia con una sociedad cambiante.
- Tratarse, por lo común, de asociaciones de personas, basadas en la libre participación y en la responsabilidad.

La Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones, en un documento editado el 10 de abril de 2002 en Bruselas titulado “La Economía Social, una forma diferente de hacer empresa”, resume las características básicas de este sector económico de la forma siguiente:

- Preeminencia de la persona y del objeto social sobre el capital.

- Adhesión voluntaria y abierta.
- Control democrático por parte de sus miembros (excepto para las fundaciones, que no tienen socios).
- Conjunción de los intereses de los miembros usuarios y del interés general.
- Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad.
- Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos.
- Los excedentes, en su mayor parte, se destinan a los servicios a sus miembros, al desarrollo sostenible de la entidad y al interés general.

Por otro lado, la definición de Economía Social establecida en el Informe del Comité Económico y Social Europeo permite identificar siete características:

1. Son privadas, es decir, no forman parte del sector público ni están controladas por el mismo.
2. Están organizadas formalmente, esto es, habitualmente están dotadas de personalidad jurídica propia.
3. Tienen autonomía de decisión, lo que quiere decir que gozan de plena capacidad para elegir y cesar a sus órganos de gobierno, para controlar y organizar todas sus actividades.
4. Disfrutan de libertad de adhesión, o sea, que no son de afiliación obligatoria.
5. La eventual distribución de beneficios o excedentes entre los socios usuarios, si se produce, no es en proporción al capital o a las cotizaciones aportadas por los mismos, sino de acuerdo con la actividad que éstos realizan con la entidad.
6. Ejercen una actividad económica en sí mismo considerada para satisfacer necesidades o familias.
7. Son organizaciones democráticas. A excepción de algunas entidades voluntarias productoras de servicios de no mercado a favor de las familias, en el proceso de toma de decisiones de las organizaciones de primer grado de la Economía Social se aplica el principio de “una persona, un voto”, independientemente del capital o cotizaciones aportadas por los socios. Las entidades de otros grados están también organizadas de forma democrática. Los socios controlan mayoritaria o exclusivamente el poder de decisión de la organización (Monzón, 2006: 16-17).

En el texto “Concepto y extensión de la Economía social” aprobado por la Asamblea General Extraordinaria del 10/01/2000; la Confederación Empresarial Española de la Economía Social expresó que las organizaciones de Economía Social siguen los siguientes criterios:

- La libre adhesión, por la que se permite entrar o salir sin depender de obligaciones de pertenencia o de exclusión.
- La democracia como principio básico organizador, que comporta defender la primacía de la persona y del objeto social sobre el capital. La ausencia de beneficio individual, especialmente si se realiza éste sobre o contra el resto de los miembros pertenecientes.
- Persecución eficaz del objetivo de desarrollo integral de la persona.
- La independencia de poderes establecidos, tanto públicos como privados.
- Defensa y aplicación del principio de solidaridad y responsabilidad
- Aplicación de los excedentes al objeto social mediante su reinversión o distribución, según los deseos de sus miembros, para la creación de empleo, de nuevas actividades o de actividades solidarias, repartiendo en forma de retorno tan solo una parte de estos, si así lo decidieran sus miembros.

Según la escuela francesa (Laville, 1994) podemos hablar de la Economía Social y Solidaria ("économie social et solidaire") como una concepción en la que todas las iniciativas que se desarrollan en este ámbito tienen las siguientes características comunes:

1. Crean o reactivan relaciones de confianza y redes de relaciones sociales ("capital social") a través de actividades socio-económicas cuyo éxito depende significativamente de un buen funcionamiento de este aspecto (redes de relaciones sociales). Actuando de esta manera las actividades de Economía Social y Solidaria mantienen “un espacio abierto y accesible a todos los ciudadanos de una comunidad local, de manera que en este espacio pueden expresar sus opiniones, intercambiar y lograr diferentes objetivos comunes”, donde los elementos utilitaristas no sean predominantes ("espacio de reciprocidad”).

2. Son independientes y gestionadas por comités locales, que usualmente se presentan a convocatorias públicas asumiendo que las mismas sirven al interés colectivo.
3. Se colocan en un espacio intermedio entre la economía monedera y la no monedera (Economía informal, domestica/vecinos y autoproducción fundada sobre la reciprocidad, sobre la solidaridad y el trueque; el capital humano) (Rastrelli, 2001: 3- 8).

El Conseil Wallon de l'Economie Sociale (1990) establece que las empresas de Economía Social están integradas por organizaciones privadas que comparten entre sí cuatro notas características:

1. finalidad de servicio a sus miembros o a la colectividad, antes que de lucro;
2. autonomía de gestión;
3. procesos de decisión democráticos;
4. primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de las rentas (Monzón, 2006: 13).

En conclusión y coincidiendo con Barcelo (1988: 53) podemos mencionar como características del sector social:

- Es capaz de establecer relaciones armónicas y solidarias de producción, repartiendo el producto de acuerdo con el esfuerzo aportado por cada uno de los integrantes de una unidad productiva. En consecuencia, cuando actúen en conjunto varias unidades, pueden establecer relaciones justas en la distribución, incorporando parte del excedente a la acumulación de capital.
- Tienen posibilidades de establecer relaciones de solidaridad en la canalización de sus productos hacia los consumidores, sin buscar la ganancia especulativa: realizando la producción, rompiendo, con ello, la contradicción productor-consumidor, que es inherente a la economía de mercado.
- Se estructura como un sistema democrático y participativo, donde todos los elementos que forman parte del proyecto colaboran activamente en la definición de los objetivos, las políticas y el rumbo de la organización social.

- Promueve la socialización de la información; eleva el nivel de participación y fomenta la democracia interna.
- Establece un sistema de evaluación y control llevado a cabo, en una primera instancia por los propios integrantes del proyecto social y se complementa con el auxilio de las dependencias.
- Evita el desvío de recursos y vigila que las organizaciones respondan a los intereses sociales del grupo.

En cuanto a las reglas, se basan en:

- La participación directa de los integrantes, libremente aceptada y ejercida.
- El control de la gestión se realiza de acuerdo a los principios de democracia, conforme a “un hombre un voto”.
- El apoyo específico a tareas educativas sociales y profesionales de sus componentes.
- La información como derecho de los asociados a conocer, en todo momento, la marcha de sus entidades.
- La mejora de la calidad de vida, cultural y profesional del entorno, contribuyendo a un buen clima social.
- La integración con otras entidades similares.
- Pero como empresas que son, no olvidan gestionarse de acuerdo a los principios de eficacia y rentabilidad. Sólo que la distribución de los resultados, después de atendidas las necesidades de promoción y educación que se señalaban anteriormente y dotados los fondos que permitan su consolidación financiera, si se decide efectuarla, se hará de acuerdo a la actividad individualmente aportada al cumplimiento del objeto social y no exclusivamente por la aportación de capital (García, 1988: 73).

Cabe destacar que el objetivo primario de una Empresa Social es el de mejorar las condiciones de vida de la comunidad, por encima de la obtención de ganancias financieras, y, por el contrario, aspirando a generar excedentes para reinvertir en función de las necesidades de la comunidad. Carece de ánimo de lucro y busca satisfacer el interés público. Apunta al mejoramiento continuo de la calidad de vida a

través de procesos de aprendizaje y capacitación, que desarrollan y fortalecen el capital humano de la comunidad (Rastrelli, 2001: 11-13).

## **Principios que persiguen las Empresas de Economía Social**

A continuación se transcriben los Principios de la Alianza Cooperativa Internacional (Manchester, Septiembre de 1995) que persiguen las cooperativas pero que pueden ser aplicados a todas las Empresas de Economía Social:

### **I. Adhesión voluntaria y abierta**

Las cooperativas son organizaciones voluntarias, abiertas a todas las personas capaces de utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades de ser socio, sin discriminación de sexo, social, racial, política, o religiosa.

### **II. Gestión democrática por parte de los socios**

Las cooperativas son organizaciones gestionadas democráticamente por los socios, los cuales participan activamente en la fijación de sus políticas y en la toma de decisiones. Los hombres y mujeres elegidos para representar y gestionar las cooperativas son responsables ante los socios. En las cooperativas de primer grado, los socios tienen iguales derechos de voto (un socio, un voto), y las cooperativas de otros grados están también organizadas de forma democrática.

### **III. Participación económica de los socios**

Los socios contribuyen equitativamente al capital de sus cooperativas y lo gestionan de forma democrática.

Por lo menos parte de ese capital es normalmente propiedad común de la cooperativa. Usualmente, los socios reciben una compensación, si la hay, limitada sobre el capital entregado como condición para ser socio. Los socios asignan los excedentes a todos o alguno de los siguientes fines: el desarrollo de su cooperativa, posiblemente mediante el establecimiento de reservas, parte de las cuales por lo menos serían irrepartibles; el beneficio de los socios en proporción a sus operaciones con la cooperativa; y el apoyo de otras actividades aprobadas por los socios.

### **IV. Autonomía e independencia**



Las cooperativas son organizaciones autónomas de autoayuda, gestionadas por sus socios. Si firman acuerdos con otras organizaciones, incluidos los gobiernos, o si consiguen capital de fuentes externas, lo hacen en términos que aseguren el control democrático por parte de sus socios y mantengan su autonomía cooperativa.

#### **V. Educación, formación e información**

Las cooperativas proporcionan educación y formación a los socios, a los representantes elegidos, a los directivos y a los empleados para que puedan contribuir de forma eficaz al desarrollo de sus cooperativas. Informan al público, especialmente a los jóvenes y a los líderes de opinión, de la naturaleza y beneficios de la cooperación .

#### **VI. Cooperación entre cooperativas**

Las cooperativas sirven a sus socios lo más eficazmente posible y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.

#### **VII. Interés por la comunidad**

Las cooperativas trabajan para conseguir el desarrollo sostenible de sus comunidades mediante políticas aprobadas por sus socios.

### **Ventajas que presentan las Empresas de Economía Social**

La Conferencia Europea sobre Economía Social, celebrada en Salamanca en Mayo del 2002 en sus conclusiones finales señala que la Economía Social ha respondido:

- Al problema del empleo: Generando puestos de trabajo de mayor estabilidad y calidad, y con más alto crecimiento, que el del sistema económico, contribuyendo a fijar la población en áreas geográficas donde la economía tradicional está ausente o en crisis.
- Al fomento de la capacidad emprendedora y empresarial: Ofreciendo fórmulas empresariales adecuadas para el desarrollo del espíritu y la capacidad del emprendedor, y para la implicación personal en la construcción social.
- A la cohesión e inserción social: Mediante el trabajo asociativo o cooperativo, para la integración laboral y social de personas y grupos en riesgo de exclusión por sus especiales dificultades, o donde convenga el enraizamiento territorial de

la población, evitando migraciones internas (rural/urbano), o impulsando la integración social de inmigrantes.

- A las nuevas necesidades sociales: Superando insuficiencias de protección social adecuada a necesidades específicas (discapacitados, tercera edad, parados de larga duración, trabajadores autónomos, jóvenes, mujeres, inmigrantes, etc.), para las que la Economía Social es idónea en la cobertura complementaria de los servicios no cubiertos por la protección tradicional (servicios de cercanía, mutuas de previsión, actividades de iniciativa social, formación profesional, inserción laboral, etc.), o en la atención a la elevación cultural y de empleo del ocio en zonas suburbanas y rurales.
- Al impulso de la “otra globalización”: La actual globalización viene dominada por criterios economicistas (pronta rentabilidad de los capitales, su movilidad, concentración de riqueza, secuelas de mayor pobreza...). La Economía Social impulsa la globalización de la solidaridad, promoviendo “otra globalización”, que es tan posible como necesaria. Vinculando el crecimiento económico a la cohesión social y, asimismo, impulsando en las empresas la aplicación del principio de su responsabilidad social, para lograr su atención al entorno y a la ética en sus relaciones (Montolio, 2002: 17-20).

Por su parte, Montero (1997) apunta que las entidades de Economía Social, se hacen imprescindibles para favorecer el desarrollo en territorios desfavorecidos porque poseen unos rasgos distintivos específicos, entre los que se encuentran los siguientes:

- Capacidad para acompañar el desarrollo tecnológico y local. Así, las estructuras de servicios como las oficinas de desarrollo, con frecuencia se constituyen con fórmulas de asociaciones o fundaciones, por lo que, desde entidades de economía social se detentan una posición de preferencia y de influencia en las acciones específicas que definen las políticas de desarrollo.
- Poseen una estrecha relación con el territorio donde operan. Las entidades de economía social, con o sin fines de lucro, se constituyen allí donde existe una iniciativa o una convicción que reside en personas que son capaces de materializar su convencimiento en estas entidades (Mozas 1999). Por tanto, estas organizaciones se crean por un conjunto de emprendedores de un ámbito geográfico concreto, con el fin de mejorar su bienestar, actuando directamente

sobre los factores que pueden afectarles, lo que deriva en una fuerte interrelación entre desarrollo, bienestar y defensa del territorio (Rodríguez y Mozas, 2000).

- No hay riesgo de traslado o cierre selectivo. Los actores o emprendedores residen en ese territorio, con lo que la deslocalización de las empresas creadas por este tipo de personas no corren ese riesgo. Es más, en el ámbito agrario, las cooperativas son las empresas que han impedido, en muchos casos, la despoblación y el abandono de la tierra. Ellas han sido las facilitadoras de la generación de riqueza y desarrollo en zonas deprimidas.
- Fomentan la formación y la continuidad en el empleo. El principio de educación, formación e información en las sociedades cooperativas es una herramienta que permite mantener la competitividad y, por supuesto, que los socios conserven su empleo.
- Provocan efectos impulsores de la cohesión económica y social y resuelven problemas del dimensionamiento, aislamiento, la desinformación, inmovilismo, la descapitalización, etc. En este tema abunda Bel (2005), cuando indica que las sociedades cooperativas pueden considerarse motores de desarrollo y que institucionalmente el papel de las sociedades cooperativas en los procesos de desarrollo es reconocido por la Unión Europea desde dos puntos de vista: a) desde el social al procurar el mantenimiento de la población en una localidad en la que pueden alcanzar sus objetivos económicos y sociales logrando una mayor cohesión social; y b) desde el económico al contribuir a la riqueza del tejido empresarial de las áreas a desarrollar.
- Las personas y el capital de las Empresas de Economía Social están ligadas al territorio y, además, forman redes que potencian el desarrollo. En ese sentido, Coque (1999) sugiere que las sociedades cooperativas se relacionan de una manera innegable con el desarrollo local. Son empresas surgidas a partir de colectivos de personas y capitales en cada zona, lo que las vincula al tejido local; que además de satisfacer las necesidades locales, promocionan a los agentes implicados –socios– y pueden extenderse mediante ramificaciones –integración y creación de redes– desde los niveles locales a los regionales e internacionales. El principio de intercooperación, intenta fomentar acuerdos entre este colectivo de empresas para mejorar su desarrollo y los intereses de los socios, creando redes a nivel local, regional, nacional e internacional, “mecanismo fundamental

del desarrollo económico territorial en los nuevos procesos de crecimiento y cambio estructural” (Vázquez, 1999).

- La democratización en la toma de decisiones. En general, toda la Economía Social se caracteriza por un funcionamiento peculiar, basado en la participación de la toma de decisiones de forma democrática. De este modo, las Entidades de Economía Social se configuran como elementos de democratización económica y social (Buendía, 1999 y Bel, 2005), resultando este factor uno de los valores fundamentales del desarrollo local (Friedmann, 1992).
- Las Entidades de Economía Social se identifican con el desarrollo sostenible. A través del principio “interés por la comunidad”, las sociedades cooperativas se conciben como verdaderas defensoras del desarrollo sostenible, pues cada economía local depende a largo plazo de que las actividades realizadas se puedan seguir explotando permanentemente, aunque bajo distintas condiciones tecnológicas y organizativas. Sin embargo, no debemos olvidar que a los espacios rurales se les viene exigiendo la necesidad de considerar los impactos ambientales de su actividad productiva más que en cualquier otro lugar y, como consecuencia, deben integrar las estrategias de conservación con las de desarrollo. Este esfuerzo exige introducir variables económicas, sociales y ambientales que sean compatibles (Rodríguez y Mozas 2000) ya que del éxito de su aplicación dependerán el empleo de gran parte de los pobladores de dichos territorios.
- Finalmente el cooperativismo puede fijar a la población en su territorio. Si existe actividad económica la población se mantendrá en su entorno. Así, Juliá y Marí (2002) también indican que el cooperativismo agrario puede neutralizar un problema que tiene el medio rural y es el abandono del cultivo y con él de la economía local, aportando soluciones como el relevo generacional (Mozas y Bernal, 2006: 134-137).

Asimismo, Riesco (2001: 7-10) señala otras ventajas tales como:

- La capacidad que tienen estas empresas de adaptarse a las nuevas necesidades del proceso productivo. Las transformaciones económicas, tecnológicas han generado una mayor descentralización de la producción, especialización de la misma, externalización de determinadas demandas, etc. que han favorecido a

estas empresas por sus características. Dichas transformaciones han generado paro y barreras de entrada al mercado del trabajo asalariado lo que ha contribuido al crecimiento del autoempleo y al desarrollo de una mayor capacidad emprendedora.

- Adaptación de las actividades de estas empresas a las derivadas de la satisfacción de las nuevas necesidades de la sociedad, con una proyección a nivel local. Las Cooperativas y las Sociedades Laborales vienen trabajando en el ámbito de los “nuevos yacimientos de empleo” (servicios sociales, turismo rural, protección del medioambiente, ocio, cultura, etc.).

Otro autor (Rastrelli, 2001: 11-13) señala los puntos de fuerza de las Empresas de Economía Social:

- Capacidad de promover/movilizar los recursos locales trabajando en redes partenariales mixtas que ponen en marcha buenas prácticas de desarrollo local.
- Elevados niveles de motivación y satisfacción de los voluntarios y de los trabajadores.
- Capacidad de apoyar las Administraciones Públicas en la oferta de servicios.
- Capacidad de mejorar los servicios públicos.
- Capacidad de incluir los colectivos desfavorecidos y de mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.
- Capacidad de ofrecer oportunidades de crecimiento profesional a personas fuera del mercado del trabajo.
- Innovación en la resolución de los problemas locales.
- Amplia flexibilidad en la combinación de recursos inestables/inseguros (Lunaria, 1999; Chanan, 2000; Rastrell, 2001).

Por su parte Burlastegui marca algunos aspectos o características específicas de las Empresas Sociales tales como:

- Se proponen objetivos económicos y sociales.
- Incluyen a personas con dificultades en el mercado de trabajo y proporciona capacitación y formación para el trabajo desde la Empresa Social.

- Generan asociativismo productivo, tanto objetiva como subjetivamente, creando más entramado social y generando bienes que puedan generar más bienes.
- Generan confianza y lazos de cooperación.
- Garantizan la igualdad de oportunidades evitando cualquier tipo de discriminación.
- Transforman en sujetos de productividad y creatividad a quienes no pueden llegar a ser sujetos de crédito, o sólo son sujetos de programas de asistencia social.
- Es una respuesta a necesidades colectivas no satisfechas, a través de la producción de bienes y servicios tradicionales e innovativos.
- Amplían el ámbito de lo comunitario a espacios compartidos con el mercado.
- Las actividades son organizadas alrededor de una dinámica empresarial.
- Se basan en el empleo de fuerza de trabajo intensiva más que de capital.
- Sus miembros están directamente involucrados, no son accionistas, sino que participan activa y democráticamente en la empresa.
- Respeto a las reglas de mercado.
- Promueven la innovación económica y social.
- Se basan en financiamiento mixto, siendo la meta el autofinanciamiento.
- Como alternativa organizacional permiten concretar objetivos sociales, promocionales y comunitarios.
- Proponen una estrategia de producción de espacios de encuentro y de inclusión de personas y grupos en situación de desventaja o exclusión, a través de la producción de fuentes de trabajo y de derechos sociales, teniendo como objetivos:
  - generar una promoción laboral autosostenible que facilite la autonomía de las personas;
  - facilitar el acceso al trabajo como factor esencial de la conservación de la salud;

- impulsar la cultura del emprendimiento como enfoque proactivo para resolver la marginación, buscando alternativas y superando la pasividad de la espera de soluciones.

Otras de las ventajas que se pueden destacar son:

- Regula y equilibra sectores económicos importantes.
- Provoca generación de riqueza donde el inversor tradicional no tiene motivaciones para estar (los yacimientos de empleo son un hueco económico explotado desde este tipo de empresas).
- Suele tener una actuación anticíclica (las sociedades laborales, por ejemplo, nacieron como recurso imprescindible para el reflatamiento de empresas en crisis).
- Es dinamizadora y activa la participación en la gestión económica (se ha llamado a estas empresas “escuela de democracia económica”).
- Aporta prestaciones sociales complementarias (las mutualidades cubren prestaciones sociales a sectores que de otra forma tendrían una menor protección social) (de Castro, 2003: 44-48).

En conclusión, podemos afirmar que la Economía Social debe valorarse, más que por la figura jurídica, por el objeto social de la empresa y por su forma de actuar en el mercado en donde prima el objetivo de cohesión y solidaridad social. Lo que diferencia fundamentalmente a las Empresas de Economía Social es que se rigen por principios de democracia económica y autogestión (Freijeiro, 2006: 1-5).

Por otro lado, las Empresas de la Economía Social no disponen de ninguna ventaja absoluta sobre las demás formas de organización económica. Pero, en muchos aspectos, tienen ventajas y cualidades a las que no pueden aspirar ni las empresas privadas tradicionales ni la intervención económica de los poderes públicos (Defourny, 1992: 101).

### **Desventajas que presentan las Empresas de Economía Social**

Teniendo en cuenta las múltiples ventajas ya mencionadas, hemos de destacar que las Empresas de Economía Social poseen algunas debilidades, a saber:

### *Económicas*

- Insuficiencia de fondos públicos dados con convenios directos que empleen criterios cualitativos de valoración/evaluación de los servicios ofrecidos y no con públicas subastas que premian las ofertas más baratas.
- Bajo nivel de capitalización.
- Insuficiencia de capitales privados.
- Dificultad respecto a los flujos financieros.

### *Políticas*

- Bajo reconocimiento de su naturaleza específica y de sus papeles.
- Empleo oportunista.
- Baja puesta en marcha de formas de "partenariados de desarrollo".

### *Sociales y organizativas*

- Dificultad de valoración y comunicación de los resultados "sociales" añadidos a los agentes sociales, económicos y Administraciones Públicas.
- Existencia de lógicas competitivas y no cooperativas con las otras entidades de Economía Social.
- Dificultad en la gestión de las carreras del personal interno (Rastrelli, 2001: 11-13).

## **Reflexiones sobre las Empresas de Economía Social**

La Empresa de Economía Social se enfrenta, al igual que las empresas de capital, a un nuevo entorno empresarial caracterizado por los procesos de globalización y de incremento de la competencia que exige la aplicación de nuevas estrategias empresariales (Sanchos, 2001: 42-43).

Se debe tener en cuenta que la Economía Social es un conjunto complejo de acciones, normalmente económicas, que surgen en todos los casos para la solución de problemas locales concretos, que, de otra forma, no tendrían solución. Su aspecto poliédrico, derivado de la complejidad de sus respuestas a la variedad de las dificultades sociales, aporta una gran riqueza de figuras y de organizaciones que tienen mucho que ver con la



pluralidad de la sociedad. Es una gran riqueza social que exige saber percibir esta forma de hacer empresa precisamente desde esa pluralidad (de Castro, 2003: 44-48).

Cuando hablamos de Economía Social, hablamos pues, de empresas. Su comportamiento, en relación a sus procesos de producción, ha de ser homogéneo con el que tienen las restantes empresas de la economía. Por ser empresas que actúan en el mercado, tienden a maximizar su beneficio y a minimizar sus costes; por consiguiente la Economía Social no debe identificarse con las empresas que no produzcan beneficios. Por tanto, las características diferenciadoras de estas empresas hay que buscarlas en su comportamiento en cuanto a la distribución de los resultados generados y en el proceso de toma de decisiones (Riesco, 2001: 7-10).

Entre los principios que inspiran la actuación de las empresas de Economía Social se encuentra la finalidad de servicio a los miembros o al entorno, los procesos de decisión democrática, la primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de los beneficios, etc. (Riesco, 2001: 7-10).

A modo de conclusión destacamos que las Entidades de Economía Social se pueden considerar, sin duda, agentes de desarrollo, puesto que: crean empleo, fijan a la población en su territorio, provocan un crecimiento empresarial, mejoran el bienestar social de los ciudadanos, mejoran el nivel de renta y favorecen la mejora de las relaciones sociales, incentivan la cultura y la formación, etc. Por otra parte, el cambio de una política de desarrollo de arriba-abajo (centralizada) a una de abajo-arriba (endógena) ha favorecido la aparición de las entidades de economía social. Este hecho ha resultado clave para el desarrollo de la Economía Social, puesto que el perfil de empresa que se pretende apoyar con la nueva política de desarrollo, coincide totalmente, con las características de las entidades de economía social, especialmente las de mercado (Mozas y Bernal, 2006: 134-137).

## **Capítulo VI) Instrumentos de financiación**

### **Consideraciones previas**

La Dirección Provincial de Desarrollo Territorial y Economía Social de la Provincia de Santa Fe ha manifestado que la Economía Social y el desarrollo local son hoy una alternativa válida para incorporar al mundo del trabajo a quienes emprenden nuevas iniciativas generadoras de empleo.

En un escenario donde los contrastes y las desigualdades se vuelven cada vez más determinantes, desde las organizaciones del Estado se implementan políticas orientadas a la asistencia y promoción de los sectores de la sociedad con mayores necesidades.

Como puede verse, hay una rejerarquización de la institucionalidad local, una revalorización del componente productivo y un planteo estratégico que busca vincular y potenciar las diferentes redes productivas y cadenas de valor.

En este sentido las políticas de fomento de la Economía Social que se vienen aplicando por las diferentes Administraciones Públicas tienen como objetivo, por un lado, favorecer la generación de fórmulas de autoempleo y, por otro, corregir las dificultades que estas empresas tienen para poder acudir al mercado en igualdad de condiciones y que guardan relación con el dimensionamiento empresarial, la financiación, la formación y la profesionalización de los equipos gerenciales (Riesco, 2001: 10).

La creación de pequeñas empresas cuenta, siguiendo a las teorías del desarrollo, con un importante potencial para el desarrollo local. El microcrédito supone, para muchas de estas iniciativas, la primera oportunidad de obtención de recursos financieros y de esta manera, comenzar su actividad. En los países occidentales el microcrédito se puede encontrar en dos ámbitos: en el ámbito privado de la inversión social o la financiación alternativa y en el ámbito de programas de apoyo a la microempresa de tutela pública y generalmente local. Los grupos de población objetivo coinciden en ambos ámbitos: jóvenes empresarios, desempleados y mujeres, principalmente; si bien la inversión social y la financiación alternativa suelen atender a proyectos o destinatarios con mayor grado de marginalidad económica o marginación social (Gutiérrez, 2008: 119-121).

## **Instrumentos utilizados en Empresas ubicadas en Andalucía**

A continuación, se transcriben los principales programas con los cuales cuenta una Empresa de Economía Social radicada en la Comunidad Autónoma de Andalucía. Además se detallan las condiciones que deberá cumplir para acceder a las herramientas de financiamiento y los objetivos que poseen las mismas.

### Programa Andaluz para el Fomento de la Economía Social

#### **Objetivos:**

- General: difundir y promover la participación de los ciudadanos en las sociedades cooperativas andaluzas.
- Específico: fomentar la creación y desarrollo de más y mejores empresas y empleo en el ámbito de la economía social.

#### **Financiamiento:**

Bonificación de Intereses: facilitar el acceso a operaciones de préstamos y arrendamientos financieros para inversiones empresariales, mediante la subvención de parte de los costes financieros de la operación. Esta medida se tramita a través del Instituto de Fomento de Andalucía.

Avales Financieros: apoyar, con carácter extraordinario, la obtención de garantías para acceder a préstamos para inversiones vinculadas a la creación o desarrollo de empresas de economía social

Fomento del Empleo Asociado: fomentar la inserción ocupacional de desempleados en Empresas de Economía Social, subvencionando hasta 3.000 €, en concepto de coste salarial del primer año de trabajo. Se prioriza la incorporación de jóvenes y mujeres.

### Programa de créditos participativos a bajo interés para empresas innovadoras de base creativo-cultural o de base tecnológica (MELKART)

**Instituciones Responsables:** Consejería de Economía, Innovación y Ciencia, a través de Andalucía Emprende e INVERCARIA.

Melkart es una línea de préstamos participativos diseñada para empresas y proyectos empresariales innovadores basados en el conocimiento, a bajo interés y con condiciones de devolución que se ajustan al crecimiento de la empresa beneficiaria.

**Objetivo:**

Impulsar proyectos empresariales de base tecnológica o creativo-cultural, de gran potencial.

**Destinatarios:**

Empresas de base tecnológica (EBT) y Empresas de base creativa (EBC)

**Financiamiento:**

Tipo de interés: Euribor + 0,5.

Sin comisiones, ni de apertura ni de cancelación.

Garantías: el propio proyecto.

Devolución progresiva a partir del tercer año.

Compromiso de respuesta en un máximo de 3 meses.

*Programa de financiación de capital semilla para empresas sociales (GAYA)*

**Institución Responsable:** Junta de Andalucía.

**Objetivo:**

Ayudar a desarrollar proyectos de emprendedores sociales que planteen una idea innovadora, capaz de producir un cambio social significativo que mejore las condiciones de vida de los colectivos más desfavorecidos (inmigrantes, discapacitados, mujeres víctimas de violencia de género, minorías étnicas o población reclusa) y que, a medio plazo, generen recursos económicos que garanticen su continuidad.

**Destinatarios:**

Emprendedores sociales que poseen la visión, creatividad y determinación asociadas tradicionalmente a los empresarios, pero además están comprometidos con la sociedad y desean ayudar a su desarrollo sin ánimo de lucro.

Cheque innovación: servicios de innovación en negocio para pequeñas y medianas empresas

**Institución Responsable:** Consejería de Economía, Innovación y Ciencia.

**Objetivo:**

Incorporar en las pequeñas y medianas empresas elementos innovadores que aporten valor, la mejora en la cualificación de su actividad y el impulso de la modernización del sector empresarial andaluz.

**Destinatarios:**

PYMES y MICROPYMES que tengan sede o centro operativo en Andalucía y menos de 50 trabajadores, poniendo énfasis en la de menos de 20 trabajadores.

**Financiamiento:**

Monto máximo: 9.000 euros y podrá incentivar hasta el cien por ciento del proyecto. Para adquirir servicios de consultoría en innovación que les permitan mejorar el proceso productivo, contratar asistencia para desarrollar o fabricar un nuevo producto, utilizar el comercio electrónico, asesorarse para mejorar su actividad o elaborar un plan comercial o estrategia de marketing

**Modalidades:** los tres servicios del Cheque Innovación son:

1. La Innovación para la transformación de los procesos de negocio: tiene como objetivo identificar problemas de gestión, mejorar los resultados en los cambios organizativos, funcionales o tecnológicos. No supone un cambio en el producto o servicio de la empresa, sino en cómo lo produce. El incentivo es de 2.000 euros y las empresas tipo para esta solución son las de menos de 20 trabajadores, con escasas o nulas tecnologías y/o procedimientos y que carezcan de sistema de calidad.
2. La Innovación como consecuencia de la implantación de una estrategia de comercialización: incentivará con 3.000 euros a las empresas con el propósito de la diversificación de su cartera de clientes y sus mercados geográficos. En el ámbito comercial, implicará definir distintos escenarios financieros. Va dirigido a PYMES con más de 20 empleados (podrán ser de menos de 20 si son empresas

del Sector TIC<sup>9</sup> o de Servicios Avanzados), con productos/servicios posicionados en el mercado, que dispongan de tecnologías y procedimientos para sus principales procesos de negocio y tengan fuertes sistemas de calidad.

3. La Innovación para el rediseño o generación de nuevos productos y/o servicios: también va dirigido a empresas más maduras y consolidadas, pero les brindará apoyo en el rediseño de estos productos o servicios, así como a generar otros nuevos. Para ello, la consultoría contemplará la metodología para innovar en este rediseño o producto/servicio nuevo, el plan para establecer este proceso innovador y las herramientas para la implantación. El incentivo asciende a 6.000 euros más otros 3.000 si la empresa desarrolla la fase de implantación.

#### Programa de Incentivos a la Innovación y al Desarrollo Empresarial

**Institución Responsable:** Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía (IDEA).

#### **Objetivos:**

- Hacer gravitar sobre la Innovación el sistema de incentivos a la actividad empresarial en Andalucía.
- Favorecer la inserción de Andalucía en la Sociedad del Conocimiento y fomentar el uso de TIC's.
- Simplificar y agilizar la gestión de los incentivos: una sola orden, un solo órgano gestor (la Agencia IDEA) y un único procedimiento de tramitación.
- Apostar por la Administración Electrónica.
- Apoyar de manera especial los sectores estratégicos: Aeronáutica, Agroindustrial, Biotecnología, TIC's y Sectores Emergentes, Metalmecánico, Industrias vinculadas a la Cultura, Sector Energético y Medioambiental.

#### Fondos Reembolsables y Jeremie Andalucía

**Instituciones Responsables:** Comunidad Autónoma de Andalucía y Agencia IDEA.

---

<sup>9</sup> Tecnologías de la Información y la Comunicación.

Fondos como instrumentos de apoyo a la actividad productiva de determinados sectores estratégicos de la economía andaluza.

### **Objetivos:**

- Impulsar el desarrollo económico de la región, promoviendo la creación, incremento de la competitividad y globalización de las empresas andaluzas.
- Catalizar el cambio del modelo productivo en Andalucía hacia una economía sostenible.

### **Líneas de financiamiento**

- La **Iniciativa JEREMIE** "Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises", ha sido desarrollada conjuntamente por la Comisión Europea, con el propósito de financiar las operaciones que contribuyan a facilitar la creación de instrumentos de ingeniería financiera para empresas, como fondos de capital riesgo, de garantía o de crédito.

**Objetivo:** impulsar el desarrollo económico de la región, promoviendo la creación y la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas andaluzas.

Fines perseguidos: catalizar el cambio del modelo productivo en Andalucía hacia una economía sostenible; potenciar la productividad y competitividad frente a las necesidades de la globalización; crear un efecto multiplicador de la inversión; desarrollar el capital humano de las empresas en Andalucía y ofrecer un desarrollo profesional para el talento mas preparado.

Garantías y Colateralidad: en su caso, se solicitarán garantías para marcar su carácter reembolsable. Las garantías no serán personales, sino sobre bienes financiados o participaciones.

Subsidiariedad: no se asumirán inversiones que puedan ser atendidas por entidades financieras. Se trata de suplir las deficiencias del sistema, coyunturales o de prima de riesgo.

- **Fondos Reembolsables.** Incorporados dentro del Presupuesto de la Comunidad Autónoma de Andalucía para el año 2010, consistente en la creación de nuevos Fondos como instrumentos de apoyo a la actividad productiva de determinados sectores estratégicos de la economía andaluza. Estos Fondos Reembolsables han

sido instrumentados en el "Convenio entre la Consejería de Economía, Innovación y Ciencia y la Consejería de Hacienda y Administración Pública, para la regulación de la composición, organización y gestión del Fondo de Apoyo al Desarrollo Empresarial" estableciendo a la Agencia IDEA como Entidad Gestora del mismo.

### Fondo de Apoyo del Desarrollo Empresarial

**Institución Responsable:** Junta de Andalucía.

Se destinará a proyectos empresariales viables en dos ámbitos: el impulso emprendedor y la consolidación y expansión empresarial.

#### **Destinatarios:**

- Del impulso emprendedor: serán empresas que se encuentren en fase de semilla/arranque, con alto potencial innovador y de crecimiento, fundamentalmente en aquellos sectores determinados como.
- De la consolidación y expansión empresarial: serán empresas que presenten un plan de negocio orientado a la expansión y globalización, con la finalidad de obtener un liderazgo en los mercados globales contribuyendo al desarrollo económico de Andalucía.

Deberán tener domicilio social o contar con centros operativos en Andalucía. Asimismo, podrán ser consideradas destinatarias aquellas empresas que vayan a situar su domicilio social o que vayan a contar con establecimiento operativo en Andalucía, en virtud del proyecto que se financie con el Fondo.

Excepciones: no podrán adoptar las formas de empresario individual, sociedades civiles ni comunidades de bienes.

Las destinatarias de los instrumentos de financiación previstos en el Fondo no podrán recibir para el mismo objeto, financiación o incentivos que acumulados resulten en una sobre financiación del proyecto

Los proyectos presentados a este Fondo no podrán recibir apoyo de los restantes fondos sin personalidad jurídica establecidos en las Leyes de Presupuestos de 2009 y 2010 de la Junta de Andalucía.



**Financiamiento:**

Los instrumentos financieros podrán ser préstamos ordinarios, préstamos participativos, toma de participaciones temporales y minoritarias de capital y otorgamiento de garantías.

Las operaciones que se aprueben con cargo al Fondo se efectuarán en condiciones de mercado y tendrán carácter reembolsable, sin que en ningún caso puedan tener la consideración de subvenciones o ayudas públicas.

Máxima: no puede superar el 70% de las necesidades totales del proyecto.

Mínima: dependerá del instrumento financiero, ascendiendo a 200.000 euros en operaciones de Préstamos ordinarios y Avaless, 150.000 euros en caso de Préstamos Participativos a empresas en fase semilla, 500.000 euros para Préstamos Participativos a empresas en fase de expansión y 300.000 euros en operaciones de entrada en capital.

***Fondo de Economía Sostenible***

**Institución Responsable:** Junta de Andalucía.

**Objetivo:**

Facilitar la financiación, preferentemente, a microempresas para iniciativas emprendedoras en aquellos proyectos que contribuyan de manera especial al logro de los objetivos de sostenibilidad social, económica o medioambiental y la creación o mantenimiento de empleo en Andalucía.

**Destinatarios:**

Microempresas. Se consideran microempresas aquellas sociedades que emplean a menos de diez personas, incluidos los trabajadores por cuenta propia, y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 2 millones de euros, así como que cumplan el criterio de independencia, tal y como se define en la Recomendación de la Comisión de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas.

Deberán tener domicilio social o contar con centros operativos en Andalucía. Asimismo, podrán ser consideradas destinatarias aquellas empresas que vayan a situar

su domicilio social o que vayan a contar con establecimiento operativo en Andalucía, en virtud del proyecto que se financie con el Fondo.

Excepción: no podrán ser sociedades civiles ni comunidades de bienes.

Los proyectos presentados a este Fondo no podrán recibir apoyo de los restantes fondos sin personalidad jurídica establecidos en las Leyes de Presupuestos de 2009 y 2010 de la Junta de Andalucía.

Las destinatarias de los instrumentos de financiación previstos en el Fondo no podrán recibir para el mismo objeto financiación o incentivos que acumulados resulten en una sobre financiación del proyecto.

**Financiamiento:**

Los instrumentos financieros podrán ser préstamos ordinarios, préstamos participativos y otorgamiento de garantías.

Las operaciones que se aprueben con cargo al Fondo se efectuarán en condiciones de mercado y tendrán carácter reembolsable, sin que en ningún caso puedan tener la consideración de subvenciones o ayudas públicas.

Máximo: no puede superar el 80% de las necesidades totales del proyecto. Importe máximo: 200.000 euros

Mínimo: 20.000 euros

*Fondo para el impulso de las energías renovables y la eficiencia energética*

**Institución Responsable:** Junta de Andalucía.

**Objetivo:**

Financiar actuaciones en materia de energías renovables y eficiencia energética.

**Destinatarios:**

Microempresas, pequeñas y medianas empresas andaluzas.

Las empresas deberán tener domicilio social o contar con centros operativos en Andalucía. Asimismo, podrán ser consideradas destinatarias aquellas empresas que vayan a situar su domicilio social o que vayan a contar con establecimiento operativo en Andalucía, en virtud del proyecto que se financie con el Fondo.

Los proyectos presentados a este Fondo no podrán recibir apoyo de los restantes fondos sin personalidad jurídica establecidos en las Leyes de Presupuestos de 2009 y 2010 de la Junta de Andalucía.

Las destinatarias de los instrumentos de financiación previstos en el Fondo no podrán recibir para el mismo objeto financiación o incentivos que acumulados resulten en una sobre financiación del proyecto.

**Financiamiento:**

Los instrumentos financieros podrán ser préstamos ordinarios, préstamos participativos y otorgamiento de garantías.

Las operaciones que se aprueben con cargo al Fondo se efectuarán en condiciones de mercado y tendrán carácter reembolsable, sin que en ningún caso puedan tener la consideración de subvenciones o ayudas públicas.

Máximo: no puede superar el 70% de las necesidades totales del proyecto. Importe máximo: 2.000.000 euros

Mínimo: 20.000 euros

*Fondo Multiinstrumento*

**Institución Responsable:** Junta de Andalucía.

**Objetivo:**

Esta línea de actuación pretende abarcar varios objetivos estratégicos a través de instrumentos financieros diversos, de tal manera que respondan de manera integral a las necesidades de las empresas.

**Destinatarios:**

PYMES, domiciliadas en la Comunidad Autónoma de Andalucía y Proyectos desarrollados en Andalucía.

**Financiamiento:**

- Línea Desarrollo y Globalización Fondo de Préstamos y Capital para la financiación de empresas con un alto potencial de crecimiento en su fase de expansión y globalización de su actividad.

- Línea Préstamos Participativos Fondo de Préstamos Participativos para la financiación de las empresas innovadoras en la etapa de arranque, implantación al mercado/desarrollo.
- Línea de Garantías Fondo de avales para empresas andaluzas, preferentemente en fase de desarrollo o de expansión, con proyectos de innovación o mejora de productos, procedimientos y servicios.
- Capital Humano Fondo de préstamos destinados a desarrollar el capital humano en las empresas de Andalucía.

*Programa de Actuaciones Conjuntas de Naves Industriales en Espacios Productivos*

**Institución Responsable:** Agencia IDEA.

**Objetivo:**

Incentivar, en colaboración con los ayuntamientos de los municipios que dispongan de suelo industrial desarrollado, la promoción de actuaciones conjuntas de provisión de naves industriales para la creación, ampliación o traslado de empresas, fomentando, entre otros, la ubicación de proyectos promovidos por jóvenes empresarios y/o empresarias, proyectos de excelencia empresarial a través de la innovación, o de sectores productivos específicos estratégicos.

**Objetivos específicos:**

- Promocionar los espacios de excelencia de Andalucía.
- Ofertar emplazamientos competitivos a las PYMES de Andalucía de forma rápida.
- Apoyar la viabilidad financiera de las operaciones.
- Agrupar sectores de interés estratégicos en la Comunidad andaluza.
- Reforzar las infraestructuras empresariales del tejido empresarial andaluz.
- Mejorar las condiciones medioambientales de los municipios andaluces.
- Potenciar la competitividad empresarial.
- Generar empleo estable y de calidad.

**Destinatarios:**

Todas las empresas, especialmente las PYMES<sup>10</sup>, que tengan su establecimiento operativo en Andalucía o vayan a proveerse de él, que quieran mejorar su ubicación y dotarse de capacidades para su desarrollo competitivo y que no estén expresamente excluidas.

**Financiamiento:**

Incentivos directos a fondo perdido.

Bonificación de intereses.

Con carácter lineal el 35% de la base incentivable. Adicionalmente, hasta un 5% en función de la aplicación de las distintas subcategorías recogidas en la Orden de Incentivos a la Innovación en Andalucía.

*Acuerdo ENISA-IDEA. Financiación de Pequeñas y Medianas Empresas Innovadoras en Andalucía*

**Instituciones responsables:** Agencia IDEA y ENISA (empresa adscrita al Ministerio de Industria Turismo y Comercio, a través de la Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa).

**Objetivo:**

Ampliar y mejorar el apoyo financiero a las pequeñas y medianas empresas.

**Destinatarios:**

Pequeñas y medianas empresas, enmarcada en cualquier sector de actividad, excepto el inmobiliario y financiero. Ser una empresa con sede y actividad principal en Andalucía. Se consideran empresas innovadoras aquellas que desarrollen proyectos o actividades cuyo resultado suponga un avance en la obtención de nuevos productos, procesos, servicios o la mejora sustancial de los ya existentes.

**Financiación:**

Préstamos participativos

---

<sup>10</sup> Se entiende por Pymes aquellas empresas de menos de 250 empleados con un volumen de negocio anual inferior a 50 millones de euros, cuyo balance general anual no exceda de 43 millones de euros y que cumplan el criterio de independencia fijado por la Comisión Europea

Máximo: 1.500.000 euros

Mínimo: 100.000 euros

Vencimiento a largo plazo (entre 5 y 9 años).

Periodo de carencia (entre 3 y 7 años).

Tipo de interés: en función de los resultados de la empresa beneficiaria, con un mínimo y un máximo.

Sin garantías adicionales a las que aporta el propio proyecto empresarial.

### Programa de ayudas a empresas viables con dificultades coyunturales en Andalucía

**Institución Responsable:** Agencia IDEA.

#### **Objetivos:**

- Prestar la liquidez necesaria a las empresas viables con problemas coyunturales para garantizar el funcionamiento de una empresa hasta que se analice su situación y se elabore el correspondiente plan de reestructuración.
- Hacer posible que la empresa recupere su posición de mercado y, por tanto su competitividad y su viabilidad a largo plazo.

#### **Destinatarios:**

En el caso de las ayudas de Salvamento y Reestructuración, se otorga prioridad a la industria.

Sólo pueden beneficiarse empresas que tengan su sede social o su establecimiento operativo principal en Andalucía. Las firmas beneficiarias deben responder a la definición de ‘empresas en crisis’ establecida por la Comisión Europea, además de mostrar su compromiso de adoptar las medidas necesarias para superar las dificultades. En esta definición se incluyen aquellas sociedades que presentan condiciones como la imposibilidad de hacer frente a pérdidas mediante recursos propios con riesgo de su desaparición económica; la pérdida de más de la mitad de su capital o de fondos propios; la disminución del volumen de negocios y del margen bruto de autofinanciación, el endeudamiento creciente, o el debilitamiento o desaparición de su activo neto.

En el caso de ayudas temporales: las empresas no han de encontrarse en una situación de crisis con anterioridad a julio de 2008. Se pretende apoyar a las empresas que se han visto afectadas por las restricciones crediticias en el pago de sus obligaciones vencidas y necesidades de tesorería presentes y futuras, sin que estos incentivos requieran encontrarse vinculados a inversiones. Las nuevas ayudas no son compatibles con las de Salvamento y Reestructuración.

**Financiamiento:**

- **Ayudas de Salvamento.** Objetivo: prestar la liquidez necesaria para garantizar el funcionamiento de una empresa hasta que se analice su situación y se elabore el correspondiente plan de reestructuración. Los instrumentos previstos para ello serán los préstamos y las garantías sobre los préstamos, con un plazo máximo de resolución de un mes desde la solicitud.
- **Ayudas de Reestructuración.** Objetivo: hacer posible que la empresa recupere su posición de mercado y, por tanto, su competitividad y viabilidad a largo plazo. En este caso, el plazo máximo de resolución es de dos meses y los instrumentos incluyen ayudas a fondo perdido, préstamos a tipo de interés inferior al del mercado interbancario, avales en garantía de préstamos de las entidades financieras y bonificaciones de los intereses de los préstamos concertados para el plan de reestructuración.
- **Ayudas temporales.** Objetivo: apoyar a empresas con dificultades de liquidez. Estas ayudas, que se resolverán en un plazo de un mes, se instrumentalizarán en forma de bonificaciones de tipo de interés sobre préstamos de hasta cinco años, con incentivos de hasta 500.000 euros en préstamos y de avales de hasta el 80% de la masa salarial de la empresa, con un plazo de garantía de hasta nueve años.

*Programa de apoyo a la innovación y al desarrollo de la economía social 2009-2013*

**Institución Responsable:** Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa.

**Objetivo:**

Fomentar el desarrollo de una economía social innovadora, competitiva y emprendedora en el marco del tejido productivo andaluz y en el de sus propios valores y principios económicos y sociales.

**Destinatarios:**

Confederaciones de Economía Social y Federaciones de Economía Social, Sociedades Cooperativas y Sociedades Laborales y Fundaciones participadas por la Junta de Andalucía o por la Confederación de Entidades para la Economía Social de Andalucía, que tengan entre sus fines fomentar la actividad emprendedora, la innovación y/o el desarrollo de la actividad empresarial.

*Programa de Incentivos para la creación, consolidación y modernización de iniciativas emprendedoras del trabajo autónomo*

**Institución Responsable:** Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa.

**Objetivo:**

Articular medidas que facilitan tanto la puesta en marcha de iniciativas económicas de trabajo por cuenta propia, incidiendo especialmente en el acceso de personas desempleadas, como la consolidación y desarrollo de las existentes.

**Destinatarios:**

Personas físicas que realicen o vayan a realizar de forma habitual, personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de organización y dirección de otra persona, una actividad económica o profesional a título lucrativo, den o no ocupación a trabajadores por cuenta ajena y que presenten un proyecto para creación o consolidación y modernización de empresa en Andalucía.

**Financiación:**

Incentivos directos a fondo perdido y bonificaciones de tipo de interés que primarán la inversión en activos fijos e intangibles, así como la atención a las necesidades de liquidez de los trabajadores autónomos. Complementariamente se prestarán servicios de asesoramiento, información y formación al trabajo autónomo a través de la Red Territorial de Apoyo a Emprendedores de la Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa.



Programa de financiación de empresas de Economía Social

**Institución Responsable:** ENISA

**Destinatarios:**

Cooperativas y sociedades laborales, consideradas PYMES conforme a la definición de la Unión Europea, enmarcadas en cualquier sector de actividad, excepto el inmobiliario y financiero.

**Financiación:**

Préstamo participativo.

Amortización: máximo 9 años.

Carencia: máximo 7 años.

Tipo de interés en función de los resultados de la empresa beneficiaria.

Máximo: en función de la rentabilidad de la empresa, de hasta 5 ó 6 puntos porcentuales por encima del tipo de interés mínimo mencionado.

Mínimo: determinado por Euribor a un año + (0,5% ~ 0,75%).

Sin garantías.

Los intereses de estos préstamos podrán ser subvencionados hasta 4 puntos porcentuales con cargo a los programas presupuestarios del Ministerio de Trabajo e Inmigración habilitados al efecto. Una vez comunicada por ENISA la concesión del préstamo o la disposición a hacerla efectiva a la cooperativa o sociedad laboral interesada ésta podrá proceder a tramitar la solicitud de subvención correspondiente ante el Servicio Público de Empleo de la Comunidad Autónoma que corresponda.

## **Instrumentos utilizados en Empresas ubicadas en Rosario**

A continuación se detallarán algunos de los instrumentos con los que cuentan las Empresas de Economía Social ubicadas en el Municipio de Rosario en torno a la obtención de financiación. Asimismo, se hará una referencia a la institución encargada de conferir los fondos y su ubicación en la estructura política del país. Por otro lado, se detallarán los requisitos para su obtención y los objetivos de los instrumentos de financiación.

### **A nivel nacional:**

#### *Plan “Manos a la Obra”*

**Institución Responsable:** Ministerio de Desarrollo Social de la Nación - Secretaría de Estado de Promoción Comunitaria de la Provincia de Santa Fe.

Busca promover la inclusión social a través de la generación de empleo y de la participación en espacios comunitarios.

El plan desarrolla tres componentes principales:

a. **El apoyo económico y financiero**, con el objeto de fortalecer la capacidad de los proyectos productivos para mejorar los ingresos de las familias y promover la inclusión social a través de la participación en actividades laborales y comunitarias. Se trata entonces de otorgar financiamiento a proyectos productivos sustentables desde la perspectiva del desarrollo local quedando las actividades productivas sujetas a las características de cada localidad.

Al mismo tiempo, los proyectos productivos que se desarrollen en el marco del Plan, serán seleccionados teniendo en cuenta la potencialidad que ofrece la actividad desde la perspectiva del perfil del desarrollo local garantizando condiciones estructurales de cooperación y asociación entre distintos sectores sociales y económicos.

La inclusión social a través de financiamiento incluye también a las cadenas productivas mediante el impulso de una vinculación entre emprendedores, y de éstos con las unidades productivas que permitan la construcción de redes de apoyo mutuo, y sobre todo, que deriven en la construcción de un proyecto de desarrollo endógeno. Por otro lado, varios pequeños productores y unidades económicas necesitan de inversiones para

mejorar su capacidad de producción como así también una planificación sistematizada que mejore las posibilidades de sustentabilidad del emprendimiento. En este sentido, desde una perspectiva que entiende al Estado como promotor del desarrollo, el plan contiene estrategias de apoyo a la producción, en favor de la calidad de la comercialización, reducción de costos y adaptación a nuevas tecnologías. Por último, con el objetivo de procurar un desarrollo local con impacto social, el plan otorga la asistencia financiera de fondos solidarios para proveer con micro y pequeños préstamos a emprendimientos autosustentables.

b. El **Fortalecimiento Institucional** tiene como objetivo central promover la concertación y participación de todos los actores sociales y productivos en el territorio. Plantea un conjunto de acciones particulares destinadas a promover el desarrollo de espacios de encuentro, debate e intercambio. De esta manera busca favorecer la realización de acuerdos intersectoriales que se constituyan en los cimientos de los planes de desarrollo local así como también en el marco institucional en el cual se implementan las políticas sociales

c. La **Asistencia Técnica y Capacitación** está destinada a los emprendedores beneficiarios del Plan. En este sentido, las pequeñas unidades de producción y los distintos beneficiarios de los proyectos de desarrollo local y Economía Social, deben superar un gran número de dificultades para que deriven en beneficios económicos, sociales y comunitarios. Por estar marginados del mercado de crédito formal, cuentan con escasas oportunidades para recibir algún tipo de formación que potencie su propia capacidad emprendedora. Muchos cuentan sólo con su propia capacidad de trabajo, así el resultado se ve reducido por la escasa formación general sobre el sostenimiento y organización de una actividad productiva. Otros, en cambio cuentan tal vez con bienes o insumos pero necesitan mejorar su situación optimizando sus canales de producción y/o comercialización. El Plan Manos a la Obra prevé brindar acompañamiento integral y asistencia a todos los sectores mencionados para que puedan generar un impacto positivo sobre su nivel de ingresos y el empleo.

#### **Objetivos:**

- Mejorar los ingresos y la calidad de vida de las familias a través del desarrollo de un emprendimiento socioproductivo.
- Generar puestos de trabajo.

### **Destinatarios:**

Personas beneficiarias del Plan Jefas y Jefes de Hogar<sup>11</sup> y a desocupados sin beneficios asistenciales; que estén desarrollando o por desarrollar actividades productivas de servicios o de comercialización genuinas, que contribuyan al desarrollo local y la Economía Social.

### **Financiamiento:**

- Emprendimientos productivos asociativos, se financia la compra de insumos, herramientas y maquinarias para la puesta en marcha de emprendimientos gestionados de manera asociada
- Fondos solidarios para el desarrollo, que comprende líneas de financiamiento para construir fondos de crédito y micro crédito.
- Cadenas productivas , subsidios a proyectos orientados a constituir o consolidar encadenamientos productivos.
- Servicios de apoyo a la producción.

### **Modalidades de Financiamiento:**

1. Proyecto Integral para el Desarrollo Territorial Socio Productivo que abarca:

- Emprendimientos productivos unipersonales/familiares, asociativos, encadenamientos productivos, servicios de apoyo a la producción y a la comercialización y fortalecimiento de actores de la economía social.

Subsidios de carácter no reintegrable a las Organizaciones Administradoras (Municipios, Agencias de Desarrollo Local, ONGS<sup>12</sup> y organizaciones de la sociedad civil), con el objeto de financiar una propuesta integral de apoyo a emprendimientos individuales y/o asociativos, dedicados a la producción de bienes y/o servicios con potencialidad de comercialización. Su principal factor productivo es la capacidad de trabajo de sus integrantes, organizada de forma autogestiva y solidaria.

- Emprendimientos productivos Unipersonales/Familiares: se brinda apoyo económico destinado a la adquisición de insumos, materiales y/o bienes de capital,

---

<sup>11</sup> Plan para trabajadores desocupados que sean jefes de hogar y tengan al menos un hijo menor de 18 años

<sup>12</sup> Organizaciones No Gubernamentales.

hasta un monto en correspondencia con diez (10) salarios mínimo, vital y móvil<sup>13</sup> por emprendimiento a apoyar, debidamente fundamentado en la propuesta integral presentada por la Organización Administradora.

- **Emprendimientos productivos Asociativos Comerciales:** comprenden a grupos asociativos, desde tres integrantes organizados en torno a una actividad productiva, que requieren de inversiones para su desarrollo productivo y mejorar la comercialización de sus productos. Se brinda apoyo económico destinado a la adquisición en insumos, materiales y/o bienes de capital, hasta un monto en correspondencia con diez (10) salarios mínimo, vital y móvil por persona asociada al emprendimiento productivo, debidamente fundamentado en la propuesta integral presentada por la Organización Administradora.

## 2. Programa de Promoción del Microcrédito para el Desarrollo de la Economía Social "Padre Carlos Cajade"

El Programa es administrado por la Comisión Nacional de Coordinación del Microcrédito, integrada por distintas instituciones nacionales y cuenta con un Comité Asesor con representantes de todas las jurisdicciones territoriales donde desarrolla actividades.

### **Objetivos:**

- Promover y desarrollar el microcrédito como herramienta de financiamiento de los sectores más vulnerables de la población, considerando la importancia de poner a disposición de las personas que realizan actividades económicas en condiciones precarias un financiamiento compatible con su desenvolvimiento, fortalecimiento y desarrollo.
- Promover la existencia de organismos gubernamentales e instituciones no gubernamentales que trabajen con el microcrédito.
- Apoyar a las instancias que trabajan con el microcrédito mediante herramientas de fortalecimiento.
- Capacitar recursos humanos en la metodología del microcrédito.
- Brindar a través de las instituciones que otorgan microcrédito, capacitación y asistencia técnica a los emprendedores.

---

<sup>13</sup> Desde Agosto 2010 se fijó el salario mínimo, vital y móvil en \$1740

- Establecer un nivel de tasa de interés compatible con el desarrollo de los emprendimientos a los que esta dirigido.

El Estado busca intervenir para mejorar las condiciones de disponibilidad y acceso al microcrédito, de manera de constituir una herramienta que permita el desarrollo de los emprendimientos de la economía social y no una herramienta de captación de la renta de los sectores menos favorecidos.

### Fondo de Capital Social (FONCAP)

**Institución Responsable:** es una institución de carácter público-privado cuya misión es contribuir al desarrollo de las Microfinanzas en la Argentina, facilitando el acceso a servicios microfinancieros para microempresarios y/o pequeños productores en situación de vulnerabilidad social, a través de la transferencia de recursos, conocimientos y capacidades a instituciones intermedias.

Foncap S.A. administra, en carácter fiduciario, el Fondo de Capital Social constituido por el Estado Nacional.

Brinda asistencia financiera, a través de esquemas crediticios, a instituciones de microfinanzas y otras organizaciones que gestionen programas de microcrédito dirigidos a grupos de microempresas y pequeños productores de todo el país.

### **Objetivos:**

- Inducir al desarrollo de instituciones y de instrumentos financieros aptos para la atención de microempresas.
- Propiciar la expansión de sistemas de garantía que faciliten su acceso a servicios financieros.
- Promover la constitución, capacitación, fortalecimiento, expansión y especialización de prestadores de servicios microfinancieros.
- Atraer capital nacional e internacional que permita perdurar en el desarrollo de las microfinanzas.
- Promover formas y mecanismos flexibles, ágiles e innovadores en materia de financiamiento, aplicando la más moderna tecnología financiera y crediticia, en procura de instalar servicios de calidad enmarcables en parámetros estrictos de

solvencia, rentabilidad y riesgo, que puedan eliminar efectivamente las históricas restricciones de acceso al crédito del sector microempresario en el país.

**Financiamiento:**

Ofrece diferentes alternativas de crédito destinadas a entidades que financian actividades productivas, de comercialización y de servicios para los sectores más vulnerables de la población, con el objetivo de profundizar el fortalecimiento de la red de instituciones microfinancieras e incrementar la cantidad de prestadores de servicios y el volumen de financiamiento a microempresas asistidas por el Fondo Fiduciario de Capital Social.

Los servicios brindados comprenden: apoyo crediticio, asistencia técnica para la formulación de los programas de microcréditos, apoyo técnico para la implementación de la operatoria, capacitación de los recursos humanos.

El crédito puede ser utilizado para la constitución y/o fortalecimiento de operatorias de crédito, adquisición asociativa de capital de trabajo y/o bienes de consumo durables útiles para la actividad microempresaria en regiones urbanas y rurales.

Plazos: plazo total hasta 36 meses, pudiendo contemplarse periodo de gracia si el proyecto lo amerita incluido en el plazo total. A criterio del FONCAP, podrá extenderse el plazo total de la operación.

Tasa de interés variable, referencia de mercado mas un spread, fijado por el directorio de Foncap S.A.

*Ley de Promoción de Microcrédito (Ley 26.117)*

Procura habilitar canales para el financiamiento de actividades productivas en pequeña escala, asumidas por sectores de menores ingresos que no tienen acceso al sistema bancario tradicional.

**Destinatarios:**

Las personas físicas o grupos asociativos de bajos recursos, que se organicen en torno a la gestión del autoempleo, en un marco de Economía Social, que realicen actividades de producción de manufacturas, reinserción laboral de discapacitados, o comercialización

de bienes o servicios, urbanos o rurales y en unidades productivas cuyos activos totales no superen por cada puesto de trabajo, el monto equivalente a 50 veces la Canasta Básica Total<sup>14</sup>.

**Líneas de financiamiento y acciones:**

- Capitalizar a las instituciones de microcrédito adheridas, mediante la asignación de fondos no reembolsables, préstamos dinerarios y avales, previa evaluación técnica y operativa de las propuestas o proyectos institucionales.
- Subsidiar total o parcialmente la tasa de interés, los gastos operativos y de asistencia a las instituciones de microcrédito que correspondan a las operaciones de su incumbencia.
- Fortalecer a las instituciones de microcrédito mediante la provisión de asistencia técnica, operativa y de capacitación, en forma reembolsable o subsidiada.

*Fondo Nacional para el Desarrollo de la Micro, Pequeña y mediana empresa (FONAPYME)*

**Institución Responsable:** Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (Sepyme)- Ministerio de Industria.

**Objetivo:**

Brindar financiamiento a mediano y largo plazo a PYMES para estimular nuevas inversiones productivas y la consolidación de nuevos proyectos, con el propósito de generar el desarrollo de las PYMES argentinas para que se adapten a diferentes alternativas de producción, creación de empleo, fortalecimiento de proveedores locales, difusión de nuevas tecnologías, y en general, para un desarrollo económico local que conlleve un efecto multiplicador en la competitividad de nuestro país.

**Destinatarios:**

Empresas manufactureras y transformadoras de productos industriales, prestadoras de servicios industriales, empresas agroindustriales y del sector de la construcción

---

<sup>14</sup> Julio 2010: \$ 380,99 (valor proporcionado por el Instituto Nacional de Estadística y Censo –INDEC)



Requisitos: PYMES con un mínimo de 2 años de antigüedad con ventas totales anuales no superiores a: Industria, \$60.000.000 | Servicios Industriales, \$22.440.000 | Construcción, \$24.000.000.

**Financiamiento:**

Proyectos de inversión, bienes de capital, construcción e instalaciones (hasta el 70% del proyecto) y materias primas (sólo asociado al proyecto y hasta el 10% del monto del crédito).

Consultorías y Servicios Profesionales: máximo del 10% del total del proyecto como aporte del solicitante.

Máximo: \$800.000 (hasta el 100% del Patrimonio Neto).

Mínimo: \$ 100.000.

Tasa de Interés: tasa de cartera general del Banco de la Nación Argentina bonificada en un 50%.

Tasa fija en pesos: vigente a agosto de 2010: 9.43%.

Plazo: hasta 60 meses.

Gracia: hasta 12 meses para amortización de capital.

*Programa de Asistencia Financiera para la Reconstrucción de Capital de Trabajo para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas*

**Institución Responsable:** Consejo Federal de Inversiones.

**Objetivo:**

Asistencia financiera a micro, pequeñas y medianas empresas santafesinas que desarrollen actividad económica rentable industrial o asociada a la industria y que manifiesten fehacientemente una disminución del capital de trabajo como consecuencia de hechos verificables y derivados de la crisis financiera mundial y de situaciones perjudiciales observadas en el mercado interno.

**Financiamiento:**

Montos: hasta \$20.000; entre \$21.000 y \$50.000 y entre \$51.000 y \$100.000.

Plazo: máximo 24 meses.

Garantías: a sola firma hasta \$20.000. Montos superiores: garantía real.

Interés: 11% anual.

### **A nivel provincial:**

#### *Programa de Desarrollo Local y Economía Social*

**Institución Responsable:** Dirección Provincial de Desarrollo Local y Economía Social  
-Secretaría de Estado de Promoción Comunitaria de la Provincia de Santa Fe.

#### **El programa consta de:**

- Asistencia y asesoramiento a los municipios y comunas de la Provincia de Santa Fe y demás organizaciones públicas y ONG en los temas referentes a programas Nacionales o Provinciales de Desarrollo Local y Economía Social.
- Propiciar encuentros de emprendedores productivos sociales a los efectos de optimizar la interrelación de cada unidad productiva con el objeto de gestar cadenas de valor, trabajo asociativo, inserción laboral, oportunidades de generación de puestos de trabajo y formación de núcleos productivos.
- Actividades de promoción y capacitación con el fin de fortalecer el trabajo de las organizaciones de la sociedad civil y las iniciativas productivas comunitarias fomentando la conformación de redes sociales para recuperar la cultura del trabajo solidario.
- Organización de cursos de capacitación en gestión para emprendedores productivos sociales.

#### **Objetivos:**

- Entender en materia referida a la planificación de políticas de desarrollo local y economía social. Asesorar y colaborar en la identificación, formulación, evaluación de proyectos productivos que favorezcan la inclusión social promocionando espacios de trabajo asociativos e incentivando el desarrollo de cadenas de valor y participación ciudadana.
- Coordinar acciones para lograr un crecimiento económico justo, equitativo y equilibrado en todo el territorio provincial, especialmente con el Plan Nacional Manos a la obra.

**Destinatarios:**

Emprendedores sociales y productivos de la provincia de Santa Fe.

**Modalidad de Ejecución:**

Las líneas de intervención preferentemente se establecen a partir del acompañamiento, la concientización/difusión, y el facilitamiento al acceso de financiamiento a emprendedores, pequeños emprendedores sociales y productivos para que puedan llevar adelante la formulación de sus proyectos productivos y la concreción de los mismos.

Programa de “Fortalecimiento de la Sociedad Civil”

**Institución Responsable:** Ministerio de Desarrollo Social de la Provincia de Santa Fe.

**Objetivos:**

- Incrementar e incentivar la eficiencia en la gestión organizativa de los grupos sociales para ampliar el impacto del trabajo que desarrollan en las comunidades.
- Promover que las organizaciones dispongan de su reconocimiento legal para poder así institucionalizar las relaciones entre ellas y con los gobiernos: local, provincial y nacional y con el mundo privado.
- Desarrollar derechos y deberes ciudadanos, promover liderazgos y acrecentar la práctica democrática al interior de las organizaciones.
- Que las instituciones que participen del presente programa interactúen en su zona de influencia con los gobiernos locales, realizando acciones que posibiliten el desarrollo humano.

**Destinatarios:**

Organizaciones de la Sociedad Civil, Organizaciones No Gubernamentales, Organizaciones Comunitarias, Organizaciones de Base y Organizaciones del Tercer Sector.

Programa de Fortalecimiento de Iniciativas y Políticas Sociales Comunitarias Territoriales - “Proyecto Buenas Prácticas”

**Institución Responsable:** Ministerio de Desarrollo Social de la Provincia de Santa Fe.

El Programa se orienta a atender las diferentes problemáticas que presentan los gobiernos locales y las Organizaciones Sociales mediante una estrategia de intervención diversificada.

Contempla las particularidades regionales y locales y está orientada a generar mejoras de infraestructura, equipamiento y capacitación, para los espacios sociales donde se desarrollan iniciativas de tipo comunitarias (recreativas, culturales, asistenciales, habitacionales) con el fin de atender a los sectores de la población con mayores indicadores de vulnerabilidad social y con diversas carencias.

**Objetivos:**

- Mejorar la infraestructura básica y comunitaria de las comunidades con mayores necesidades sociales.
- Brindar empleo transitorio a trabajadores/as desocupados/as de baja calificación. De esta manera se dará atención a los sectores más vulnerables de la población a través de su participación en la ejecución de obras de alto impacto comunitario.

**Financiación:**

El Ministerio de Desarrollo Social realizara contribuciones respecto de:

Mano de obra: aportes económicos para el pago de las ayudas económicas de los beneficiarios/as que participarán en la ejecución de los proyectos.

El monto de la ayuda económica no remunerativa mensual por beneficiario será como mínimo de \$ 300 (sujetos a evaluación anual).

Materiales: aportará por obra de acuerdo al proyecto.

Asistencia Técnica: se podrá financiar la contratación de un capataz.

*Plan “Territorios Productivos”*

**Institución Responsable:** Dirección Provincial de Desarrollo territorial y Economía Social de la Provincia de Santa Fe.

El Plan sitúa sus intervenciones, programas, proyectos y acciones, en el cruce de tres niveles de intervención, los cuales se corresponden, de acuerdo a los índices de

privación material y de recursos, de los sectores sociales más vulnerables, en las cinco regiones<sup>15</sup> de la Provincia de Santa Fe.

La estructura general del Plan consolida una matriz articuladora de las prácticas relacionadas con la promoción de emprendimientos productivos y de servicios.

### **1. Primer nivel de intervención**

“Programa Provincial de Subsidios para Emprendedores productivos sociales”

**Destinatarios:** grupos familiares más vulnerables del tejido social.

#### **Modo de Ejecución:**

Detectada alguna destreza o habilidad en el campo de las producciones, considera la recuperación de estos saberes o conocimientos, como punto de partida para acceder progresivamente, a niveles más complejos de producción. Se deben considerar, las problemáticas existentes en cada grupo familiar, que podrían obstaculizar las posibilidades futuras de producción y las intervenciones más adecuadas para fortalecer los vínculos interpersonales, e interfamiliares, construyendo redes de trabajo en los territorios entre las diferentes organizaciones e instituciones en cada uno de ellos.

### **2. Segundo nivel de intervención**

“Un Modelo para armar”

Está basada en estrategias de inclusión social, que consideren los diferentes tipos de indicadores de vulnerabilidad social, las características locales y regionales, y los mecanismos diseñados para intervenir en diferentes grupos sociales.

Considera la economía social en el seno de los grupos familiares y sostiene sus intervenciones desde la recuperación de potencialidades, promoviendo acciones que contribuyan a la inclusión social de estos en espacios educativos, de formación, capacitación, salud y derechos ciudadanos.

Es una propuesta, que considera “las ideas” como un punto de partida de este proceso y a éstas, como insumos equiparables a las herramientas y al financiamiento económico.

---

<sup>15</sup> La Provincia fue dividida en 5 nodos a efectos de aplicar planes de desarrollo particulares a cada zona.

### **Modo de Ejecución:**

Propone espacios grupales, asociativos y cooperativos, para la construcción de proyectos innovadores, locales y regionales, la construcción de marcas colectivas y el monotributo social, como herramientas de inclusión social.

Se subdivide en dos proyectos de trabajo:

#### *Proyecto “Cooperativa de ideas .en los parques”*

Construcción de espacios vinculantes de inclusión social, producción capacitación, elaboración de marcas colectivas y comercialización, en terrenos fiscales en desuso para el diseño y puesta en funcionamiento de parques productivos de verduras, hortalizas, producciones alternativas para auto consumo y comercialización.

#### *Microcréditos en las regiones*

Son subsidios no reintegrables que les otorga el Gobierno Provincial a las Organizaciones Administradoras (O.A.) pudiendo ser organizaciones de la sociedad civil, los municipios y las comunas existentes en cada una de las regiones.

Los beneficiarios que están en condiciones de recibir los préstamos, son pequeños emprendedores cuya condición de vulnerabilidad social, no les posibilita acceder a otra línea de créditos por no poseer garantías.

Los llamados prestatarios y prestatarias de los créditos, deberán devolver la suma de dinero otorgada por las O.A., no otorgándose en carácter de subsidios. Los préstamos son para utilizar exclusivamente en el fortalecimiento y consolidación de sus respectivos emprendimientos productivos y/o de servicios, no pudiendo ser utilizado los montos, bajo ningún aspecto, en otros fines que no sean los mencionados.

### **3. Tercer nivel de intervención**

Pertenecen a este tercer sector, los emprendimientos que han logrado mayores índices de producción, de sustentabilidad y de consolidación en el tiempo, que habiendo podido pertenecer al campo de la Economía Social en un principio, podrían incluirse en un grupo mas pertinente al campo de la Producción.

#### **Destinatarios:**

Pequeños productores consolidados en el tiempo, pero con riesgos que afecten su producción, por falta de acompañamiento o asesoramiento.

**Modo de Ejecución:**

Aquellas producciones que se hallen en este grupo, serán llevadas a una mesa de trabajo compartida entre el Ministerio de Desarrollo Social y el Ministerio de la Producción, para su tratamiento y posible acompañamiento hasta incluirse en las cadenas de valor existentes en cada una de la regiones de la Provincia de Santa fe, a través de intervenciones pensadas desde perspectivas fundadas en el Asociativismo, promoción de la Empresarialidad y el Trabajo Decente.

**A nivel municipal:****Créditos blandos para la radicación de PYMES en Parques Industriales**

**Instituciones Responsables:** Municipalidad de Rosario y el Banco Municipal de Rosario.

Es una línea de préstamos para la instalación de empresas en Parques y Polígonos Industriales

**Objetivo:**

Profundizar las políticas locales de promoción de la actividad industrial a través de créditos flexibles y blandos para PYMES.

**Destinatarios:**

Pequeñas y medianas empresas productoras de bienes y servicios interesados en instalarse en Parques y/o Polígonos Industriales concertados y promocionados por la Municipalidad de Rosario, para adquisición de terreno e instalación.

**Financiamiento:**

Los créditos serán de hasta \$ 2 millones por proyecto.

Plazo: hasta 60 meses

Tasa de interés: variable del 13,5% aproximadamente.

**Préstamos Programa Municipal Básico de Formación, Asistencia Técnica y Financiamiento para Emprendedores Locales (PROMUFO)**

**Institución Responsable:** Consejo Municipal de Rosario

Son recursos formativos, asesoría y financiamiento económico, tanto para la generación de microemprendimientos como para la consolidación de los existentes.

**Objetivos:**

- Posibilidad de generar impacto en la creación de puestos de trabajo, respecto del propio emprendedor, de sus familiares o de terceros.
- Constituirse en una salida laboral y empresaria con respecto a la viabilidad económica, expresada en términos de generar un excedente económico para consolidar el emprendimiento y para abonar las cuotas del préstamo que se otorgue.

**Financiamiento:**

El monto máximo del préstamo es de \$ 7.000. Excepcionalmente, se podrán otorgar préstamos hasta \$10.000, si la calificación del proyecto lo justifica.

La efectivización del financiamiento podrá hacerse una sola vez o por tramos, de acuerdo al plan de inversiones explicitado en el proyecto de negocio aprobado.

Tasa de interés: 5% anual que podrá ser aplicada a partir del desembolso del préstamo.

*Créditos a la innovación tecnológica (INNOVATEC)*

**Instituciones Responsables:** Municipalidad de Rosario y el Banco Municipal de Rosario.

Se otorga apoyo financiero a empresas radicadas en la ciudad para el desarrollo e implementación de proyectos de innovación tecnológica que contribuyan a la competitividad del sistema productivo regional.

Se considera Innovación Tecnológica al conjunto de procedimientos científicos, tecnológicos, organizacionales, financieros y comerciales que concluyan en la realización de productos o procedimientos tecnológicos nuevos o considerablemente mejorados. Comprende innovaciones de procesos y de productos.

**Objetivos:**

- Aumentar la productividad y competitividad de la empresa.
- Potenciar el desarrollo tecnológico de cadenas de valor.



- Favorecer la asociatividad y colaboración con empresas locales.
- Incrementar la vinculación con el sistema científico-tecnológico local.

**Destinatarios:**

Empresas pequeñas y medianas productoras de bienes y servicios, radicadas en Rosario. Cantidad mínima de empleados: 5. Facturación anual: hasta \$12.000.000 (excluido el impuesto al valor agregado e impuestos internos que pudieran corresponder).

**Financiamiento:**

Es un subsidio del 3% de la tasa de interés del préstamo de la línea de crédito del Banco Municipal de Rosario para innovación tecnológica.

El financiamiento alcanza hasta el 70% de la inversión total del proyecto y hasta un monto de \$300.000 según calificación de garantías exigidas por el Banco Municipal. Hasta 4 años con hasta 6 meses de gracia sobre el capital.

Proyectos elegibles:

- Innovación y desarrollo de nuevos productos o servicios.
- Modificación o mejoras de procesos y productos.
- Incorporación de mejoras o nuevas tecnologías de planificación y gestión en aspectos comerciales, de recursos humanos y económico-financieros.

**Agencia de Desarrollo Regional Rosario**

Cuenta con programas e instrumentos de diseño propio y reúne los desarrollados por la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa de la Nación, Ministerio de la Producción de Santa Fe y Banco Nación Argentina.

*Fondo Rotativo para iniciativas de Desarrollo Económico Regional (FRIDER)*

Está destinado a facilitar préstamos a proyectos de desarrollo de Micro y Pequeñas Empresas en el marco de una estrategia de desarrollo económico regional.

Su característica de Fondo Rotatorio permite que, a medida en que los créditos otorgados sean recuperados, estos se encuentren disponibles para otorgar nuevos préstamos.

**Objetivos:**

- Adquisición de activo fijo y/o capital de trabajo.
- Construcción y adecuación de infraestructura.
- Preinversión.

**Destinatarios:**

- Se dará prioridad a grupos asociativos que se integren en redes de información o cadenas de producción o comercialización.
- Se apoyarán emprendimientos realizados por personas físicas o jurídicas con voluntad de crecimiento e intenciones de formalización.

**Financiamiento:**

Monto máximo: Hasta \$ 20.000.

Monto mínimo: \$ 500.

Plazo:

- Para activo fijo: Hasta 36 meses.
- Para capital de trabajo: Hasta 12 meses.

Tasa: 15 % anual.

Gastos operativos: Hasta el 2% sobre el monto del crédito.

Periodicidad del pago: mensual

Periodo de gracia: Máximo: 5 meses. El interés no tiene periodo de gracia.

Garantías: A sola firma, garantías personales o reales, o grupos solidarios.

Restricciones: los créditos no podrán ser empleados en activos físicos que no correspondan a inversiones, en actividades financieras, en pagos de servicios o de débitos contratados precedentemente, en hipotecas, capital social, derechos de importaciones, causas judiciales, fabricación de armas o cualquier actividad no considerada ética.

Programa para el Desarrollo Regional y Sectorial (PRODER)

**Institución Responsable:** Banco de la Nación Argentina.

**Objetivo:**

Financiamiento de proyectos productivos de micro, pequeñas y medianas empresas que estimulen el desarrollo de las economías regionales. Se priorizarán aquellos que incentiven la inversión, la creación de empleo, la asociatividad empresarial y el fortalecimiento de las cadenas productivas. Los créditos podrán destinarse a inversiones en general y/o capital de trabajo incremental.

**Destinatarios:**

Micro, pequeñas y medianas empresas que presenten proyectos de inversión que se adecuen a los requisitos de cada línea.

**Financiamiento:**

Monto máximo: \$ 40.000.

Monto mínimo: \$ 3.000.

Solicitante: Individual (bajo cualquier forma societaria o unipersonal).

Plazo: hasta 48 meses.

Total a financiar: hasta 90% el total del proyecto.

Tasa de interés: 7% anual.

Garantías: a sola firma.

*Línea de fomento a la incorporación de tecnología informática (PRODER-ITI)*

**Institución Responsable:** Banco de la Nación Argentina.

**Objetivo:**

Facilitar el acceso al financiamiento para la incorporación de Tecnología Informática a MIPYMES<sup>16</sup>, a fin de contribuir a al desarrollo tecnológico y a la mejora de su competitividad.

Asimismo, se pretende dinamizar el sector productivo MIPYME de Software y Servicios Informáticos, especialmente en lo que respecta a la innovación y al desarrollo de nuevos productos.

---

<sup>16</sup> Micro, pequeñas y medianas empresas.

**Destinatarios:**

Empresas de origen nacional de cualquier sector económico, que califiquen como “microempresa” de acuerdo a la Disposición 147/2006 de la Sepyme<sup>17</sup>, y que cuenten con un año de funcionamiento o más.

**Financiamiento:**

Se podrá financiar:

- Proyectos de desarrollo de software “a medida”.
- Productos de software de origen nacional (en el caso del software basado en Open Source lo que se financiará es el desarrollo realizado sobre el producto Open Source).
- Servicios relacionados a la instalación o adecuación del software instalado (hasta un 20% del total del financiamiento solicitado).
- Hardware vinculado al software a proveer (hasta un 20% del total del financiamiento solicitado).

En todos los casos, el software adquirido debe haber sido desarrollado por la misma empresa que lo provee -y contar preferentemente con registro de propiedad del producto- o bien haber sido desarrollado sobre una base de software Open Source.

Monto máximo: \$ 40.000 por proyecto. Asimismo, cada empresa proveedora de servicios tendrá un límite máximo de \$150.000 para proveer de software y servicios informáticos a MIPYMES a través de esta línea.

Porcentajes de financiamiento: hasta el 90% del monto total del proyecto presentado, incluyendo el IVA.

Plazo: hasta 48 meses.

Tasa de interés: tasa fija del 7%.

---

<sup>17</sup> Serán consideradas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas aquellas que registren hasta el siguiente nivel máximo de las ventas totales anuales, excluido el Impuesto al Valor Agregado y el impuesto interno que pudiera corresponder, expresado en Pesos (\$), detallados en el cuadro que se detalla a continuación.

Sector Tamaño	Agropecuaria o Minería	Industria y Comercio	Servicios	Construcción	
Microempresa	456.000	1.250.000	1.850.000	467.500	480.000
Pequeña Empresa	3.040.000	7.500.000	11.100.000	3.366.000	3.000.000
Mediana Empresa	18.240.000	60.000.000	88.800.000	22.440.000	24.000.000

Régimen de Amortización: en todos los casos se liquidará mediante el sistema francés. La periodicidad del pago de las amortizaciones de capital se pactarán con el cliente, de acuerdo con el flujo de fondos y conforme a la estacionalidad de sus ingresos, en forma coincidente con los servicios de interés, pudiendo ser mensual, trimestral o semestral.

Desembolsos: el crédito operará con hasta 2 (dos) desembolsos.

Período de gracia: como norma general, podrá ser de hasta 6 meses a partir de la firma del contrato de préstamo. El vencimiento de la primera cuota de amortización tendrá lugar al mes, trimestre o semestre posterior a la fecha de finalización del periodo de gracia. En ningún caso habrá período de gracia para pago de intereses.

Garantías: a sola firma.

### *Fomento al Desarrollo de Microemprendimientos*

#### **Financiamiento:**

Monto máximo: \$ 40.000.

Monto mínimo: \$ 3.000.

Solicitante: Individual (bajo cualquier forma societaria o unipersonal).

Plazo: hasta 48 meses

Porcentaje de financiamiento: hasta 90% el total del proyecto.

Tasa de Interés: 7%.

Garantías: a sola firma.

## Capítulo VII) Conclusiones

El crecimiento económico es inseparable del progreso científico, técnico, político y social y deben perseguirse simultáneamente, para ello, es necesario construir un paradigma alternativo de desarrollo, en donde dicho crecimiento económico se constituye en un medio, y no en un fin mismo, y que coloque en el centro la integración social (González, 2005: 20).

En los últimos años los procesos de globalización de la economía, la política y la cultura tienen una creciente incidencia en los territorios y sociedades concretas (lo local). Como consecuencia, aumentan los factores a tener en cuenta para el desarrollo de los territorios y crece la incertidumbre acerca de su futuro.

El desarrollo local aparece como una nueva forma de mirar y de actuar en este nuevo contexto de globalización. En opinión de Gallicchio (2004: 4), el desafío para las sociedades locales está planteado en términos de insertarse en lo global de manera competitiva, capitalizando al máximo posible sus capacidades por medio de las estrategias de los diferentes actores en juego.

Es por ello, que el concepto de desarrollo endógeno se ha convertido, en una interpretación que facilita la definición de estrategias y políticas, que los actores de un territorio pueden ejecutar aprovechando las oportunidades que presenta la globalización. Cualquiera que sea la interpretación que se adopte, las políticas de desarrollo tienen que construirse a partir de factores económicos, sociales, ambientales, institucionales, políticos y culturales que se combinan de forma única en cada localidad, en cada territorio. Por ello, la nueva política sostiene que las iniciativas de desarrollo difieren de un territorio a otro, de una localidad a otra, y son la población y sus organizaciones quienes deciden cómo responder a los desafíos a los que cada uno de los lugares y territorios se enfrenta en este proceso (Vázquez-Barquero, 2007: 55).

La estrategia de desarrollo local debe orientarse, en suma, a asegurar mejores condiciones de vida de la población local, tratando de centrarse fundamentalmente (aunque no siempre exclusivamente) en la mejor utilización de los recursos locales, a fin de promover nuevas empresas y puestos de trabajo locales. La construcción de una oferta territorial apropiada de servicios de apoyo a la producción es parte esencial de dicha estrategia de desarrollo local.

Por lo tanto, la estrategia debe buscar, esencialmente, la diversificación del sistema productivo y la creación de nuevas empresas y empleo en el territorio, a partir de una valorización mayor de los recursos endógenos y el aprovechamiento de las oportunidades de dinamismo externo existentes. El enfoque territorial permite, pues, dar a cada situación concreta un tratamiento adecuado según sus recursos, circunstancias y capacidades potenciales de desarrollo. Desde esta perspectiva, un planteamiento más flexible en la gestión pública ante los problemas derivados de la reestructuración productiva y la necesidad de adaptarse a las nuevas exigencias en los distintos territorios. Supone, también, una forma de encarar los problemas del desempleo, abandonando la anterior visión que hacía depender la generación de empleo de las políticas de crecimiento económico, sin tener en cuenta los efectos destructores de la incorporación de tecnologías intensivas en capital (Alburquerque, 2003: 12-22).

Para Vargas el desarrollo local implica identificar en la globalización posibles oportunidades de desarrollo y adecuar sus estrategias para corresponder a las exigencias de la misma.

Coincidiendo con Vázquez-Barquero (2000: 104), las ciudades y las regiones compiten entre sí por tener recursos específicos que les proporcionen ventajas frente a las demás. Las comunidades locales (organizaciones públicas y privadas, asociaciones de empresarios, empresas, sindicatos, gobiernos locales) han comprendido el desafío que presenta la globalización de la economía y han respondido impulsando las iniciativas de desarrollo local. Su objetivo se dirige a conseguir el desarrollo sostenible y duradero, por lo que tratan de potenciar las dimensiones económica, social y ecológica del desarrollo. Las iniciativas locales se ven abocadas a conjugar la eficiencia en la asignación de los recursos públicos y privados, la equidad en la distribución de la riqueza y del empleo, y el equilibrio medioambiental del territorio.

De acuerdo con Cravacuore (2003: 8), el impulso de este proceso debe basarse fundamentalmente en el aprovechamiento del potencial existente en un determinado territorio, pero sin perder de vista la importancia de identificar adecuadamente las oportunidades y recursos provenientes del exterior. A diferencia de la visión más convencional, que ha tendido a ligar casi linealmente crecimiento económico con desarrollo, este enfoque complejiza dicha relación, entendiendo que si bien el crecimiento económico constituye condición necesaria, no es sin embargo suficiente para impulsar un proceso genuino de desarrollo local.

Siguiendo esta perspectiva, el desarrollo debe ser entendido como un objetivo de aspiraciones múltiples, que requiere conjugar eficiencia económica, equidad social (solidaridad con las generaciones presentes) y equilibrio ambiental (solidaridad con las generaciones futuras).

Para Vázquez-Barquero (2007: 42-43), el territorio puede entenderse, por lo tanto, como el entramado de intereses de todo tipo de una comunidad territorial, lo que permite percibirlo como un agente de desarrollo local, siempre que sea posible mantener y desarrollar la integridad y los intereses territoriales en los procesos de desarrollo y cambio estructural. Ésta es una concepción que explica la realidad en todo tipo de territorios, como reconocen Scott (1988) al señalar la importancia de la cultura y de la identidad local en los procesos de desarrollo de las áreas metropolitanas más dinámicas. Las estrategias de “desarrollo desde abajo”, que permiten movilizar y canalizar los recursos y las capacidades existentes en el territorio, conducen al progreso económico cuando los actores locales interactúan entre sí, organizan y realizan sus iniciativas de forma consistente y coordinada (Stöhr y Taylor, 1981).

La proximidad a la red de actores que intervienen en el territorio confiere a los gobiernos locales ventajas que otras escalas no tienen; fundamentalmente el mejor conocimiento de la realidad local (de los recursos, estrategias y objetivos de los diversos actores) y la legitimidad para articular las diferentes contribuciones en un determinado sentido según valores y deseos de la población (son sus representantes directamente elegidos). Ello facilita la aparición de nuevas formas de relación más directas entre gobernantes y gobernados que trascienden el modelo de democracia representativa y se sitúan en el de una democracia participativa, aunque por el momento la participación se produce únicamente en la esfera administrativa, no en la política, todavía monopolio de las propias autoridades locales (Farinós, 2004: 48).

Finalmente, como fenómeno endógeno, emergente, el desarrollo local da mucho valor a la capacidad de iniciativa empresarial y a los PYMES locales, como fuentes de generación de empleo, como medios para que los principales actores adopten procedimientos empresariales y para que resuelvan constituir con decisión coparticipaciones que movilicen las energías y los recursos. Poniendo énfasis sobre la autonomía, la creatividad y la solidaridad, el desarrollo local implica un cambio en la cultura (Prévost, 1996: 29-30).



Se potencia la aparición de empresas pequeñas e integradas por personas que viven en la misma área del emprendimiento, en lugares alejados de los grandes centros de población, capaces de provocar crecimiento.

La creación y progreso de las empresas es una condición necesaria en el proceso de desarrollo, ya que las empresas transforman el ahorro en inversión a través de los proyectos empresariales; además, cuando se estimula la creación de redes y agrupaciones de empresas también con otras entidades (universidades, centro de formación y servicios, administraciones locales) se propicia la aparición de economías externas de escala, de proximidad, y la reducción de los costes de transacción (Vázquez-Barquero, 2009: 7).

Es por ello que la nueva visión del desarrollo es desde el territorio, potenciando la mejor utilización de los recursos endógenos y la creación de empresas. No es factible esperar una respuesta desde los gobiernos nacionales, ya que las políticas deben ser elaboradas teniendo en cuenta las necesidades de la población afincada en el territorio. Sin embargo, el gobierno nacional debe delinear las prioridades, ya que las políticas locales deben estar en concordancia con el plan nacional. Lo local no está aislado, siempre se encuentra en referencia con un estamento superior, sea una provincia o comunidad autónoma o bien, el Estado Nacional.

Uno de los principales problemas que enfrentan los entes subnacionales es el incremento del desempleo. Para ello, deberán diseñar políticas no sólo que creen empleo genuino, sino también que fomenten la capacidad emprendedora de manera de incrementar la formación de empresas en el territorio.

En este sentido y coincidiendo con Mozas, las entidades de economía social se pueden considerar, sin duda, agentes de desarrollo, puesto que: crean empleo, fijan a la población en su territorio, provocan un crecimiento empresarial y mejoran el bienestar social de los ciudadanos. Por otro lado, no requieren de grandes cuantías de capital para su constitución y tampoco de un número elevado de socios y las forman personas comprometidas con su territorio (Mozas y Bernal, 2006: 132-134).

Para Abramovich, el impulso de la economía social demanda, entonces, construir emprendimientos productivos que cumplan papeles adecuados, económicamente razonables, aprovechando las habilidades o capacidades potenciales del trabajo en

estado de no aprovechamiento, esto es, no ocupado o subocupado, y sin posibilidades de mejorar su situación vía inclusión en el mercado formal.

El reconocimiento por parte de los Estados y de distintos organismos internacionales permite afirmar que las empresas de la Economía Social o empresas participadas desempeñan también un papel institucional como factor de desarrollo endógeno. “El apego al territorio, su carácter formativo-empresarial y la especial implicación que exige de sus trabajadores o clientes en la gestión de la empresa (factor motivacional), puede ser una herramienta útil para el fomento de actividades empresariales eficientes y rentables en áreas deprimidas” (Herranz Guillén, 1996: 91). Como señala de Castro (2003), las empresas de la Economía Social son importantes actores del desarrollo local, pues es en el compromiso con lo local, con la solución de sus problemas, donde nacen y se desarrollan estas empresas y, además, la Economía Social proporciona un valor añadido al proceso de desarrollo local y al progreso social; permite la constitución de un capital social a nivel local gracias al establecimiento de unas relaciones de confianza y de un espíritu comunitario, al compromiso cívico y la participación en la sociedad, así como al fomento de una mayor cohesión social que permite reintegrar a las personas excluidas y marginadas (por ejemplo, los grupos de inmigrantes, los desempleados de larga duración). Por último, el Comité de las Regiones (2002) destaca que la economía social desempeña un papel esencial a nivel local. En colaboración con los sectores privado o público, contribuye a la cohesión social, a la formación de capital social, a la integración social, a la generación de empleo y a la creación de empresas a nivel local. A este respecto, es preciso tener en cuenta que las asociaciones y la economía social también contribuyen a nivel de los barrios y de los pueblos al fortalecimiento de los municipios y regiones (Sanchis y Campos, 2005: 281).

Es por ello que la Economía Social es un conjunto complejo de acciones, normalmente económicas, que surgen en todos los casos para la solución de problemas locales concretos, que, de otra forma, no tendrían solución. Su aspecto poliédrico, derivado de la complejidad de sus respuestas a la variedad de las dificultades sociales, aporta una gran riqueza de figuras y de organizaciones que tienen mucho que ver con la pluralidad de la sociedad. Es una gran riqueza social que exige saber percibir esta forma de hacer empresa precisamente desde esa pluralidad. Lo que no siempre es fácil en un mercado global que tiende a reforzar los comportamientos más propios del llamado “pensamiento único”. Esta dificultad, o contraposición de valores, (lo plural y lo homogéneo o lo

único) provoca no pocas resistencias a ver a la Economía Social como un conjunto coordinado, intentando desacreditarla bajo la excusa de esa misma pluralidad. Dicho de otra forma, se pretende ver a esta forma de hacer empresa como una sumatoria desordenada de reacciones, descalificándolo como grupo integrado. Esto les justifica, a quienes quieren verlo así, para excluir a la Economía Social como agente interviniente en la sociedad.

Al impulso de la “otra globalización”, que viene dominada por criterios economicistas (pronta rentabilidad de los capitales, su movilidad, concentración de riqueza, secuelas de mayor pobreza, etc.); la Economía Social impulsa la solidaridad, promoviendo “otra globalización”, que es tan posible como necesaria. Vinculando el crecimiento económico a la cohesión social y, así mismo, impulsando en las empresas la aplicación del principio de su responsabilidad social, para lograr su atención al entorno y a la ética en sus relaciones (de Castro, 2003: 44-48).

Las empresas de Economía Social se enfrentan ante dificultades a la hora de acceder a los instrumentos de financiamiento utilizados normalmente por empresas privadas. Los mismos exigen determinados requisitos que muchas veces están fuera del alcance de las empresas sociales. Es por ello que desde el Estado se deben brindar herramientas de financiamiento de manera de fomentar, no sólo la creación de estas empresas, sino también su expansión e incorporación a los mercados.

Una de las críticas que puede hacerse a los distintos estamentos, es la falta de coordinación a la hora de confeccionar los planes. En algunos casos hay superposición de fondos y en otros quedan determinadas ramas sin la correspondiente financiación. Sin embargo, se debe destacar que en la actualidad hay diferentes planes y programas que permiten financiar no sólo la adquisición de bienes de capital, sino también la posibilidad de incursionar en nuevos mercados con nuevos productos.

De los instrumentos que poseen las empresas en Rosario y en Andalucía, se ha de destacar que en la segunda existe un órgano coordinador, como es la Junta de Andalucía, en cambio en Rosario, al existir planes provenientes de los tres niveles de gobierno, no existe una oficina que provea información completa a los empresarios respecto a las distintas posibilidades de financiación que existen. Una de las causas podría ser que en España es la Comuna la que fomenta la economía social, en cambio en Argentina, cada estamento está abocado a realizar distintas políticas de apoyo al desarrollo social.

Como conclusión se puede afirmar que las empresas de Economía Social poseen distintas herramientas de financiamiento para su consolidación y crecimiento. Que se configuran en un elemento esencial en el diseño de políticas de desarrollo local, ya que generan fuentes de empleo, atraen inversiones al territorio, tienen un compromiso con la sociedad donde desarrollan sus actividades. En suma, son motores fundamentales del desarrollo económico y social del territorio.

En un mundo globalizado, donde se ha cambiado el paradigma hacia políticas locales y el desarrollo sustentable; las empresas de Economía Social son esenciales a la hora de fomentar el nivel de vida de los habitantes del territorio y el crecimiento económico.

Por último, también es importante fomentar la capacidad emprendedora, ya que es primordial a la hora de formar empresas y redes, difundir innovaciones y conocimiento y en última instancia promover el desarrollo económico local.

## **Bibliografía**

Abramovich, A.: *El papel de los emprendimientos productivos sociales*, Buenos Aires.

Acuerdo entre ENISA y la Agencia IDEA (España). Disponible online en: [www.enisa.es](http://www.enisa.es). Consultado el 31/08/2010.

Albuquerque, F. (2001): “La importancia del enfoque del desarrollo económico local”, en Madoery, O. y Vázquez-Barquero, A. (Edit) (2001), *Transformaciones globales, Instituciones y Políticas de desarrollo local*, Editorial Homo Sapiens, Rosario. Disponible online en [http://www.flacsoandes.org/web/imagesFTP/1251775440.Albuquerque\\_La\\_Importancia\\_del\\_enfoque\\_del\\_desarrollo\\_local\\_2001.pdf](http://www.flacsoandes.org/web/imagesFTP/1251775440.Albuquerque_La_Importancia_del_enfoque_del_desarrollo_local_2001.pdf). Consultado el 15/04/10.

Albuquerque, F. (2003): “Teoría y práctica del enfoque del Desarrollo Local”, *Consejo Superior de Investigaciones Científicas del Instituto de Economía y Geografía*. Disponible online en [http://tecrenat.fcien.edu.uy/Economia/clases/Albuquerque-Coquimbo\\_Masregion.pdf](http://tecrenat.fcien.edu.uy/Economia/clases/Albuquerque-Coquimbo_Masregion.pdf). Consultado el 15/04/10.

Albuquerque, F. (2004): “Desarrollo económico local y descentralización en América Latina”, *Revista de la CEPAL*, N° 82. Disponible online en <http://www.redelaldia.org/IMG/pdf/0408-2.pdf>. Consultado el 15/04/10.

Albuquerque, F. (2007): “Desarrollo económico y territorio: enfoque teóricos relevantes y reflexiones derivadas de la práctica”, en García. M. (Edit.) (2007) *Perspectivas teóricas en desarrollo local*, Editorial Netbillo, Madrid.

Barba, V. y Martínez, M. (2006): “Cambios en el modelo de desarrollo económico y creación de empresas. El emprendedor como factor clave del proceso de cambio”, *Boletín Económico de ICE*, N° 2882.

Barcelo, V.M. (1988): “El sector social en la perspectiva del desarrollo económico”, en Labra, A. (Coord.) (1998) *El sector social de la economía. Una opción ante la crisis*, Siglo XXI editores, México (1° edición).

Barkes, M. (Edit) (1983): *Financing State and Local Economic Development*, Duke Press Policy Studies.

Barreiro, F.: “Desarrollo desde el territorio. (A propósito del desarrollo local)”, *Instituto Internacional de Gobernabilidad*.

Bastidas, O. (2001): “Economía social y economía solidaria: Intento de definición”, *CAYAPA Revista Venezolana de Economía Social*, N° 1.

Bel, P y Fernández, J. (2002): “La financiación propia y ajena de las sociedades cooperativas”, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa (Ciriec España)*, N° 42, 101-130.

Bel, P.: *Las empresas de Economía Social y las políticas de Desarrollo Rural*, Madrid.

Berumen, S.A. (2006): *Competitividad y desarrollo local*, ESIC Editorial, Madrid.

Boisier, S. (1999): *Desarrollo (local): ¿de qué estamos hablando?*, Santiago de Chile.

Disponible online en

[http://www.agro.uba.ar/carreras/leaa/materias/geografia/boisier\\_desarrollo\\_local.pdf](http://www.agro.uba.ar/carreras/leaa/materias/geografia/boisier_desarrollo_local.pdf).

Consultado el 15/04/10.

Burlastegui, M.: *Introducción al concepto de Empresa Social y su importancia en la construcción de la ciudadanía*, Mar del Plata.

Calderón, C. (2007): *Desarrollo territorial como cambio de innovación para la competitividad*, Quito.

Caminotti, M. (2003): “Regionalización y Gestión del Desarrollo Local en la Provincia de Buenos Aires”, en Cravacuore, D. (Coord.) (2003): *Alianzas para el Desarrollo Local en Argentina. Experiencias, aprendizajes y desafíos*, Editor Dunken, Buenos Aires.

Carús, L. y Ameriso, C. (2010): “Financiamiento local para el desarrollo de ciudades sustentables”, *Revista Rol y Financiamiento Municipal*, N° 3.

Castillo, A. y Cruz, M. (2010): “Desarrollo endógeno y globalización”, *Contribuciones a la Economía*. Disponible online en: <http://www.eumed.net/ce/2010a/>. Consultado el 26/08/10.

Castillo, P. (2006): “El Desarrollo Local en la gestión municipal”, *Ciencias Sociales Online*, No. 1, 103 - 114.

Chaves, R. (2007): “La Economía Social en las Políticas Públicas en España”, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa (Ciriec España)*.

Clark, G.; Huxley, J. y Mountford, D. (2010): *Organising Local Economic Development. The role of development agencies and companies*, Editorial OECD.

Coombs, G. (2001): *Essays on Regional Economic Development*, Wakefield Press, Sydney.

Coque, J. y Pérez, E. (2000): *Manual de creación y gestión de empresas de inserción social*, Servicio de publicaciones de la Universidad de Oviedo, Oviedo.

Coraggio, J.L. (1998): *Economía Urbana*, Editorial Abya Yala, Ecuador (1° edición).

Cravacuore, D. (2003): “Nuevos consensos para el Desarrollo Local”, en Cravacuore, D. (Coord.) (2003): *Alianzas para el Desarrollo Local en Argentina. Experiencias, aprendizajes y desafíos*, Editor Dunken, Buenos Aires.

de Castro, M. (2003): “La Economía Social como agente económico: necesidad de su participación en la interlocución social”, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa (Ciriec España)*, N° 47, 41-57.

Defourny, J. (1992): “Orígenes, contextos y funciones de un tercer gran sector”, en Monzón, J.L. y Defourny, J. (Dir.) (1992): *Economía Social. Entre economía capitalista y economía pública*, Valencia.

Demoustier, D. (2005): “Las empresas sociales: ¿nuevas formas de Economía Social en la creación de servicios y empleos?”, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa (Ciriec España)*, N°52, 219-236.

Di Pietro, L.: *Hacia un desarrollo integrador y equitativo: una introducción al desarrollo local*.

Durand, L. y Schumuck, M. (2003): “Desarrollo Local y cuestión Metropolitana. La experiencia de la Agencia de Desarrollo Región Rosario”, en Cravacuore, D. (Coord.) (2003): *Alianzas para el Desarrollo Local en Argentina. Experiencias, aprendizajes y desafíos*, Editor Dunken, Buenos Aires.

el marco de la globalización”, *Revista Economía, Sociedad y Territorio*, N° 8. Disponible online en: [http://www.cmq.edu.mx/documentos/Revista/revista26/revista\\_26\\_4.pdf](http://www.cmq.edu.mx/documentos/Revista/revista26/revista_26_4.pdf). Consultado el 03/05/2010.

Elizalde, A. (2003): *Planificación estratégica territorial y políticas públicas para el desarrollo local*, United Nations Publications, Santiago de Chile.

Enríquez, A.: *Desarrollo Económico Local: definición, alcances y perspectivas en América Latina*.

Farinós, J. (2004): “Emergencia de la escala local en el país Valenciano ¿espejismo o realidad?”, en Honrubia, J. (Coord.) (2004): *Globalización y desarrollo local. Una perspectiva valenciana*, Maite Simon Editorial, Valencia.

Faura, I. (2008): *Aproximación a la economía social en Europa*, monográfico.

Fondo de Capital Social (Argentina). Disponible online en: <http://www.foncap.com.ar/institucional.html>. Consultado el 30/08/2010.

Font, N. (2000): “Local y Sostenible”, en Font, N. y Subirats, J. (Edit) (2000): *Local y sostenible. La agenda 21 Local en España*, Volumen 3, Editor Icaria Editorial, Barcelona (1º Edición).

Freijeiro, A.B. (2006): *Fomento de empresas de economía Social. Una realidad en expansión*, Ideaspropias Editorial SL, Vigo (1º edición).

Gallichio, E. (2004): *El Desarrollo Local en América Latina. Estrategia política basada en la construcción de capital social*, ponencia presentada en el Seminario "Desarrollo con inclusión y equidad: sus implicancias desde lo Local", Córdoba. Disponible online en:

[http://www.cidl.org.ar/Redinter/Articulos/Desarrollo%20local/DL%20y%20Capital%20Social%20\(Gallicchio\).pdf](http://www.cidl.org.ar/Redinter/Articulos/Desarrollo%20local/DL%20y%20Capital%20Social%20(Gallicchio).pdf). Consultado el 15/04/10.

García, M. (2007): “El desarrollo local en el marco de los procesos de globalización”, en García, M. (Edit.) (2007) *Perspectivas teóricas en desarrollo local*, Editorial Netbillo, Madrid.

García, N. (1988): “La economía social en España”, en Hengstenberg, P. y Cracogna, D. (Coord.) (1988) *La economía social en la Argentina y el mundo*, Intercoop Editora Cooperativa Limitada, Buenos Aires.

Garofoli, G. (2009): *Las experiencias de desarrollo económico local en Europa: las enseñanzas para América Latina*, San José.

González, G. (2006): *Innovación, redes y territorio en Andalucía*, Universidad de Sevilla (Consejería de Obras Públicas y Transportes), Sevilla.



González, M. (2005): Estrategias alternativas frente a la globalización y al mercado: la experiencia socialista, Editor Juan Carlos Martínez Coll.

González, M. (2007): “Estrategias alternativas desde lo local y lo global frente a la globalización”, en Barrios, C. (Coord) *La relación global-local: sus implicancias prácticas para el diseño de estrategias de desarrollo*, Editor Juan Carlos Martínez Coll.

Gualda, J. (2001): “El asociacionismo en las empresas de Economía Social”, en Hernández, F. (Coord.) (2001) *La economía cooperativa como alternativa empresarial*”, Volumen 75, Ediciones de la Universidad de Castilla – La Mancha, Castilla (3º edición).

Guridi, L. (2009): *Papeles de Economía Solidaria*.

Gutiérrez, B. (2008): “Microcrédito y desarrollo local”, *Acciones e investigaciones Sociales*, N° 18, 115-128.

Hierro, L.A. (2000): “El Desarrollo Local en el marco de la Economía”, en Pérez, B. y Carrillo, E. (Coord.) (2000): *Desarrollo local: Manual de uso*, ESIC Editorial, Madrid.

Junta de Andalucía (2009): *Andalucía, España: Informe de Auto-Evaluación*. Disponible online en: <http://www.oecd.org/edu/imhe/regionaldevelopment>. Consultado el 15/04/10.

Klein, J. (2005): “Iniciativa local y desarrollo: respuesta social a la globalización neoliberal”, *EURE (Santiago)-Revista Latinoamericana de estudios urbanos regionales*, N° 94, 25-39. Disponible online en: [http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0250-71612005009400002&script=sci\\_arttext&tlng=en](http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0250-71612005009400002&script=sci_arttext&tlng=en). Consultado el 15/04/2010.

Lais, S. (2009): “Deuda, desarrollo local y economía social”, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa (Ciriec España)*, N° 64, 35-68.

Ley Promoción del Microcrédito. Ley 26.117 (B.O. 21.07.2006) y Decreto 1.305/2006 (B.O. 29.09.2006).

Madoery, O. (2005): *La “primera generación” de políticas locales de desarrollo en Argentina: Contexto, características y desafíos*.

Madoery, O.: *Cinco interrogantes fundamentales del Desarrollo Endógeno*.

Merino, I. (2009): “El vigente régimen fiscal de las cooperativas a la luz de las ayudas del Estado”, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa (Ciriec España)*, N° 66, 109-126.

Merlinsky, G. (2004): “Los programas de promoción de la economía social: ¿Una nueva agenda para las políticas sociales?”, en Forni, F. (Comp.) (2004): *Caminos solidarios de la economía argentina*, Editorial Ciccus, Buenos Aires.

Montolio, J. (2002): “Economía social: concepto, contenido y significación en España”, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa (Ciriec España)*, N° 42, 5-31.

Montoya, I. y Pubiano, M.A. (2008): “Procesos de desarrollo local: una introducción”, en Molina, J.P. y Parra, J.E. (Edit.) (2008): *Aportes para la construcción de Procesos de Desarrollo Local*, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.

Monzón, L. (2006): “Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector”, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa (Ciriec España)*, N° 56, 9-24.

Mozas, A. y Bernal, E. (2006): “Desarrollo territorial y economía social”, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa (Ciriec España)*, N° 55, 125-140.

Mozas, A.: *Emprendedores, desarrollo e innovación en la Economía Social*, Jaén.

Parra, J.E. (2008): “Pensamiento empresarial en el marco del desarrollo local”, en Molina, J.P. y Parra, J.E. (Edit.) (2008): *Aportes para la construcción de Procesos de Desarrollo Local*, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.

Pérez, B. y Carrillo, E. (2000): “El modelo Teórico del Desarrollo Local”, en Pérez, B. y Carrillo, E. (Coord.) (2000): *Desarrollo local: Manual de uso*, ESIC Editorial, Madrid.

Pérez, J.: *Economía Social, Empresa Social y Economía Solidaria: diferentes conceptos para un mismo debate*, Enekoitz Etxezarreta Etxarri.

Plan de Desarrollo Local y Economía Social “Manos a la obra” en el ámbito del gobierno de la Nación Argentina. Disponible online en: <http://www.desarrollosocial.gov.ar/planes/dles/default.asp>. Consultado el 30/08/2010.

Plan Estratégico Provincial de la Provincia de Santa Fe (Argentina). Disponible online en: [www.santafe.gov.ar](http://www.santafe.gov.ar) . Consultado el 31/08/2010.

Plan Provincial de Territorios Productivos de la Provincia de Santa Fe (Argentina)  
Disponible online en:  
<http://www.santafe.gov.ar/index.php/web/content/view/full/65147>. Consultado el  
[29/08/2010](#). Consultado el 15/04/10.

Prévost, P. (1996): *El desarrollo local y las cooperativas*, conferencia presentada en el  
seminario internacional. Las cooperativas y el desarrollo regional, Santander.  
Disponible online en:  
[http://www.javeriana.edu.co/ier/recursos\\_user/documentos/revista51/SCANNER/CDR  
%2037/art%EDculo002.pdf](http://www.javeriana.edu.co/ier/recursos_user/documentos/revista51/SCANNER/CDR%2037/art%EDculo002.pdf). Consultado el 15/04/2010.

Programa de asistencia financiera para la creación y consolidación de  
Microemprendimientos (Argentina). Disponible online en:  
<http://www.infoemprendedores.com.ar/info/leerservicios.asp?id=259>. Consultado el  
30/08/2010.

Programa de Fortalecimiento de la Sociedad Civil de la Provincia de Santa Fe  
(Argentina) Disponible online en:  
<http://www.santafe.gov.ar/index.php/web/content/view/full/80388>. Consultado el  
29/08/2010.

Programas de Financiamiento de Desarrollo Local y Economía Social de la Provincia de  
Santa Fe (Argentina). Disponible online en: [www.santafe.gov.ar](http://www.santafe.gov.ar). Consultado el  
25/08/2010.

Programas de Financiamiento de la Comunidad de Andalucía. Disponible online en:  
[http://www.andaluciaemprende.es/es/2010-01-20-09.30.42.65/2007-03-14-  
12.49.03.435](http://www.andaluciaemprende.es/es/2010-01-20-09.30.42.65/2007-03-14-12.49.03.435). Consultado el 31/08/2010.

Programas de Financiamiento de la Comunidad de Andalucía. Disponible online en:  
[http://www.juntadeandalucia.es/economiainnovacionyciencia/cocoon/aj-det-  
.html?p=/Nuestra\\_oferta/Actualidad/&s=/Nuestra\\_oferta/Actualidad/Noticias/&c=5467  
3](http://www.juntadeandalucia.es/economiainnovacionyciencia/cocoon/aj-det.html?p=/Nuestra_oferta/Actualidad/&s=/Nuestra_oferta/Actualidad/Noticias/&c=54673). Consultado el 31/08/2010.

Programas de Financiamiento en el ámbito de la Agencia de Desarrollo Región Rosario  
Idea (Argentina). Disponible online en:  
[http://www.aderr.org.ar/index.cgi?wid\\_seccion=11&wid\\_item=81](http://www.aderr.org.ar/index.cgi?wid_seccion=11&wid_item=81). Consultado el  
31/08/2010.

Programas de Financiamiento en el ámbito de la Agencia Idea (España). Disponible online en: <http://www.agenciaidea.es/cocoon/ai-estatico-.html?p=/Inicio/Incentivos/&s=/Inicio/Incentivos/Incentivos a la innovacion/&c=Incentivos a la innovacion>. Consultado el 31/08/2010.

Programas de financiamiento en el ámbito de la Municipalidad de Rosario (Argentina). Disponible online en: [www.rosario.gov.ar](http://www.rosario.gov.ar). Consultado el 29/08/2010.

Programas de Financiamiento en el ámbito de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (Argentina). Disponible online en: <http://www.sepyme.gob.ar/financia-pyme/>. Consultado el 31/08/2010.

Proyecto FIMA (Argentina). Disponible online en: [http://www.gps-arg.org.ar/proyecto\\_microfinanza.htm](http://www.gps-arg.org.ar/proyecto_microfinanza.htm). Consultado el 30/08/2010.

Rastrelli, M. (2001): *Economía y Empleo en el Tercer Sector*, Concejalía de Participación Ciudadana, Alicante.

Riesco, M. A. (2001): “Importancia de la economía social en el sector empresarial”, en Hernández, F. (Coord.) (2001) *La economía cooperativa como alternativa empresarial*”, Volumen 75, Ediciones de la Universidad de Castilla – La Mancha, Castilla (3º edición).

Saavedra, R.; Castro, L.E.; Restrepo, O. y Rojas, A. (2001): *Planificación del desarrollo*, Universidad de Bogotá, Bogotá.

Saenz, A. (1999): “Contribuciones al Desarrollo Endógeno: participación comunitaria, poder local, ONGs”, *Scripta Nova Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, Nº 45. Disponible online en: <http://www.ub.es/geocrit/sn-45-26.htm>. Consultado el 15/04/2010.

Sajardo, A. y Chaves, R. (2006): “Balance y tendencias en la investigación sobre Tercer

Sánchez, R. (2007): *Capital social y posibilidades de desarrollo en los municipios*, Plural Editores, La Paz.

Sanchis, J. y Campos, V. (2005): “Inserción Sociolaboral, Economía Social y Desarrollo Local. Estudio empírico sobre la realidad actual del Agente de Empleo y Desarrollo Local en España”, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa (Ciriéc España)*, Nº 52, 279-306.

Sanchis, J.: *Las estrategias de Desarrollo Local: aproximación metodológica desde una perspectiva socio-económica e integral*, Valenciana. Disponible online en: <http://www.cepade.es/Ademas/revista21/art14.pdf>. Consultado el 15/04/2010.

Sanchos, J.R. (2001): “Dirección Estratégica de las empresas cooperativas”, en Hernández, F. (Coord.) (2001) *La economía cooperativa como alternativa empresarial*”, Volumen 75, Ediciones de la Universidad de Castilla – La Mancha, Castilla (3º edición).

Sector no lucrativo. Especial referencia al caso español”, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa (Ciriec España)*, N° 56, 87-116.

Sepúlveda, S. (2002): *Desarrollo sostenible microregional: métodos para la planificación local*, Editor Agroamerica.

Valor, C. y Merino, A. (2008): “La relación pública entre empresa y ONG. Análisis de su impacto en la elaboración de políticas públicas en el marco de la RSE”, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa (Ciriec España)*, N° 63, 165-189.

Vargas, J. y Mochi, P.: “Estrategias que favorecen u obstaculizan el desarrollo local en

Vargas, J.A. (2006): *El Desarrollo Local en el contexto de la globalización. Tres casos de estudio en el Estado de México: San Mateo Atenco, Valle de Bravo y Villa Guerrero*, Instituto Nacional de Administración Pública de México.

Vázquez-Barquero, A. (1997): “Gran empresa y desarrollo endógeno. La convergencia estratégica de las empresas y territorios ante el desafío de la competencia”, *EURE (Santiago)-Revista Latinoamericana de estudios urbanos regionales* , N° 70 . Disponible online en: [http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0250-71611997007000001&script=sci\\_arttext&tlng=en](http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0250-71611997007000001&script=sci_arttext&tlng=en). Consultado el 25/04/2010.

Vázquez-Barquero, A. (1999): “El desarrollo local: una estrategia para el nuevo milenio”, *Revesco Revista de Estudios Cooperativos*, N° 68, pág 15 –pág 23.

Vázquez-Barquero, A. (2000): “Desarrollo endógeno y globalización”, *EURE (Santiago)-Revista Latinoamericana de estudios urbanos regionales* , N° 79. Disponible online en: [http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0250-71612000007900003&script=sci\\_arttext&tlng=en](http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0250-71612000007900003&script=sci_arttext&tlng=en) (doi: 10.4067/S0250-71612000007900003). Consultado el 15/04/2010.

Vázquez-Barquero, A. (2000): “Desarrollo local y territorio”, en Pérez, B. y Carrillo, E. (Coord.) (2000): *Desarrollo local: Manual de uso*, ESIC Editorial, Madrid.

Vázquez-Barquero, A. (2001): “Desarrollo Endógeno y Globalización”, en Madoery, O. y Vázquez-Barquero, A. (Edit.) (2001): *Transformaciones globales, Instituciones y Políticas de desarrollo local*, Editorial Homo Sapiens, Rosario.

Vázquez-Barquero, A. (2005): *Las nuevas fuerzas del desarrollo*, Antoni Bosch Editor SA, Barcelona.

Vázquez-Barquero, A. (2006): “Surgimiento y transformación de clusters y milieus en los procesos de desarrollo”, *EURE (Santiago)-Revista Latinoamericana de estudios urbanos regionales*, N° 95, 75-93. Disponible online en: [http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S025071612006000100005&script=sci\\_arttext&tln\\_g=en](http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S025071612006000100005&script=sci_arttext&tln_g=en). Consultado el 25/04/2010.

Vázquez-Barquero, A. (2007): “Endogenous development. Analytical and policy issues”, en Scott, A. and Garofoli, G. (Edit.) (2007) *Development on the ground: clusters, networks and regions in emerging economies*, Routledge Taylor Editions, New York.

Vázquez-Barquero, A. (2007): “Sobre la diversidad de las interpretaciones y la complejidad del concepto de desarrollo endógeno”, en García. M. (Edit.) (2007) *Perspectivas teóricas en desarrollo local*, Editorial Netbillo, Madrid.

Vázquez-Barquero, A. (2009): *Desarrollo Local, una estrategia para tiempos de crisis*, Universitas Forum. Disponible online en: [http://hdrnet.org/444/1/barquero\\_UF2.pdf](http://hdrnet.org/444/1/barquero_UF2.pdf). Consultado el 15/04/2010.

Vázquez-Barquero, A. y Conti, G. (1999): *Convergencia y desarrollo regional en Italia y España*, Universitat de Barcelona, Barcelona (1° edición).

Vergara, P. (2004): “¿Es posible el Desarrollo Endógeno en territorios pobres y socialmente desiguales?”, *Ciencias Sociales Online*, N° 1, 37- 52. Disponible online en: <http://www.uvm.cl/csonline>. Consultado el 15/04/2010.

Villar, A. (2007): *Políticas municipales para el desarrollo económico-social. Revisando el desarrollo local*, Editorial Ciccus, Buenos Aires. Disponible online en: <http://clasesmunicipios.files.wordpress.com/2008/07/cap-1-dl-libro-de-a-villar.pdf>. Consultado el 15/04/10.

Zárate, R. y Artesi, L. (2007): “Ciudadanía y territorio. Crítica y construcción para iniciativas de desarrollo endógeno”, en Zárate, R. y Artesi, L. (2007) *Ciudadanía territorio y desarrollo endógeno: resistencias y mediaciones de las políticas locales en las encrucijadas del neoliberalismo*, Editorial Biblos, Buenos Aires (1º edición).