



¿CÓMO PUEDE CONTRIBUIR LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA A APOYAR EL CRECIMIENTO Y EL EMPLEO EN LOS PAÍSES SOCIOS MEDITERRÁNEOS (PSM)?*

Constantin Tsakas

Director General del Instituto del Mediterráneo y del Foro Euro-mediterráneo de Institutos de Ciencias Económicas (FEMISE)

Karine Moukaddem

Policy researcher del Instituto del Mediterráneo

Resumen

El modelo de desarrollo de los países asociados mediterráneos (PAM) necesita evolucionar. La Economía Social y Solidaria (ESS) podría convertirse en un instrumento de innovación económica, financiera y social adaptado a los PAM.

El presente capítulo, extraído de un trabajo más extenso de FEMISE, que verá la luz como parte del *Informe FEMISE EuroMed2018*, presenta un diagnóstico y apunta a los factores que obstaculizan el desarrollo de la ESS en el Mediterráneo. Los principales problemas a que se enfrenta la ESS son los siguientes: i) la escasez de recursos financieros, ii) la falta de cualificación de los trabajadores y la ausencia de estructuras de apoyo, iii) el marco jurídico ineficaz y iv) la escasez de foros para el intercambio y la coordinación entre los actores. El capítulo continúa con varias propuestas de mecanismos y medidas operativas en el plano local y nacional para desarrollar este sector de forma que pueda dar respuesta a las expectativas. En algunos casos existen ya soluciones para avanzar por esta vía, pero la falta de visibilidad de cara a los circuitos de financiación frena el desarrollo de las organizaciones de la ESS. A modo de conclusión, se proponen algunas pautas de reflexión sobre el papel de la cooperación EuroMed para desbloquear el potencial de la ESS. Nos parece necesario adoptar un método de calificación que permita evaluar el rendimiento social de una empresa en función de sus impactos locales. Se requiere también un auténtico inventario sistemático y coordinado de las empresas sociales. Por último, la sistematización de los talleres de formación y de asesoramiento por mentores permitiría dotar de autonomía a una generación de emprendedores sociales con un fuerte potencial de creación de empleo y de crecimiento inclusivo.

Abstract

Dans les pays partenaires méditerranéens (PM), le mode de développement a besoin d'évoluer. L'Economie Sociale et Solidaire (ESS) pourrait devenir un outil d'innovation économique, financière et sociale adaptée aux PM.

Ce chapitre, issu d'un travail FEMISE plus étendu qui paraîtra dans le rapport FEMISE EuroMed2018, produit un diagnostic et identifie les points de blocage au développement de l'ESS en Méditerranée. Les problèmes les plus importants auxquels se heurte l'ESS sont: i) la pénurie de moyens financiers, ii) les faibles compétences de la main-d'œuvre et le manque de structures d'appui, iii) le cadre juridique inefficace et iv) le peu d'espaces d'échanges et de coordination entre les acteurs. Puis, le chapitre propose des outils et actions opérationnelles au niveau local/national pour développer le secteur et permettre de répondre aux attentes. Des solutions pour sécuriser les parcours sont parfois disponibles, mais le manque de visibilité au niveau des circuits de financement freine le développement des structures d'ESS. En conclusion, le chapitre offre quelques pistes de réflexion sur le rôle de la coopération EuroMed pour débloquer le potentiel de l'ESS. Une méthodologie de notation qui permettrait d'évaluer la performance sociale d'une entreprise en termes d'impacts locaux nous semble nécessaire. De même qu'un véritable travail de «mapping» systématique et coordonné des entreprises sociales. Enfin, la systématisation d'ateliers de formation et de mentorat permettrait d'autonomiser une génération d'entrepreneurs sociaux à fort potentiel de création d'emplois et de croissance inclusive.

* Esta contribución forma parte de un trabajo más extenso que verá la luz como un capítulo del Informe *FEMISE EuroMed2018* (de próxima publicación). Ha contado con el apoyo financiero de la Unión Europea a través del proyecto FEMISE «*Support to Economic Research, studies and dialogues of the Euro-Mediterranean Partnership*». Las opiniones expresadas en el texto son responsabilidad exclusiva de sus autores.



1. Introducción

El modelo de desarrollo de los países asociados mediterráneos (PAM) necesita evolucionar para estar a la altura del cuádruple reto a que se enfrentan los PAM:

- *El del empleo*, por la llegada de un gran número de jóvenes al mercado de trabajo. Con un crecimiento anual de la población del 1,7 % entre 2000 y 2015 y una proporción de menores de 14 años que alcanza un promedio del 30 %, los PAM figuran entre las regiones con una población más joven. Actualmente, más del 60 % de la población de los países del sur del Mediterráneo tiene menos de 30 años, y esta proporción irá en aumento, ya que cada año se incorporan cerca de tres millones de personas a un mercado de trabajo poco receptivo. Estos jóvenes sufren de pleno el azote del desempleo, con independencia de su nivel de estudios. La tasa de desempleo (formal) de los jóvenes de 15 a 24 años asciende al 32,6 %, casi el triple del nivel registrado en los países de renta media-baja. Esta tasa es muy superior entre las mujeres.
- *El de la informalidad*, pues una gran parte de la juventud está ocupada en la economía informal, que se caracteriza por la ausencia de protección social, los ingresos esporádicos, la precariedad generalizada, las dificultades para acceder a la financiación bancaria, etcétera. Según la estimación del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD), la economía informal representa en los países MED un promedio del 40 % del PIB y una proporción aún más elevada del empleo.
- *El de la falta de inclusividad y la existencia de una desigualdad creciente entre las regiones urbanas y rurales*. La lucha contra la desigualdad constituye un desafío y una prioridad para los países MED, ya esté guiada por objetivos de eficiencia económica (es un hecho probado que la desigualdad tiene un impacto negativo en el crecimiento) o de estabilidad social y política. El Mediterráneo está claramente surcado por numerosas líneas de fractura, como las que separan sus dos orillas, el medio urbano y el rural, el litoral y el interior o la clase dirigente de los ciudadanos de a pie. Las tasas de pobreza son particularmente elevadas en las zonas rurales, como se observa en el caso de Marruecos (donde el 31,2 % de la población rural se encuentra por debajo del umbral de pobreza, frente a tan solo un 2,4 % en el entorno urbano) y en otros PAM (la pobreza rural suele ser dos o tres veces más elevada que la urbana). Por otra parte, la inseguridad alimentaria en diversas regiones rurales va en aumento. Según las estimaciones de la OIT, la población seguirá creciendo al mismo ritmo (el 1,6 % anual en el período 2015-2025), mientras que el número de agricultores se encuentra sometido a una amenaza constante como consecuencia de la migración a las ciudades.
- *El de la falta de diversificación y de orientación hacia segmentos más altos del mercado*: las economías de los PAM, con escasas excepciones, no están todavía lo bastante diversificadas, presentando una creación de valor añadido insuficiente y un nivel de crecimiento que no permite crear bastante empleo.

El desarrollo de la economía social y solidaria (ESS) podría llegar a ser una solución a estas necesidades complejas e interrelacionadas, convirtiendo a la ESS en un instrumento de innovación económica, financiera y social adaptado a los PAM. Además, y como se subrayaba ya en el *Informe FEMISE* (2014), las dificultades a que se enfrenta el Estado al abordar en solitario los problemas del desempleo, la pobreza, la falta de inclusividad y la degradación del medioambiente, sobre todo como consecuencia del elevado déficit público, han conducido a la aparición de la ESS, que sitúa los problemas humanos en el centro del proceso de desarrollo. Esto es precisamente lo que necesitan los PAM: soluciones que favorezcan el emprendimiento al tiempo que sitúan al ser humano en el primer plano del desarrollo económico y social.

El tan ansiado desarrollo del emprendimiento en el Mediterráneo deberá incluir empresas de finalidad social, societario o medioambiental capaces de generar beneficios sin que este sea su fin primordial, sino más bien un medio a disposición de las necesidades de cada región (incluidas las alimentarias) y del empleo local. Esta meta nos parece asequible, precisamente porque los PAM poseen un gran potencial para hacer realidad un desarrollo económico inclusivo. La ESS en los PAM forma parte integrante de las organizaciones tradicionales de solidaridad, las empresas colectivas y comunitarias, que a menudo adoptan la forma de cooperativas.

Por último, cabe destacar que, tras la ola de revoluciones, han surgido nuevas organizaciones y actuaciones en los PAM, principalmente de la mano de grupos de ciudadanos que proponen iniciativas de prestación de servicios económicos y sociales a los colectivos menos favorecidos. No obstante, esta efervescencia no puede ocultar que el rendimiento económico de la ESS sigue sin estar a la altura de las exigencias del contexto económico y social.

Así pues, en este capítulo: i) se ofrece, por un lado, un diagnóstico, apuntando a los factores que obstaculizan el desarrollo de la ESS en el Mediterráneo; y ii) por otro lado, los mecanismos y medidas operativas en el plano local y nacional para desarrollar este sector, de forma que pueda dar respuesta a las expectativas. A modo de conclusión, se proponen también algunas pautas de reflexión sobre el papel de la cooperación EuroMed para desbloquear el potencial de la ESS.

Sección I. La ESS, su potencial y los obstáculos para su desarrollo en los PAM

I.1. La economía general de la ESS en los PAM

Como se observa en el Anexo, en los PAM existe una auténtica cultura de solidaridad y de trabajo colectivo en el seno del proceso de la ESS. Sin embargo, con frecuencia se plantea la cuestión de si estas organizaciones cuentan con un reconocimiento y un marco jurídico. En ningún país del sur del Mediterráneo, a excepción de Jordania, existe una legislación específica que regule las empresas sociales.

Los emprendedores sociales pueden adoptar la forma de organización sin ánimo de lucro, empresa mercantil privada, cooperativa o sociedad civil, o bien optar por una combinación de diversas formas. Pero, en defecto de un marco jurídico específico, en la mayoría de los casos se encuentran bien atados a un modelo comercial no lucrativo que penaliza su sostenibilidad, bien obligados a desarrollar actividades lucrativas con impacto social pero sin el menor incentivo (jurídico, fiscal o técnico), lo que además les priva del derecho a recibir subvenciones y donaciones.

Por otra parte, en los últimos años se han elaborado mecanismos de apoyo para acompañar el desarrollo de las iniciativas de ESS, pero siguen siendo incipientes, dispersos y carentes de coordinación. La utilidad social (y, por lo tanto, pública) que caracteriza a las actividades de las organizaciones que operan en este sector, regidas por fundamentos y valores que otorgan prioridad al aspecto humano, pesa sobre su rentabilidad y hace patente la necesidad de contar con una financiación duradera. El sector público sigue siendo la principal fuente de financiación, en tanto que el acceso a la financiación privada constituye uno de los mayores obstáculos para las organizaciones de la ESS en los PAM.

Túnez y Marruecos han lanzado recientemente un diálogo nacional sobre el emprendimiento social en el marco más general de una política económica social y solidaria. En estos dos países, los sectores público y privado, los emprendedores y las organizaciones de apoyo están contribuyendo a propiciar la aparición de un ecosistema de ESS a todos los niveles (jurídico, financiero, de infraestructuras, etc.).

Túnez cuenta con cerca de 20.000 asociaciones con más de 12 millones de socios, la mitad de las cuales se han creado en los últimos cinco años bajo el impulso de la sociedad civil surgida de la revolución. La ESS podría así convertirse en un importante instrumento de creación de empleo y de discriminación positiva entre las regiones. El sector agrícola y pesquero es uno de los más implicados en la ESS: reúne a más de 3.000 agrupaciones para el desarrollo, 284 cooperativas de servicios agrícolas, 18 cooperativas de producción agrícola y varias empresas encargadas de estas organizaciones a escala regional y nacional. En el plano institucional existen diversas estructuras que velan por el respeto de las normas jurídicas en este sector, entre ellas, la Unión Nacional de Mutuas (UNAM: *Union Nationale des Mutuelles*), la Red Tunecina de la Economía Social (RTES: *Réseau Tunisien de l'Economie Sociale*), PLATESS (*Plate-forme de l'ESS*) y la Red de Asociaciones para el Desarrollo (RADES: *Réseau des Associations de Développement*).

En Marruecos existen iniciativas dinámicas apadrinadas por empresas o asociaciones. Junto a los sectores público y privado, la ESS se concibe como el recién llegado capaz de insuflar un nuevo impulso al crecimiento económico, contribuyendo al mismo tiempo a solventar gran parte de los problemas que plantea la inclusión, tanto de carácter social (reducir las tasas de pobreza y de desempleo, organizar el sector informal, etc.) como territorial (reducir la desigualdad entre las regiones y entre las zonas rurales y urbanas, entre otras). Cabe destacar que, desde su lanzamiento en 2005, la Iniciativa Nacional de Desarrollo Humano (INDH:

Initiative Nationale de Développement Humain) ha dado un impulso cuantitativo y cualitativo a las organizaciones tradicionales de la ESS, en particular cooperativas y asociaciones. En términos cuantitativos, el número de entidades creadas ha aumentado considerablemente (así, el número de cooperativas pasó de 5.749 en 2007 a 9.046 en 2011, lo que representa un aumento del 57,35 % durante ese período, para a continuación triplicarse en 2015). En términos cualitativos, la segunda fase de la INDH, en la que se exige a los beneficiarios aportar un 30 % de la financiación de sus actividades, ha conducido a que estos se responsabilicen y a que nazcan organizaciones económicas más viables (REMESS). El HCP (*Haut-commissariat au Plan*) indica que tres cuartas partes de las asociaciones tienen una focalización local que da preferencia a las intervenciones de proximidad. Su ámbito de actuación se concentra en particular en «Desarrollo y vivienda» (35,2 % de las asociaciones), «Cultura, deporte y ocio» (27,1 %) y en las actividades relacionadas con la educación, el ámbito social y la salud (HCP, 2011) (ver Anexo). Por su parte, las cooperativas reciben un importante apoyo de las autoridades mediante su asociación contractual con el Estado. Este apoyo se materializa a menudo en formación sobre gobernanza participativa y en ayudas materiales y financieras para la comercialización de los productos de las cooperativas en las grandes superficies de distribución.

Egipto representa un caso especial, pues el país cuenta con numerosas organizaciones de vocación social y solidaria. Se trata de iniciativas del sector privado surgidas para paliar la creciente incapacidad de los gobiernos, junto a actividades formales del sector privado para atender las necesidades de los hogares pobres, principalmente mediante la prestación de determinados servicios y productos. Como resultado de ello, se han desarrollado nuevas formas diversificadas de organizaciones o actuaciones colectivas que pretenden dar respuesta a las numerosas necesidades de distintos grupos de ciudadanos. Estas instituciones de actuación colectiva pertenecen a distintas categorías y adoptan distintas denominaciones, entre ellas ONG, cooperativas o iniciativas unilaterales de duración limitada. La ESS contribuye al desarrollo de nuevas formas de actividad del sector privado, con el fin de suministrar bienes y servicios de bajo coste. La ESS comercializa los productos y ofrece materias primas a precios reducidos a los pequeños productores. La tasa de adhesión a las cooperativas es más elevada que la de cualquier otra forma de organización, tanto del sector público como del privado o del no lucrativo. El número de miembros de cooperativas se estimaba en 14 millones de personas en 2016, lo que representa cerca del 16 % de la población total. Los datos de Egipto revelan que la ESS aporta entre un 7 % y un 8 % del PIB al crecimiento del país, porcentaje que podría aumentar si se eliminaran los obstáculos para el desarrollo de este sector.

En el Líbano se está desarrollando rápidamente un ecosistema del emprendimiento social mediante la aplicación de un planteamiento *bottom-up* al concepto jurídico de empresa social. En la definición de una política nacional específica están implicados actores diversos, entre ellos los propios emprendedores sociales, las incubadoras, las instituciones financieras y académicas y las ONG internacionales y locales. Si bien no existe un marco jurídico de la ESS, la organización *Beyond reform and development* (ver Cuadro 1), en colaboración con COSV, lidera las iniciativas jurídicas para la elaboración de una ley nacional.

Cuadro 1. *Beyond R&D*: un actor libanés imprescindible por su impacto social

Beyond Reform & Development (BRD) es una empresa de consultoría que se dedica fundamentalmente a misiones sociales especializadas en la investigación estratégica, la gestión pública, el fortalecimiento de capacidades y la creación de asociaciones. BRD es miembro de *Beyond Group*, al que también pertenece *Beyond Consulting & Training*. Este grupo viene apoyando el liderazgo, la modernización y el desarrollo organizativo de multinacionales, grandes empresas y pymes del mundo árabe desde hace más de diez años. Con sede en Beirut, BRD ofrece sus servicios a clientes de Oriente Medio, la región del Golfo y norte de África. Proporciona a los responsables de la toma de decisiones soluciones políticas innovadoras probadas con éxito en la práctica, al tiempo que refuerza el liderazgo y la participación de la sociedad civil en la región. Entre los clientes de BRD figuran tanto organismos gubernamentales e instituciones públicas como organizaciones internacionales y universidades procedentes de más de 15 países.

BRD destaca por su capacidad de adaptar al contexto árabe los conocimientos y la experiencia disponibles en todo el mundo en materias como el diálogo constitucional, la reforma administrativa y el emprendimiento social, recurriendo para ello a la asociación y a métodos experimentales y colaborativos. La estrategia seguida por BRD para promover el emprendimiento social en la región MENA, *Social Entrepreneurship Momentum*, se basa en tres ejes centrales: la promoción de instrumentos y de la lógica del emprendimiento social a través de la educación formal e informal en colaboración con las universidades, escuelas y agencias de desarrollo; el fortalecimiento de las capacidades de todos los actores del ecosistema del emprendimiento social, entre ellos las instituciones financieras, las incubadoras, los aceleradores y las demás estructuras de apoyo a las empresas; la investigación en el ámbito del emprendimiento social y la cartografía de las iniciativas en este sector, con objeto de apoyar las actividades de difusión de ejemplos para mejorar el entorno jurídico del emprendimiento y la toma de decisiones políticas a este fin.

El impacto de BRD en el entorno social es palpable en el Líbano, donde más de 60 localidades han participado en la elaboración de un mecanismo de estabilidad social mediante la colaboración entre los diversos actores locales para hacer frente a los problemas socioeconómicos, políticos y culturales propios de cada región. Desde el punto de vista de la formación, más de 200 empresas sociales, incubadoras y ONG han participado en los cursos de BRD sobre innovación social y modelos y planes de negocio. Igualmente, más de 60 profesores de la región MENA han recibido formación en materia de emprendimiento social, orientados en particular a la elaboración de planes de estudios más creativos, integradores y flexibles, para dar respuesta a las necesidades del ecosistema de emprendimiento social propio del Líbano y a los retos cambiantes a que se enfrenta la economía.

Para ello, BRD ha colaborado también con las universidades de la región, como la Universidad Saint Joseph del Líbano y la IHEC de Túnez, en la creación de los primeros títulos de grado y posgrado especializados en la ES. Fue en ese contexto en el que surgió la idea de crear *The Hub*, una aplicación gratuita y accesible a todos (que por el momento está disponible en algunas regiones del Líbano) para facilitar la colaboración entre los distintos actores de este ecosistema.

En Palestina, y pese a que el diálogo político todavía no ha arrancado, merecen especial mención algunas iniciativas de la sociedad civil y de socios internacionales. Por ejemplo, cabe destacar que la inclusión social y la utilidad social están presentes en las principales iniciativas de *Leaders Organisation*, entre cuyos programas figura el Acelerador de Empresas Sociales (SEA). Esta idea surgió como respuesta a la falta de apoyo a las empresas sociales, concibiéndose el acelerador como medio de encontrar soluciones sostenibles para este problema. Presta especial atención a los colectivos más vulnerables, como las mujeres y los jóvenes, con la ambición y el potencial de crear empresas sociales sostenibles con impacto en las comunidades beneficiarias de unos programas de apoyo innovadores y de amplio alcance. En el marco de este programa se ha impartido formación a más de 150 emprendedores entre los 22 y los 30 años y se ha dado acogida y apoyo a 7 *start-ups*, con una tasa de participación femenina del 42 %. *Leaders Organisation* pretende dotar a las emprendedoras sociales palestinas de las competencias técnicas y directivas que necesitan para desarrollar sus planes de empresa social en Palestina o en el resto del mundo.

El sector del emprendimiento social palestino resulta también enriquecido por la participación de los emprendedores en foros como AMWAJ ('olas' en árabe), foro internacional sobre la sostenibilidad y el espíritu de emprendimiento en la región MENA organizado por PepsiCo en Ammán, Jordania. Este tipo de eventos permite a los jóvenes emprendedores y emprendedoras sociales entablar relaciones con incubadoras y aceleradores, además de explorar los recursos disponibles en forma de apoyo técnico y de financiación.

En Jordania, las formas asociativas tradicionales están perdiendo popularidad. La Corporación Jordana de Cooperativas (JCC) indica que el porcentaje de ciudadanos jordanos que participan en cooperativas sigue siendo muy modesto en comparación con los demás países de la región. A modo de ejemplo, tan solo el 1,55 % de la población jordana era miembro de una cooperativa en 2016. Parece que este porcentaje va en disminución desde principios de los años 2000. La proporción de cooperativas con más de 100 miembros pasó del 60 % al 30,7 % en 2016.

Jordania parece inclinarse por el planteamiento americano de la Escuela de la Empresa Social (*Social Enterprise School*) con la reciente aparición de «iniciativas cívicas orgánicas» (ICO). Se trata de una nueva forma de empresa social creada como sociedad sin ánimo de lucro en virtud de una Ley aprobada en 2010. Esta forma jurídica permite a los ciudadanos jordanos constituir una sociedad para desarrollar actividades relacionadas con alguno de cuatro objetivos

sociales concretos (educación, salud, refuerzo de capacidades y microfinanciación). Las ICO no pagan impuestos siempre que reinviertan sus beneficios en el objetivo social que persiguen.

I.2 Obstáculos para el funcionamiento y desarrollo de la ESS

Pese a la fama y al potencial de la ESS, sus resultados económicos no están a la altura de las exigencias que plantea el contexto económico y social en los PAM. Ello se debe, en gran medida, a la estructura capitalista de unos actores que solo son parcialmente lucrativos, lo que representa un freno para los inversores. Por otra parte, los emprendedores sociales se enfrentan con frecuencia a dificultades para encontrar una mínima estructura de acompañamiento local. En concreto, pueden hacerse las siguientes observaciones sobre los PAM en su conjunto:

- El desarrollo de la ESS va a la par del espíritu empresarial. Para señalar los obstáculos del funcionamiento y el desarrollo de la ESS es necesario hacer igualmente referencia a los obstáculos para la creación de empresas en los PAM, y en particular a las trabas burocráticas. En contraste con la focalización geográfica que caracteriza a las iniciativas de ESS, la tramitación administrativa sigue estando centralizada, lo que representa una pesada carga. El proceso de descentralización no ha avanzado en la medida necesaria, de modo que sigue siendo difícil romper el círculo vicioso administrativo que disuade a los emprendedores de desarrollar sus actividades en zonas aisladas y rurales. A ello se suma que las leyes que establecen el régimen jurídico de las empresas sociales presentan lagunas o han quedado obsoletas, lo que no facilita precisamente la labor de estos emprendedores.
- Las empresas de la economía social, por muy entusiastas que sean, adolecen de una falta de conocimientos especializados, de una debilidad cualitativa (y cuantitativa) de sus recursos humanos, lo que se refleja en sus competencias de gestión, planificación, concepción y evaluación de proyectos, conquista de nuevos mercados, formación, etcétera. A ello se suma en ocasiones la falta de claridad sobre su ámbito de actuación y las dificultades para movilizar a voluntarios o para convencer a los ya comprometidos con la causa para que sigan trabajando en estas asociaciones.
- En términos generales, el Estado no presta un apoyo suficiente a la ESS ni a la innovación social. El reducido apoyo financiero público representa tan solo una cara del problema. En efecto, en contraste con otros países en los que la ESS se encuentra en franco avance, en los PAM el Estado no ha sabido apoyar la aparición de mecanismos locales de acompañamiento para las organizaciones de la ESS, privándolas con ello del acceso al asesoramiento, los conocimientos especializados y el apoyo profesional necesarios.
- Por último, el acceso a la financiación constituye uno de los principales obstáculos. La naturaleza y las actividades de las empresas sociales limitan el atractivo de este modelo

para los inversores. Aun cuando las organizaciones puedan tener acceso a alguna forma de financiación (como fundaciones, subvenciones o donantes internacionales), esta resulta demasiado limitada o costosa. Por otra parte, las empresas sociales corren el riesgo de depender de fuentes de financiación específicas y terminar estando sujetas a la orientación política del donante.

En Marruecos, la ES carece de una ley propia del sector. Ciertamente, existen desde hace tiempo leyes que regulan cada uno de los componentes de la ESS: la Ley relativa al sector asociativo (está en curso un proyecto de reforma), la Ley reguladora de las cooperativas (recientemente reformada) y el Código de las mutuas (cuya reforma está en curso). Sin embargo, se deja sentir la necesidad de un marco jurídico transversal. La elaboración de un proyecto de Ley marco de la ESS en junio de 2016 permite albergar esperanzas al respecto.

Por otra parte, los actores de la ES en Marruecos se enfrentan a una gran precariedad. El Alto Comisionado para la Planificación (HCP: *Haut-commissariat au Plan*) hizo público en 2011 el resultado de una encuesta nacional entre las instituciones sin ánimo de lucro, poniendo de manifiesto las difíciles condiciones de funcionamiento del mundo asociativo, que no permiten a estas organizaciones llevar a buen término sus actividades y asegurar su continuidad. Más de la mitad de las asociaciones no tienen local y alrededor del 30 % utilizan un local a título gratuito (proporcionado principalmente por instituciones públicas o privadas, en el 58 % de los casos, o en el domicilio de uno de sus miembros, en el 29 % de los casos). Tan solo un 11 % son arrendatarias de su sede y el 9 % propietarias de la misma. La mayoría de las asociaciones están mal equipadas en cuanto a medios (ordenadores, conexión a internet, contabilidad, etc.) y adolecen de una falta de recursos humanos cualificados. Por lo que respecta a las mujeres, que representan el grueso de la población ocupada en la ES en este país, a los problemas propios del medio rural marroquí (entre ellos, la elevada tasa de analfabetismo en el medio rural (47,7 %), en particular entre las mujeres (41,9 %), o el aislamiento de algunas zonas que se encuentran a mucha distancia de los espacios de comercialización de los productos) se suman los problemas derivados de la desigualdad y la discriminación a que se ven expuestas las mujeres en Marruecos, especialmente grave en el medio rural: la falta de movilidad, de acceso al mercado, de gestión de los ingresos y de toma de decisiones (*Quartiers du Monde*). El trabajo de las mujeres se percibe como continuación de sus actividades domésticas, por lo cual no se le atribuye valor. Son víctimas del empleo infantil, antes de cumplir los 15 años (el cual afecta al 73,2 % de las mujeres activas rurales, frente al 59,8 % de los hombres en el medio rural), y del trabajo no remunerado.

Por último, la situación financiera de la gran mayoría de las asociaciones de Marruecos es bastante inestable. Pese a la importante labor que llevan a cabo, dependen del trabajo de los voluntarios (56.000 empleos de jornada completa) y tienen grandes dificultades para ofrecer a los trabajadores (en su gran mayoría mujeres) contratos de larga duración con cotizaciones sociales. En estas circunstancias, el «trabajo digno» y su principio fundamental, consistente

en colocar a la persona en el primer plano del trabajo, se encuentran ausentes en el día a día de los emprendedores sociales en Marruecos.

En el caso de Egipto, son dos los principales factores que obstaculizan el desarrollo de la ES. El primero y más importante es una legislación anticuada, compleja y alejada de la realidad que determina el funcionamiento de este sector a través de sus diferentes elementos, ya sean cooperativas u ONG. Desde mediados de los ochenta, y tras la aprobación de la Ley sobre las cooperativas, son muchas las voces que reclaman su reforma por no considerarla adecuada para introducir los cambios que requiere el sector cooperativo. Lo mismo cabe decir de la Ley sobre las ONG. El Gobierno egipcio lleva ya tres años trabajando en una nueva versión de esta Ley, pero no se ha hallado hasta la fecha una propuesta satisfactoria.

El segundo problema recurrente en Egipto es la ausencia de una financiación suficiente para las cooperativas y para numerosas ONG pequeñas, a pesar de que atienden a una gran comunidad de beneficiarios en todo el país. La Ley de ONG vigente impide a las instituciones de microfinanciación (IMF) movilizar el ahorro y ofrecer otros productos bancarios (Abdou y El Ebrashi, 2015). Cabe añadir que el surgimiento de un sector de ESS independiente y capaz de dar respuesta a los problemas sociales parece estar siendo percibido por las autoridades como una amenaza potencial para el statu quo.

En Túnez, pese a que el desarrollo del sector de la ES constituye una auténtica oportunidad, resulta frenado por la falta de coordinación al nivel de las instituciones y los participantes, al igual que por las excesivas trabas administrativas. Otros obstáculos importantes que este país habrá de superar son, en particular, la ausencia de un marco regulador específico y la escasez de fuentes de financiación.

En efecto, si bien la ESS se manifiesta en la actualidad en forma de agrupaciones profesionales, cooperativas y asociaciones, la ausencia de un marco jurídico propio resulta un grave hándicap. En el marco de la iniciativa legislativa de la Unión General Tunecina de Trabajadores (UGTT: *Union Générale Tunisienne du Travail*), se ha presentado un proyecto de ley con esta denominación, cuyo objeto es la creación de un mecanismo institucional específico, unas organizaciones encargadas de la promoción y un sistema estadístico propio del sector. Ello permitiría hacer un seguimiento de los principales indicadores y evaluar la contribución real de la ESS al desarrollo local, la promoción social y el empleo. Este proyecto de ley se terminó de redactar en mayo de 2018 y se sometió a continuación a consulta pública. No obstante, algunos expertos han detectado lagunas en la actual versión del proyecto: los valores éticos y la idea de descentralización están ausentes en el texto, al igual que algunas categorías a las que supuestamente se pretende ayudar con la ESS (las mujeres del medio rural y los discapacitados), y los procedimientos administrativos les parecen en exceso complicados. También parece haberse dejado fuera del proyecto la posibilidad de crear una «mutua bancaria» para financiar el sector de la economía social y solidaria (African Manager, 2018).

Por otra parte, las ineficiencias de la economía social y solidaria en Túnez resultan de los déficits en cuanto a la movilización de recursos financieros y la capacidad de recaudar fondos, especialmente de los distintos donantes internacionales. En este plano, el apoyo estaba reservado hasta ahora a las asociaciones de defensa de los derechos humanos y de promoción de los derechos de determinados colectivos.

En el Líbano, los emprendedores sociales han venido trabajando sin reconocimiento jurídico ni cualificación y sin incentivos ni medidas facilitadoras por parte de los actores públicos para sus actividades de impacto social. Algunas empresas sociales consiguen superar los obstáculos derivados de la falta de reconocimiento legal, pero admiten que ello hace más difícil ampliar el impacto de sus intervenciones. Arcenciel, una empresa social libanesa con sede en Beirut, destaca entre las demás empresas sociales locales por su capacidad de movilizar fondos y de generar un impacto social considerable.

A modo de conclusión, parece que los principales obstáculos a que se enfrenta la ES son los siguientes:

- i) La escasez de recursos financieros para que las empresas sociales puedan desarrollarse.
- ii) La falta de cualificación de los trabajadores de las empresas sociales y la ausencia de estructuras de apoyo.
- iii) La ineficacia del marco jurídico regulador de la ES.
- iv) Y la falta de foros para el intercambio y la coordinación entre los actores.

Cuadro 2. La ESS y la responsabilidad social de las empresas (RSE): una relación en ocasiones conflictiva que conviene aclarar

Con frecuencia se oye hablar de la dinámica de la RSE, lo que en ocasiones eclipsa la comunicación en torno a los méritos de la ESS. La competencia con las empresas lucrativas con «responsabilidad social» representa en ocasiones un problema para la ESS. Varios ámbitos de actividad de la ESS están ocupados actualmente por empresas con afán de lucro. Las empresas de la ESS no consiguen desarrollarse en condiciones de igualdad de fuerzas, sobre todo en sectores como el de la asistencia domiciliaria. Por ello, nos parece necesario poner en perspectiva ambos conceptos para percibir mejor lo que les diferencia y determinar si es posible que se complementen en beneficio mutuo.

Como se ha indicado anteriormente, la ESS es un conjunto de organizaciones con un estatuto específico, de utilidad colectiva y social. La ESS tiene también un «proyecto», si entendemos por tal una serie de objetivos que pretende alcanzar con unos medios que destina a este fin.

Por su parte, la RSE podría definirse como «la transposición a las empresas de la lógica del desarrollo sostenible, que se presenta con frecuencia como un conjunto de preocupaciones de índole económica, social y medioambiental». En concreto, las iniciativas de la RSE implican la creación de un sistema de información no financiera (*reporting*) y una actuación encaminada a mejorar los resultados de este y, con ello, la imagen de la empresa.

La RSE se plantea especialmente en las grandes empresas multinacionales, bien integradas en los mercados internacionales. Por su parte, en la ESS encontramos normalmente organizaciones pequeñas (como las pymes y las microempresas) sujetas a un régimen jurídico y fiscal de ámbito nacional. Ello no obstante, las empresas con afán de lucro que practican la RSE pueden conseguir un verdadero impacto «social» y, lo que es más importante, mantener vínculos estrechos con organizaciones de la ESS, estimulándose mutuamente. En concreto, pueden hacerse las siguientes observaciones:

- Las reglas estatutarias de la ESS son ciertamente más sólidas que los compromisos voluntarios (y por ende reversibles) de la RSE. No obstante, las empresas clásicas con marcas bien conocidas tienen la capacidad de hacer un gran esfuerzo (p. ej., para controlar las condiciones en que operan sus muchos subcontratistas) y plantear cuestiones importantes, al estar expuestas a la mirada pública. Frente a ello, las organizaciones de la ESS pueden acabar limitándose a cumplir las rigurosas reglas dictadas, sin intentar que sean verdaderamente vividas, resultando en último término menos integradoras por no poder plantearse cuestiones del mismo orden.
- Estos dos tipos de empresas se estimulan recíprocamente, creando una dinámica positiva en su conjunto. Las medidas de comunicación de las empresas con afán de lucro para dar a conocer su carácter socialmente responsable empuja a las empresas de la ESS a reafirmarse en sus valores y demostrar que siguen operando sobre el terreno por delante de sus «competidoras» lucrativas.
- Las ONG que se encuentran en el seno de la ESS impulsan a las empresas lucrativas a mejorar sus prácticas y la comunicación sobre sus campañas. Al mismo tiempo, algunas actividades de las ONG y de las fundaciones pueden ser el resultado de la política de RSE de las empresas lucrativas.

Así pues, sería un error considerar a la RSE un sustituto o un mero obstáculo para el desarrollo de la ESS. Si bien es cierto que las empresas de RSE se desarrollan con más medios, no hay razón para no congratularse de ella cuando su finalidad es «de utilidad social». En realidad, habría que considerar a la RSE como un «estímulo ambiguo» que permite a la ESS regenerarse y mejorar su autoevaluación.

En cuanto a la ESS, para avanzar hacia una escala mayor necesitaría sobre todo un entorno financiero propicio y específico, capaz de asumir el riesgo inherente a toda empresa de la ESS.

Fuente: Blanc (2008), CG13.

Somos, pues, de la opinión de que, para aumentar el atractivo de la ESS, desarrollarla y permitir que avance hacia la eclosión de un auténtico ecosistema en los PAM, se necesitan mecanismos adaptados. Estos pueden ser financieros, de apoyo técnico y acompañamiento o incluso institucionales. En la siguiente Sección se enumeran algunos mecanismos que, a nuestro juicio, deberían desarrollarse de manera generalizada en los PAM. Algunos de ellos ya existen en algunos PAM y han demostrado su eficacia, por lo que serían fácilmente reproducibles.

Sección II. ¿Cómo apoyar y desarrollar la ESS en los PAM?

II.1 Mejora de la financiación: diversas opciones disponibles y algunos instrumentos por crear

En el primer plano de la dinámica de la ESS se sitúa la cuestión de la financiación de los proyectos y la movilización de los recursos. La financiación de las empresas sociales ha de ser una de las prioridades de las autoridades locales, de las nacionales y también del entorno EuroMed. Se requiere una «financiación social» que haga posible el acceso al crédito y la liquidez en conexión con unos objetivos comunes y coordinados.

En algunos casos ya existen soluciones disponibles para asegurar cada etapa del recorrido, pero la falta de visibilidad de los circuitos de financiación frena el desarrollo de las organizaciones de ESS en el Mediterráneo. A continuación, se proponen varias ideas de mecanismos que pueden dar respuesta a las dificultades detectadas y suscitar el apoyo de todos los agentes locales, nacionales e internacionales.

a. Las instituciones financieras de gestión de los «fondos sociales»

Tanto los actores locales como los internacionales, ya sean públicos, privados o institucionales, tienen el deber de contribuir a un modelo económicamente sostenible. Por lo que respecta a las instituciones financieras, cada vez se orientan más hacia políticas de préstamo más responsables desde el punto de vista social y ecológico. Algunas de ellas se concentran casi exclusivamente en proyectos de ESS. Estos bancos «sociales», «participativos» y «éticos» persiguen el objetivo de tener un impacto económico, social y medioambiental positivo con

su actividad de recaudación y utilización de los fondos (FEBEA, 2012). Invierten en actividades innovadoras y dan respuesta a las necesidades de quienes quedan al margen del sistema bancario tradicional. Su aspiración es tener al mismo tiempo un impacto positivo en el plano social, medioambiental y económico. Para ello, ofrecen su apoyo a las actividades de promoción humana, social y económica dirigidas a los grupos más vulnerables de la población y a las zonas más desfavorecidas, fomentando de este modo la integración social y el empleo. A la hora de conceder un crédito, estos bancos aplican, junto a los criterios económicos de viabilidad del proyecto, una serie de criterios «éticos».

La principal ventaja de estos bancos es que se caracterizan por un compromiso más importante en la economía real. Además, pueden desempeñar una triple función al actuar como i) intermediarios entre el Estado y las empresas sociales, ii) mediadores entre estas y las instituciones locales de microfinanciación y/o los bancos, e iii) intermediarios entre las empresas sociales y las instituciones financieras internacionales.

En Marruecos se percibió claramente la utilidad de estas organizaciones, lo que condujo a la preparación, a lo largo de 2016, del conjunto de medidas legislativas, reglamentarias y fiscales necesarias para el lanzamiento de la banca participativa. Por medio de la adopción de un marco legal y reglamentario muy flexible para la financiación participativa, Marruecos abrió también la puerta a la innovación, permitiendo que surjan nuevos mecanismos de financiación y proyectos no convencionales y que se integre a personas que no se ajustan a los criterios de la financiación convencional. En enero de 2017 se habían admitido ya cinco solicitudes de autorización de creación de entidades bancarias participativas (*CIH Bank* en colaboración con *Qatar International Islamic Bank*, *BMCE Bank of Africa* con el grupo saudí-bahreí *Dalla Al Baraka*, *Banque Central Populaire* con el grupo saudí *Guidance*, *Crédit Agricole du Maroc* con *Islamic Corporation for the Development of the Private Sector* y *Attijariwafa Bank*)¹. La actual ley vigente permite a los bancos participativos comercializar cuatro importantes productos del sistema de financiación islámico: la *Mourabaha*, el más extendido en el entorno islámico, la *Ijara*, la *Moucharaka* y la *Moudaraba*. Con objeto de mejorar el potencial de este sector, el Ministerio de Economía y Hacienda de Marruecos anunció en mayo de 2018 la emisión de *Sukuk*, el equivalente de las obligaciones en el Islam, con la particularidad de que únicamente confieren la titularidad de una deuda. Ello hace posible ceder a los inversores una parte del activo, al igual que flujos de tesorería con un riesgo proporcionado.

Nos parece conveniente que cada PAM apoye la aparición de este tipo de organizaciones mediante la adopción de un marco regulador adecuado, con el fin de orientar la financiación hacia proyectos útiles, sostenibles e integradores.

¹ http://www.huffpostmaghreb.com/2017/01/03/banques-participatives-ma_n_13936128.html.

Cuadro 3. La *Moudaraba* y la *Moucharaka*: financiación participativa de la actividad emprendedora

La *Moudaraba* consiste en un contrato de asociación entre el capital financiero y el trabajo. Según el Banco Islámico de Desarrollo, la *Moudaraba* se define como «una forma de asociación en la que una parte aporta los fondos y la otra (*moudarib*) la experiencia y la gestión. El beneficio obtenido se reparte entre los dos socios con arreglo a un criterio definido previamente, pero las pérdidas de capital son asumidas en exclusiva por el donante». El promotor se encarga de toda la gestión de la empresa, pero, mientras que el beneficio se reparte entre las dos partes en las proporciones acordadas en el contrato, las pérdidas del capital se atribuyen en exclusiva al socio que lo aporta. Este producto permitiría a los emprendedores sociales tener acceso a unos recursos financieros considerables con los que reunir los fondos necesarios para desarrollar su actividad, sin renunciar a los principios éticos y/o religiosos de la parte que aporta el capital.

Por su parte, la *Moucharaka* consiste en la participación de como mínimo dos partes en la financiación del capital de una misma empresa. En este caso, cada socio puede intervenir directamente en la gestión del negocio, lo que conlleva igualmente que cada parte asuma las pérdidas en proporción a su aportación de capital. Este instrumento parece idóneo para facilitar la ESS, ya que implica el compromiso de compartir los riesgos. Gracias a ello, los emprendedores sociales tienen la capacidad de movilizar fondos para la creación, gestión o expansión de sus empresas, a la vez que se reparten tanto los beneficios como las pérdidas entre la parte promotora y la parte financiadora. Existen otros tipos de *Moucharaka*, y se dispone de múltiples productos en función de las necesidades de los emprendedores, sus preferencias, su aversión al riesgo y el tipo de financiadores o de socios que tengan.

b. Fomentar la financiación de la ESS a través de la microfinanciación

Nos parece igualmente razonable fomentar la financiación de la ESS por las instituciones de microfinanciación (IMF). Estas disponen de una red territorial bien desarrollada y se encuentran cerca de los microemprendedores y de sus necesidades. Las IMF pueden facilitar la expansión de la ES en el Mediterráneo.

Entre los ejemplos destaca, en Túnez, *Taysir Microfinance*, una institución de microfinanciación tunecina lanzada con carácter de proyecto en 2011 y autorizada oficialmente en 2014, tras la publicación de la nueva Ley sobre Microfinanciación. En Marruecos, la microfinanciación está bastante diversificada: existen 12 asociaciones de microcrédito (AMC) (4 grandes AMC de ámbito nacional, 3 AMC de ámbito regional y 5 AMC que se conciben como organizaciones locales).

Los bancos sociales mencionados anteriormente también pueden integrar su propia actividad de microfinanciación, como lo ha hecho el banco social *Amen Bank* (en Túnez), que financia la operación, el local y a los particulares en este país. Esta organización tiene acceso a una línea de financiación del Banco Europeo de Inversiones (BEI) para atender a las necesidades de las pymes, lo que le permite ofrecer financiación a los pequeños promotores de proyectos que tienen dificultades para financiarlos.

c. El desarrollo de los bonos de impacto social

Otra forma posible de innovar consistiría en proponer modelos de contrato de financiación del impacto social (*Social Impact Bonds* - SIB) con o sin la intervención pública. Los SIB son títulos bien conocidos en el entorno anglosajón para obtener financiación para programas sociales (comercio justo, turismo social, acceso a la cultura, etc.) de inversores privados (fundaciones, empresas, etc.) remunerados con el resultado social. La ejecución del proyecto de impacto social se encarga a una asociación, y la financiación pública tiene lugar a posteriori, a la vista de los resultados conseguidos. La intervención pública consiste típicamente en garantizar la remuneración del inversor en caso de fracaso, pero se puede concebir una modulación de los tipos de interés/la remuneración del capital en función del éxito o fracaso del proyecto, que asumirían las partes tomadoras del crédito sin garantía pública.

De momento, los SIB han encontrado poco eco en esta región. El Informe sobre las perspectivas de progreso (*Perspectives on Progress*) realizado por *JP Morgan* y *Global Impact Investment Network* ya destacaba este retraso en 2013. Según el resultado de esta encuesta realizada a 99 grupos de inversión de impacto de todo el mundo, a pesar de las perspectivas extremadamente optimistas en torno a los SIB, la región MENA atrae el flujo de inversiones más reducido. Este desfase se explica por dos razones: por una parte, por la falta de sensibilización sobre el concepto híbrido de los SIB, tanto entre los emprendedores como entre los inversores, y por otra parte, por la ausencia de un marco jurídico y una regulación favorables.

Somos de la opinión de que los SIB podrían desarrollarse bastante en los PAM mediante su puesta en marcha con fondos externos de capital de lanzamiento de tipo asociativo, movilizándolo así la inversión de los ahorradores locales y/o de la diáspora y de las ONG solidarias. No obstante, tendrían que verse como una medida complementaria, y no como un argumento para reducir el gasto público en el ámbito social.

d. El papel de las plataformas de crowdfunding y de la financiación participativa

La financiación participativa permite que sea el propio ahorrador quien elija el proyecto o la organización a la que destina su dinero.

El proceso de financiación se desarrolla de forma transparente y sin la intermediación de una institución financiera, exclusivamente a través de la plataforma. En concreto, los proyectos que se inscriben en una plataforma de *crowdfunding* disponen de un espacio para presentarse, donde indican el objetivo cuantitativo que se proponen alcanzar y detallan las fórmulas de donación con contrapartida (p. ej., un producto o un abono). A continuación, los promotores del proyecto informan a sus redes del enlace a su página y se encargan de reiterar los llamamientos para que el movimiento no pierda el impulso. Si se alcanza o se supera el objetivo, la plataforma suele recibir un porcentaje de los ingresos totales por su labor de facilitación. En caso contrario, las recompensas enviadas como contrapartida se devuelven a su origen. Por último, cabe mencionar que las plataformas pueden ser generalistas o especializadas (cultura, emprendimiento femenino, energías renovables, etc.), nacionales o regionales.

Este concepto se ha extendido rápidamente en los países desarrollados. En Francia, los importes recaudados en plataformas de *crowdfunding* y de financiación alternativa (donaciones, préstamos en línea a PYME) han registrado un incremento del 112 %, ascendiendo a 628,8 millones de euros en 2016. El *crowdfunding* por sí solo representó 233,8 millones de euros (un crecimiento del 40 % respecto a 2015), es decir, un 37 % del total. Este instrumento permite la integración de los jóvenes emprendedores, pues el perfil típico del donante o inversor en las plataformas de *crowdfunding* es el de una persona menor de 34 años².

Pese a sus ventajas, el *crowdfunding* sigue estando poco desarrollado en los PAM. En Túnez se han iniciado varios proyectos de plataforma, pero no se ha llegado a un verdadero lanzamiento como consecuencia de los obstáculos administrativos. No obstante, algunos promotores de proyectos tunecinos han recaudado ya fondos en plataformas extranjeras (de Francia, EEUU o el Líbano), a pesar de la falta de un marco legal en Túnez. En abril de 2015, 32 proyectos consiguieron recaudar un total de 200.000 euros, lo que representa un incremento del 120 % respecto a 2014. Las principales plataformas que operan en Túnez son *KissKissBankBank* (de donaciones, basada en Francia), *Zoomaal* (de donaciones, basada en el Líbano), *CoFundy* (de donaciones, basada en Túnez y en Francia) y *Afrikwity* (de inversión, basada en Túnez y en Francia)³. En Marruecos, el marco jurídico ofrece también poca seguridad, con el mismo resultado: las plataformas se instalan en el extranjero. Un buen ejemplo es *Smala & Co.*, la primera plataforma de *crowdfunding* dedicada a Marruecos y con base en Francia. Los proyectos financiados se refieren exclusivamente a Marruecos y fundamentalmente a tres sectores de actividad: la ES, el emprendimiento ecológico (*green entrepreneurship*) y el sector cultural. Además, *Smala & Co.* lleva a cabo una labor educativa para sensibilizar a los promotores de los proyectos y propiciar la aparición de un ecosistema del *crowdfunding* en Marruecos y el norte de África⁴.

En conjunto, existe una importante demanda de *crowdfunding* en los PAM que no se cubre (p. ej., en Túnez apenas se cubrió el 5 % de las necesidades de financiación en 2014). La

² <http://www.latribune.fr/entreprises-finance/banques-finance/la-finance-alternative-a-plus-que-double-en-france-en-2016-642529.html>.

³ https://www.switchmed.eu/fr/country-hubs/tunisia/actions/copy_of_le-crowdfunding-en-tunisie-etat-des-lieux-enjeux-et-avantages?c=startup&q=tunisia.

⁴ <http://startupbrics.com/crowdfunding-maroc-startup-smala-co-ecosysteme-financement-participatif-innovation/#.WOZnpv2kKS4>.

diáspora mediterránea querría abordar con carácter prioritario proyectos locales con un fuerte impacto social y orientar las donaciones hacia proyectos «con gancho». Los PAM han de dotarse de sus propias plataformas para garantizar la proximidad a los promotores de los proyectos y servir de enlace con la financiación. A medio plazo, nos parece aconsejable que las autoridades de los PAM faciliten esta forma de financiación mediante la elaboración de un proyecto de ley que favorezca el desarrollo del *crowdfunding*. No es descartable que en los próximos años se inicie en Marruecos la tramitación parlamentaria de una ley sobre el *crowdfunding*⁵.

II.2. Revisar especialmente el apoyo público para crear un ecosistema de la ESS

Los actores públicos son un elemento ineludible para facilitar la cooperación entre las organizaciones y permitir la eclosión de un ecosistema de la ES. Pueden contribuir a fomentar la «biodiversidad» de la economía, del emprendimiento solidario y del desarrollo sostenible de las distintas regiones mediante la adaptación de las políticas, instrumentos y disposiciones legales.

a. Hacia la generalización de los mecanismos de acompañamiento y apoyo a la ESS y la innovación social

Creemos que es conveniente crear mecanismos de apoyo a este sector, en forma de polos colectivos territoriales de desarrollo social que permitan estandarizar los puentes de comunicación entre la esfera económica y la social. Entre las experiencias de probado éxito que pueden servir de ejemplo destacan los dispositivos locales de acompañamiento (DLA: *dispositifs locaux d'accompagnement*), mecanismo público creado en 2002 por el Estado francés y la *Caisse des Dépôts* ('caja de depósitos') con el apoyo del Fondo Social Europeo, dirigido a las organizaciones de la ESS que necesitan acompañamiento a lo largo del proceso de creación, consolidación y desarrollo del empleo en ellas.

En cada departamento, los responsables de misión proponen un diagnóstico e identifican los potenciales apoyos disponibles para la ejecución del proyecto. Desde 2003, más de 51.000 organizaciones en Francia han recibido este acompañamiento, lo que ha significado la consolidación de 660.000 puestos de trabajo. El diagnóstico puede ir seguido de la propuesta de un plan de acompañamiento individualizado a la empresa social.

Otro tipo de mecanismo de apoyo son las incubadoras regionales dedicadas a la innovación social, cofinanciadas por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, que ofrecen apoyo a los promotores para llevar a la práctica sus proyectos⁶. En este caso, el objetivo no es tan solo fomentar la utilidad social, sino hacerlo de forma innovadora en respuesta a las necesidades de la sociedad, lo que constituye una opción económica tan válida como la innovación tecnológica.

⁵ http://www.huffpostmaghreb.com/2016/11/01/loi-crowdfunding-maroc_n_12748550.html.

⁶ <http://www.alterincub.coop/l-accompagnement/l-accompagnement>.

Como ejemplo se puede citar *Alter'Incub*, una incubadora de innovación social que presta un acompañamiento individualizado para proyectos socialmente innovadores. Esta incubadora interviene en la fase de concepción de un proyecto en apoyo de su promotor, actuando como «revelador» de proyectos y a la vez como facilitador y acelerador de los mismos.

Cabe señalar que en Túnez existen mecanismos de acompañamiento a la ESS, si bien con un planteamiento de múltiples partícipes, como lo ejemplifica el proyecto de Laboratorio de la Economía Social y Solidaria (*Lab'ESS*). Este laboratorio, creado en colaboración con otras organizaciones, entre ellas el Grupo SOS y el *Comptoir de l'Innovation*, engloba las actividades de la Oficina de Consultoría para Asociaciones (BAC: *Bureau Associations Conseil*) y una incubadora de empresas sociales. Ofrece dos tipos de acompañamiento:

- Uno específico, que responde a las necesidades concretas y puntuales de una asociación.
- Otro de tipo global, dirigido a reforzar las competencias internas de la asociación.

Este acompañamiento lo realiza un equipo de responsables del proyecto (tunecinos y franceses), apoyados por especialistas en la búsqueda de financiación, derecho de las asociaciones, comunicación y diseño gráfico.

Como se puede observar, el impulso de la sociedad civil permite en ocasiones que surjan mecanismos capaces de paliar en parte las deficiencias del apoyo público. No obstante, en paralelo a la apertura a los conocimientos especializados de los actores internacionales, es aconsejable iniciar en cada PAM una auténtica reflexión sobre la generalización de este tipo de estructuras con un cierto apoyo público.

b. Simplificación administrativa y facilitación de la cooperación entre las organizaciones

En el plano de las Administraciones públicas, los PAM han de simplificar los procedimientos de creación y gestión de empresas sociales y facilitar la cooperación entre ellas. Nos parece necesario que el Estado preste su apoyo:

- Adaptando el marco jurídico en favor de las empresas de la economía social: para avanzar de forma eficaz, nos parece importante reforzar la labor de promoción de las organizaciones representativas de la economía social para proponer reformas legislativas y crear espacios de trabajo entre los representantes de la ESS y los responsables de la Administración pública de cada PAM.
- Creando en cada PAM un Comité de Concertación integrado por las direcciones competentes de los diferentes ministerios (Artesanado, Hacienda y Economía, Mujer, etc.), organismos (de desarrollo social, de las corporaciones locales, asociaciones

de microcrédito, etc.) y redes de ESS existentes, a fin de entablar un debate sobre la simplificación de los procedimientos administrativos.

- Fomentando el trabajo en red de las organizaciones de la ESS a escala nacional (y regional), con objeto de poner en común los recursos y los medios y dotar de formación a las iniciativas emprendedoras dentro de la ESS (véase el ejemplo positivo de *Divers'Etik* en la región PACA).

Cuadro 4. *Divers'Etik*: un ejemplo de éxito en la región PACA (Provence-Alpes-Côte d'Azur, Francia) de refuerzo de las capacidades de los pequeños productores y de sinergias regionales para la importación de productos regionales mediterráneos

Descripción: este proyecto es el resultado de la voluntad de actuar de manera colectiva para facilitar el acceso al mercado europeo de los productos y servicios procedentes del sur. *Divers'Etik*, organización dedicada a la importación y la distribución en la región PACA de productos del sur del Mediterráneo, propuso junto con sus socios una iniciativa de comercio justo consistente en apoyar el refuerzo de las capacidades de los productores marroquíes para estructurar y consolidar sus redes de distribución. La primera vertiente de este proyecto se refiere al fortalecimiento de las capacidades de los productores marroquíes: realización de un programa piloto de formación-acción con dirigentes de cooperativas y futuros acompañantes marroquíes. La segunda vertiente consiste en la realización de un estudio de viabilidad previo a la creación de una plataforma mediterránea de importación de productos de comercio justo, así como un encuentro para la capitalización y movilización dirigido a crear vínculos entre los nuevos actores mediterráneos en este ámbito, a fin de compartir experiencias y conocimientos especializados y mantener una cooperación económica.

Resultados: como mínimo 4 directivos de dos organizaciones de productores y 6 futuros acompañantes han recibido formación sobre emprendimiento social; como mínimo 4 directivos de esas organizaciones y 6 futuros acompañantes han recibido formación sobre las normas de seguridad alimentaria y los procedimientos para la importación y exportación de sus productos; 6 futuros acompañantes se han formado en nuevos instrumentos y métodos de formación y acompañamiento a los productores; un núcleo duro de actores de la ESS del norte y el sur del Mediterráneo se encarga de la gestión conjunta de la plataforma; una red de 10 distribuidores de la región PACA se encarga de movilizar a la diáspora de los países de origen de estos productos; varios socios logísticos regionales mantienen vínculos estrechos con los países de origen de los productos; la experiencia del proyecto se ha compartido con nuevos actores regionales de la cuenca mediterránea.

Socios: *Migrations et Développement*; *Inter-Made*; *ACIM*; *Citoyens de la Terre*; *SODEV*.

Regiones implicadas: PACA, Marruecos.

Público diana: 4 representantes (directivos o gestores) de 2 agrupaciones de productores implantadas en las regiones de Tánger/Tetuán y Souss Massa Drâa.

Participación regional: 21.250 € (vía PAA 2015).

Conclusión. El papel de la cooperación EuroMed para desbloquear el potencial de la ESS

En los países en los que contribuye al crecimiento y al empleo, la ESS está bien estructurada y cuenta con sus propios mecanismos institucionales, financieros y de acompañamiento. En vista de su probada eficacia en países y regiones con necesidades sociales semejantes, creemos que tiene la capacidad de dinamizar el impacto social en los PAM.

Creemos igualmente que la cooperación EuroMed puede desempeñar un papel clave para desbloquear eficazmente el potencial de la ESS en los PAM. Teniendo en cuenta la realidad a la que se enfrentan las empresas sociales en los PAM, según lo descrito en las secciones precedentes, proponemos en esta conclusión un esbozo de recomendaciones que podrían concitar el apoyo de todos los actores en el marco de la asociación EuroMed y que permitirían dar respuesta a las dificultades observadas. En el Informe FEMISE EuroMed2018 (que se publicará a finales de 2018) se incluirá una exposición más detallada de estas recomendaciones.

Propuesta n.º 1 (Macro). Proporcionar un marco nacional y mecanismos de evaluación del impacto social

Nos parece necesario implantar un método de calificación que permita evaluar el resultado social de una empresa en términos de impactos locales. Podría iniciarse en cada país un diálogo entre emprendedores sociales, administraciones públicas y organizaciones de apoyo a las empresas sociales para definir indicadores de rendimiento del impacto social que puedan adaptarse al marco nacional en función de las prioridades estratégicas de cada país (empleo juvenil o femenino, etc.).

Este marco/mecanismo podría transferirse a continuación a los ministerios y organismos de asistencia social encargados de la ES por medio de la asistencia técnica y la formación. De este modo, los actores públicos (y los privados) podrán evaluar mejor los proyectos de inversión y contribuir a la realización de proyectos socialmente responsables e integradores. Además, posibilitaría i) que las empresas evalúen las distintas opciones de compromiso efectivo para mejorar el impacto de sus actividades, y ii) que los ciudadanos y las organizaciones públicas y privadas identifiquen y valoren los frutos de la actividad emprendedora en su región.

Propuesta n.º 2 (Meso). Realizar un inventario de las empresas sociales en el Mediterráneo

El potencial de la ESS en la región del Mediterráneo todavía es poco conocido, por lo que resulta necesario cuantificarlo e inventariarlo. Si se quiere dar un verdadero impulso al emprendimiento social, necesitamos, entre otras cosas, conocer las tendencias de la ESS por actividades y por subregiones, así como los puestos de trabajo creados y las oportunidades de inclusión que implica.

Urge, por tanto, crear bases de datos sobre la ESS en el Mediterráneo para incrementar su visibilidad, mejorar la comunicación sobre su «rentabilidad social» y orientar de forma eficaz el apoyo y la financiación hacia las organizaciones idóneas.

Se requiere un verdadero inventario sistemático y coordinado de las empresas sociales. Las actividades de las empresas de la ESS no figuran de forma desglosada en la contabilidad nacional, lo que exige llevar cuentas «satélite». Esta motivación fue la que condujo a la UE a lanzar en 2009 un programa de cuentas satélite para las cooperativas y las mutuas, con el objetivo de elaborar estadísticas fiables sobre este tipo de organizaciones a escala nacional y europea. Este planteamiento se ha seguido con éxito en numerosos países de la UE (Serbia, Bulgaria, Bélgica, FYROM, España), en los que las oficinas nacionales de estadística han creado cuentas satélite siguiendo el modelo del Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales (SEC 95) y basándose en el *Manual de cuentas satélite de las empresas de la economía social* de la Comisión Europea⁷.

Este planteamiento tiene la ventaja de ofrecer un panorama completo de la situación y del potencial económico de estas organizaciones (producción, consumo intermedio, creación de valor añadido, remuneraciones de los trabajadores, excedente bruto de explotación, formación bruta de capital fijo, créditos, etc.) y podría hacerse extensivo en el ámbito EuroMed a cada uno de los PAM. Este inventario podría después servir de base para una auténtica Plataforma de Actores de la ESS EuroMed.

Propuesta n.º 3 (Micro). Proponer un mecanismo EU-Med de apoyo al emprendimiento social por medio de mentores

El apoyo al emprendimiento por medio de mentores permite acelerar y apuntalar el crecimiento de las empresas con gran potencial de desarrollo gracias al intercambio de experiencias entre los emprendedores. Existen diversas iniciativas dedicadas a las empresas con buen potencial de desarrollo que entran en juego como continuación de los mecanismos de apoyo a la creación de la empresa. Estas iniciativas ponen en contacto al futuro directivo (tutelado) con emprendedores experimentados (mentores) y contribuyen al éxito en el emprendimiento.

⁷ https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy_fr.

Esta lógica podría aplicarse igualmente a la ESS. La sistematización de los talleres de formación y de asesoramiento por mentores permitiría dotar de autonomía a una generación de emprendedores sociales con un fuerte potencial de creación de puestos de trabajo y crecimiento integrador. Un programa euromediterráneo que buscara las sinergias entre los actores de la asistencia técnica y financiera para emprendedores sociales y las organizaciones especializadas en programas de asesoramiento haría posible formar y tutelar a los emprendedores para sensibilizarles sobre el impacto social.

Anexo

Resumen de las organizaciones principales de la ES en tres PAM

	Marruecos	Túnez	Egipto
Asociaciones	<ul style="list-style-type: none"> 120.000 asociaciones: Más de 15 millones de socios Empleo directo del 1,5 % de la población activa Recursos por valor de 8.800 millones de <i>dirhams</i> 12 asociaciones marroquíes de consumidores (AMC) 900.000 clientes activos Más de 6.000 empleados Creación de un millón de microempresas en 10 años 	<ul style="list-style-type: none"> 19.716 asociaciones 23,4 % dedicadas al desarrollo de las escuelas, 17,8 % culturales y artísticas, 11,6 % caritativas y sociales, 10 % dedicadas al desarrollo Más de 10.000 asociaciones nuevas creadas en los últimos 5 años Más de 12 millones de socios 	<ul style="list-style-type: none"> 41.400 asociaciones (ONG) 23 % dedicadas a servicios culturales, científicos y religiosos, 19 % a la asistencia social, 14 % al desarrollo comunitario local Gasto de 1.500 millones LE Más de 3 millones de socios 101.825 trabajadores
Cooperativas	<ul style="list-style-type: none"> 15.700 cooperativas (de las cuales 2.287 son cooperativas de mujeres) 450.000 miembros Más de 25.000 trabajadores Volumen de negocio total de más de 6.000 millones de <i>dirhams</i> 17.000 millones de dirhams de capital 66 % en el sector de la agricultura, 14 % en artesanado, 9 % de las viviendas, presencia muy reducida en actividades de alto valor añadido 	<p>Disueltas y transformadas en sociedades mutualistas. Con arreglo al artículo 1 de la Ley 19/63 de 27 de mayo 1963, modificado por la Ley n.º 94 de 18 de octubre 2005, la cooperativa de servicio agrícola se transforma en 'sociedad mutualistas de servicio agrícola' (SMSA).</p>	<ul style="list-style-type: none"> 18.000 cooperativas 12 millones de miembros Operaciones por un valor total de 17.800 millones de LE, con una creación de 5.000.000 puestos de trabajo
Mutuas	<p>50 mutuas Mutuas de salud</p> <ul style="list-style-type: none"> 4 millones de beneficiarios 5.000 millones de dirhams de cotizaciones 	<p>Mutuas de salud:</p> <ul style="list-style-type: none"> 41 mutuas 17 de ellas en el sector público, 13 en el parapúblico y 11 en el privado <p>Sociedades mutualistas de base de servicios agrícolas:</p> <ul style="list-style-type: none"> 151 sociedades mutuas de servicios agrícolas 60 dedicadas a la extracción y comercialización de leche, 32 a la comercialización de cereales y al aprovisionamiento, 11 a la refrigeración y acondicionamiento; el resto se dedican a actividades diversas, principalmente a la adquisición de fertilizantes, semillas y productos sanitarios 28.000 miembros De 40.000 a 55.000 usuarios 0,06 puestos de trabajo por miembro y 0,043 puestos de trabajo por usuario 	<p>Sector poco o nada desarrollado</p>
ESS	<ul style="list-style-type: none"> 1,5-2 % del PIB Empleo directo del 3 % de la población activa 	<ul style="list-style-type: none"> Alrededor del 1 % del PIB 	<ul style="list-style-type: none"> 7-8 % del PIB

Fuente: FEMISE-BEI (2014), IFEDA (Túnez), FEMISE (2018).

Referencias bibliográficas

- AKELLA, D. y EID, N. (2018): «Social enterprises in Palestine: a critical analysis»; en *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy* 12(4); pp. 510-544; <https://doi.org/10.1108/JEC-01-2017-0010>.
- ABDELNOUR, S. (2010): *A new model for Palestinian development*. Policy Brief, Al-Shabaka, Washington DC.
- ABDOU, E. y EL EBRASHI, R. (2015): «The Social Enterprise Sector in Egypt: Current Status and Way Forward»; en JAMALI, D. y LANTERI, A., eds.: *Social Entrepreneurship in the Middle East*. Londres, Palgrave Macmillan.
- AFRICAN MANAGER (2018): *Tunisie: Le projet de loi sur l'économie solidaire rate son examen*, 25/05/2018; en https://africanmanager.com/51_tunisie-le-projet-de-loi-sur-leconomie-solidaire-rate-son-examen/.
- AZMIL, L. (2013): «L'entreprenariat social et la finance islamique: des motivations partagées»; *Revue de Gestion et d'Economie (JBE)* 1(2).
- BANCO EUROPEO DE INVERSIONES (BEI) y FEMISE (2014): *Economie sociale et solidaire: Vecteur d'inclusivité et de création d'emplois dans les pays partenaires méditerranéens*. En <http://www.eib.org/fr/infocentre/publications/all/etude-femip-femise-economie-sociale-et-solidaire.htm>.
- BLANC, J. (2008): «Responsabilité sociale des entreprises et économie sociale et solidaire: des relations complexes»; en *Economies Et Sociétés, Développement, Croissance et Progrès*. Presses de l'ISMEA - Paris, 2008, XLII (1); pp. 55-82; <halshs-00345374>.
- DEFOURNY, J. y NYSENS, M. (2010): «Social enterprise in Europe: At the crossroads of market, public policies and third sector»; en *Policy and Society* 29(3); pp. 231-242; <https://doi.org/10.1016/j.polsoc.2010.07.002>.
- HEBA W. ALNASSER (2016): *New Social Enterprises in Jordan: Redefining the Meaning of Civil Society*. Chatham House, Middle East and North Africa Programme. Trabajo de investigación, 28 de septiembre de 2016.
- IMAM, P. y KPODAR, K. (2015): «Finance islamique et croissance économique: une analyse empirique». en *Revue d'économie du développement* 23(1); pp. 59-95; doi:10.3917/ed.291.0059.
- KERLIN, J. A. Y FISAC-GARCIA, R. y MORENO-ROMERO, A. M. (2015): «Understanding social enterprise country models: Spain»; en *Social Enterprise Journal* 11(2); pp. 156-77.
- SHALEV, A. y KLEINMAN, D. (2018): «Israeli Non-profit Organizations ('Amutot'), Public Benefit Companies and Everything in Between»; Barnea' blog.