



LA ECONOMÍA SOCIAL

FORTALECIMIENTO DE LA COHESIÓN SOCIAL

Patrizia Bussi

Directora de ENSIE (Red Europea de Empresas Sociales de Inserción)

Massimo Privitera

Director en funciones de ENSIE

Resumen

La cohesión social, entendida como la capacidad de una sociedad para asegurar el bienestar de todos sus miembros, reduciendo las desigualdades al mínimo y evitando la marginación, es uno de los objetivos fundamentales de la política económica y de desarrollo de la Unión Europea. En la búsqueda de una mayor cohesión social, la economía social en general y las empresas sociales de inserción (ESI) en particular pueden jugar un papel de importancia capital, combatiendo el azote del malestar social y buscando una solución compartida. De hecho, las ESI, que tienen por objetivo la inserción socio-profesional de las personas que encuentran dificultades importantes en el mercado de trabajo, ofrecen un modelo de desarrollo económico alternativo que tiene debidamente en cuenta el interés común, y que puede, por lo tanto, contribuir en gran medida a reducir la marginación e incrementar la cohesión social. Este tipo de empresas reinvierten sus beneficios principalmente en la realización de su objetivo social y se caracterizan por un modo de organización o un sistema de propiedad basado en principios democráticos o participativos, o que persiguen la justicia social. Sin embargo, la atención que prestan a la dimensión humana de la producción no les impide desempeñar sus actividades de forma verdaderamente empresarial, con el fin de lograr sostenerse económicamente mediante la venta de sus bienes y/o servicios. Este modelo se halla actualmente en expansión, si bien a ritmos dispares, en los diferentes contextos nacionales, tanto en la Unión Europea como en los países del sur del Mediterráneo, aunque siempre son necesarios esfuerzos suplementarios para que pueda explotarse todo su potencial transformador, tanto más necesario para afrontar la actual destrucción del tejido social como consecuencia del modelo económico dominante.

Abstract

Social cohesion, understood as a society's capacity to ensure the welfare of all its members, reducing disparities to a minimum and avoiding marginalisation, is a fundamental objective of the European Union's economic and development policy. In the quest for greater social cohesion, the social economy in general and social enterprises in particular can play a vital role, fighting the curse of social unrest and seeking a shared solution. These types of companies reinvest their benefits mainly in the achievement of their social objective and are characterized by a type of organization or property system based on democratic or participatory principles, or that pursue social justice. However, the attention they give to the human dimension of production does not prevent them from performing their activities in a true corporate manner, in order to sustain themselves financially through the sale of their goods and / or services. This model is currently expanding, albeit at varying speeds in the different national contexts, both in the European Union and in the countries of the southern Mediterranean, although additional efforts are always required to unlock all its potential for transformation, something that is becoming all the more necessary in order to deal with the current destruction of the social fabric as a result of the dominant economic model.

En los discursos políticos europeos se escucha a menudo la expresión «cohesión social». Esta expresión fue utilizada por primera vez en 1893 por el sociólogo Emile Durkheim (1858-1917) en su obra *La división del trabajo social*, para describir una situación de buen funcionamiento de la sociedad, en donde se manifiesta la solidaridad entre personas y la conciencia colectiva:

«Así pues, hay que admitir un nuevo motivo por el que la división del trabajo genera cohesión social. No solo hace solidarias a las personas, como hemos dicho hasta ahora, al limitar la actividad de cada una, sino también al aumentarla. Aumenta la unidad del organismo, por el hecho mismo de que aumenta su vida; al menos en la situación normal, no produce uno de estos efectos sin el otro».

En un principio, el concepto de cohesión social se empleó en el debate público en Francia y Bélgica. A continuación, se trasladó al ámbito europeo y tanto la Comisión Europea como el Consejo de Europa lo han utilizado.

En la Comisión Europea la expresión «cohesión social» fue introducida en la década de 1980, en referencia a los fondos estructurales. Desde el año 2000, este término expresa uno de los objetivos de la estrategia de Lisboa, conforme al cual la Unión Europea debía ser «la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más y mejores empleos y con mayor cohesión social»¹.

Según el Consejo de Europa, que ha establecido una estrategia y una Dirección General de Cohesión Social, la cohesión social es «la capacidad de una sociedad para asegurar el bienestar de todos sus miembros, reduciendo las desigualdades al mínimo y evitando la marginación, gestionar las diferencias y las divisiones, y para adoptar los medios que aseguren la protección social de todos sus miembros»².

La nueva estrategia de cohesión social del Consejo de Europa, establecida en 2010, se basa en cuatro ideas fundamentales:

- Reinvertir en derechos sociales y en una sociedad cohesionada.
- Construir una Europa de las responsabilidades sociales compartidas (corresponsabilidad).
- Reforzar la representación y el proceso democrático de toma de decisiones, así como desarrollar el diálogo social y el compromiso cívico.
- Construir un futuro para todos.

La expresión «cohesión social», según su primera definición y en el sentido en que se utiliza en el debate político europeo, se acopla a la descripción de la economía social como una forma totalmente nueva de hacer negocios, que sitúa a la persona en el centro de la actividad económica.

Durante estos años, caracterizados por la globalización, los cambios políticos y las crisis económicas y financieras, la cohesión social ha sido severamente puesta a prueba, a raíz de los numerosos cambios estructurales que han tenido lugar tanto al norte como al sur del Mediterráneo. Cabe citar, a modo de ejemplo, las tensiones sociales que han dado lugar a movimientos

¹ CONSEJO EUROPEO DE LISBOA (2000).

² GRUPO OPERATIVO DE ALTO NIVEL SOBRE LA COHESIÓN SOCIAL (2007).

de reivindicación populares más o menos violentos, el fenómeno de una creciente migración, el aumento de la contaminación, la precarización cada vez mayor del mercado de trabajo, etcétera.

A pesar de estos cambios estructurales, las empresas de la economía social, con los siete valores que se enumeran a continuación y que han sido establecidos por la asociación que representa al sector europeo, *Social Economy Europe*, han continuado promoviendo la cohesión social en todo el Mediterráneo.

Los siete valores³ son:

1. Entidades compuestas de personas que desarrollan una actividad cuya finalidad principal es satisfacer las necesidades de las personas, antes que remunerar a los inversores capitalistas, dando así primacía a la persona y al objeto social sobre el capital.
2. La adhesión voluntaria y abierta.
3. La gobernanza democrática.
4. La conjunción entre los intereses de los socios usuarios y el interés general, reforzada por un fuerte arraigo territorial.
5. La defensa y la aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad.
6. La autonomía de gestión y la independencia frente a los poderes públicos.
7. La asignación de la mayor parte de los excedentes a la consecución de objetivos de desarrollo sostenible, en beneficio de los servicios que se prestan a los miembros y del interés general.

Entre las empresas de economía social, se encuentran en particular las empresas sociales de inserción (ESI), que son las principales promotoras de la cohesión social. En el capítulo siguiente nos centraremos en las ESI, pero ahora procede volver sobre el concepto de cohesión social, esta vez en África Septentrional.

Ciertamente, es difícil encontrar este concepto en los debates políticos africanos. Como se señaló anteriormente, la crisis económica y financiera de estos últimos años ha exacerbado la frustración de ciertos pueblos africanos, sobre todo del Magreb. Allí tuvieron lugar varias revoluciones, que fueron bautizadas de forma recurrente como «primaveras árabes».

Cabe afirmar que la revolución de Túnez fue el epicentro de todas las otras. Retransmitida en directo por las cadenas de televisión y por las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación (sitios webs, redes sociales, telefonía móvil, etc.), la revolución tunecina fue vivida en el mundo entero. Por un lado, todas estas revoluciones alentaron a los pueblos africanos a buscar la justicia, la libertad, la democracia y el bienestar social; por otro, la gran

³ SOCIAL ECONOMY EUROPE (2015).

mayoría de los responsables públicos, deseosos de establecer nuevas formas de gobernanza que rompieran con ciertas prácticas clientelares del pasado, concentraron sus energías en poner en marcha una transición política sin abordar realmente la otra raíz del desafío, que era y sigue siendo la exclusión económica y social. Es preciso que la promoción de la cohesión social pase a ser un factor esencial de las políticas africanas, vinculando violencia, desigualdad y pobreza.

En lo que se refiere a la economía social en el continente africano, hasta el año 2010 este sector fue en gran medida descuidado por el conjunto de la comunidad internacional, incluida la Unión Europea⁴. Sin embargo, desde las «primaveras árabes» asistimos, en los diferentes países del Magreb, a una renovación importante de las prácticas en el ámbito de la economía social y solidaria. Un reflejo de ello es el auge de las asociaciones en países como Marruecos o Túnez⁵, la creación de redes nacionales o supranacionales o, con carácter alternativo, la atención renovada de las políticas públicas (debates en torno a la ley relativa a la economía social y solidaria –*Loi relative à l'ESS*– en Túnez, en 2016)⁶.

En 2014, en la declaración de la X edición de los Encuentros Económicos Mediterráneos (*10e Rendez-Vous Economiques de la Méditerranée*), en el marco de la semana económica de Marsella, se encuentra, incluso, el concepto de cohesión social ligado al de economía social y solidaria. En efecto, las numerosas personalidades del mundo político y académico, así como el gran público de los diferentes países mediterráneos presentes en aquella cita, impulsaron la reflexión y lanzaron propuestas en torno al tema «La economía social y solidaria como vector de cohesión social en el Mediterráneo».

1. Empresa social de inserción: definición, ámbitos de actividad y finalidad pública

Las empresas sociales de inserción (ESI) son entidades económicas autónomas cuyo objetivo fundamental es la inserción socio-profesional, en su seno o dentro de la economía «clásica», de personas que encuentran dificultades importantes en el mercado de trabajo. Esta inserción se realiza por medio de una actividad productiva y un acompañamiento personalizado, o bien una formación que capacite a las personas participantes. Como empresas sociales⁷, el objeto de la actividad (a menudo comercial) de las ESI es el interés común. Estas empresas invierten sus beneficios principalmente en la realización de este objeto social, y presentan un modo de organización o sistema de propiedad que refleja su misión, apoyándose en principios democráticos o participativos, y orientándose a la justicia social. Las ESI promueven la cohesión social.

A diferencia de lo que ocurre en el caso de la empresa capitalista, la motivación emprendedora de los propietarios de las ESI no deriva de la búsqueda de una rentabilidad significativa

⁴ COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO (2010).

⁵ IPEMED (2013).

⁶ CÉLINE GUILLEUX (2018).

⁷ Definición incluida en la Comunicación de la Comisión Europea sobre la «Iniciativa en favor del emprendimiento social» (2011).

de la inversión y, a diferencia del servicio público, la empresa social tampoco va dirigida a un interés colectivo que surge a través de los mecanismos de la democracia representativa. En efecto, los actores (con frecuencia privados) emprenden en virtud de una reacción, que todos ellos comparten, contra el azote del malestar social, y con la voluntad de actuar localmente para encontrar una forma de atajarlo. Además, por regla general las ESI se caracterizan por la coexistencia, a menudo en una misma persona, de papeles diferentes, de tal forma que un miembro puede ser a un tiempo usuario, trabajador y sujeto que toma decisiones estratégicas, y este enfoque permite tener una visión global de las necesidades y de los beneficios colectivos.

Los sectores de actividad de las ESI son muy variados, pero observamos que en Europa los más frecuentes son: los trabajos manuales (construcción, carpintería, etc.), la selección y reciclaje de desechos, el mantenimiento de espacios públicos o zonas verdes, y el envasado y embalaje de productos. Sin embargo, se aprecia un cambio de orientación hacia nuevos sectores, tales como la agricultura, los servicios de restauración y el turismo, que se han consolidado en época reciente como sectores de interés para las ESI. Además, como consecuencia de la creciente digitalización de nuestro modo de vida, han surgido nuevas actividades, como el diseño gráfico, la comunicación y el desarrollo tecnológico.

Tal como indica el propio término «empresa social de inserción», la acogida de un público vulnerable, compuesto de personas desfavorecidas y alejadas del mercado laboral, así como la inserción socio-profesional de estas personas, están en el centro de la misión de las ESI. No obstante, la definición legal de «público vulnerable» y de «persona desfavorecida» no es en ningún modo unívoca en los diferentes países de la UE, lo cual puede afectar a la actividad de las propias ESI. Por ejemplo, en Italia, las ESI están histórica y jurídicamente equiparadas casi por completo a las «cooperativas sociales de tipo B». Las ESI únicamente son reconocidas como tales (con arreglo a la Ley 381/1991) si tienen como público objetivo las personas con discapacidad física, psíquica y sensorial, antiguos pacientes de instituciones psiquiátricas, personas en tratamiento psiquiátrico, toxicómanos, alcohólicos, menores en edad de trabajar en dificultades familiares y condenados que se han acogido a medidas sustitutivas de la privación de libertad. Esta definición específica excluye varias causas de marginación social y no aborda desafíos sociales más recientes, ligados, por ejemplo, a los flujos migratorios.

En el ámbito europeo, el Reglamento (UE) 651/2014 de 17 de junio de 2014⁸ establece una definición de «trabajador desfavorecido» que comprende a toda persona que:

- No haya tenido un empleo fijo remunerado en los seis meses anteriores.
- Tenga entre 15 y 24 años.
- No cuente con cualificaciones educativas de formación secundaria o profesional superior.

⁸ Reglamento (UE) n.º 651/2014 DE LA COMISIÓN, de 17 de junio de 2014, que declara ciertas categorías de ayudas compatibles con el mercado interior, en aplicación de los artículos 107 y 108 del tratado.

- Haya finalizado su educación a tiempo completo en los dos años anteriores y no haya tenido antes un primer empleo fijo remunerado.
- Tenga más de 50 años.
- Sea un adulto que viva como soltero y del que dependan una o más personas.
- Trabaje en un sector o profesión en un Estado miembro en donde el desequilibrio entre sexos sea por lo menos un 25 % superior a la media nacional en el conjunto de los sectores económicos del Estado miembro de que se trate, y forme parte de ese grupo de género subrepresentado.
- Sea miembro de una minoría étnica en un Estado miembro y necesite desarrollar su perfil lingüístico, de formación profesional o de experiencia laboral para mejorar sus perspectivas de acceso a un empleo estable.

Esta definición es en realidad más amplia y, sobre todo en la primera categoría, incluye a todos aquellos trabajadores imposibilitados de encontrar un empleo, sin mención de causas específicas.

2. Las ESI en la Unión Europea

Cabe afirmar que la actividad más visible de la empresa social en Europa es la integración socio-profesional de los grupos desfavorecidos. En un cierto número de países las ESI constituyen la forma dominante de empresa social (este es el caso, por ejemplo, en República Checa, Hungría, Letonia, Polonia, Eslovaquia o Eslovenia), identificándose claramente en estas actividades determinadas formas de organización, tales como las cooperativas sociales de «tipo B» en Italia, las empresas de inserción mediante el desarrollo de actividades económicas en Francia, las empresas sociales en Finlandia (con arreglo a la ley 1351/2003) y las cooperativas sociales en Polonia. Además, en algunos países (Finlandia, Lituania, Polonia, Eslovaquia y Suecia), el concepto de empresa social, tal como se define en las leyes y/o en los documentos políticos, se concentra básicamente en las ESI.

En el contexto europeo, las ESI se estructuran en torno a cuatro tipos principales:

- *Empleos de transición*: en este modelo, el público objetivo participa en una experiencia de trabajo o de formación temporal, con objeto de que, una vez finalizada, pueda acceder a un empleo en el mercado de trabajo «normal». Se trata, por lo tanto, generalmente de trabajadores en prácticas, como es el caso de las empresas de formación para el trabajo en Bélgica, que ofrecen a sus becarios la posibilidad de mejorar sus competencias personales, sociales y profesionales.

- *Creación de empleos permanentes autofinanciados*: este tipo de ESI persigue crear empleos estables y económicamente viables a medio plazo para personas desfavorecidas, pudiendo en general compensar la pérdida de productividad que caracteriza las fases iniciales del proceso de inserción con subvenciones públicas, a menudo temporales y decrecientes. No obstante, la financiación de este tipo de ESI proviene generalmente de la venta de los bienes y servicios producidos.
- *Integración profesional con subsidio permanente*: en caso de que el público objetivo sufra obstáculos que hagan difícil su inserción profesional en el mercado de trabajo «normal», se proponen empleos estables subvencionados de manera indefinida por los poderes públicos. Se trata, por lo tanto, de actividades reservadas a personas que sufren un impedimento físico o mental, o que presentan una seria «desventaja social», a fin de permitirles construirse una «identidad social» y adquirir ciertas competencias profesionales. Ejemplos de este tipo se dan en Suecia, Irlanda (talleres protegidos) y Bélgica (empresas de trabajo adaptado).
- *Socialización por actividad productiva*: en este último caso, la actividad persigue (re) socializar a personas con graves problemas sociales (alcohólicos, drogodependientes, antiguos reclusos, etc.), y por regla general no está sujeta a un verdadero régimen laboral o contrato de trabajo. Las ESI pertenecientes a esta categoría son, por ejemplo, los centros de adaptación a la vida activa en Francia, cuyo objetivo es ayudar a las personas con trayectorias psicológicas y sociales difíciles a estructurar su vida, así como ciertas empresas sociales de inserción que operan en el campo de la recuperación y el reciclaje profesional en Bélgica, o los centros ocupacionales en España, que ofrecen terapias ocupacionales así como servicios sociales y personales adaptados a las personas que presentan dificultades severas.

Parece existir una fuerte correlación entre la forma organizativa/jurídica adoptada por una empresa social y el nivel de beneficios generado en el mercado. En términos generales, las formas de las empresas sociales de inserción reconocidas institucionalmente están más orientadas al mercado que las empresas sociales procedentes del sector más tradicional sin ánimo de lucro (asociaciones, fundaciones y organizaciones benéficas).

En lo que respecta al apoyo público, diversos países, en vista de la eficacia que ha demostrado este tipo de empresa en la promoción de la inclusión social, han lanzado una amplia gama de servicios de desarrollo y programas de ayuda especialmente diseñados para las empresas sociales y para las entidades de la economía social. Entre estos países están Bélgica, Croacia, Dinamarca, Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo, Polonia, Eslovenia, España, Suecia, Suiza y Reino Unido. No obstante, el alcance y la amplitud de estos regímenes, financiados con fondos públicos, varían de forma considerable de un país a otro. Por ejemplo, en Suecia, las iniciativas de ayuda pública están muy concentradas en las ESI, mientras que en países como Bélgica, Francia, Luxemburgo y España, la ayuda está más orientada hacia la economía social

y solidaria en un sentido bastante más amplio. Las ESI se benefician en general de una serie de desgravaciones fiscales, en particular:

- Reembolso parcial de salarios.
- Deducciones o desgravaciones de las cotizaciones a la seguridad social.
- En ciertos casos, exoneración parcial o total del impuesto de sociedades.

Asimismo, estas empresas reciben con frecuencia otras formas de subvención, como subvenciones para la adaptación de los lugares de trabajo o por otros gastos, como pueden ser los gastos de formación especializada, de transporte o de equipamiento especializado o adaptado.

3. Mediterráneo meridional

La ribera sur del Mediterráneo se caracteriza por una tasa de actividad extremadamente baja. Una gran parte de mujeres y jóvenes son demandantes de empleo, y entre ellos la mayoría buscan trabajo por primera vez, debido a las dificultades que entraña la transición entre la formación y el mundo del trabajo. En efecto, en Turquía solo el 32 % de la población activa son mujeres, y esta tasa se sitúa en torno al 25 % en el caso de Marruecos y Túnez; de media, casi un tercio de los jóvenes de los países del sur del Mediterráneo son NEET⁹. La situación de las mujeres jóvenes se ve agravada por un nivel de escolarización muy bajo y por factores culturales y religiosos, que llevan a los empleadores a dar preferencia a los candidatos masculinos.

Las personas con discapacidad están relativamente cubiertas por las legislaciones nacionales de los países de la ribera sur del Mediterráneo, pero a veces el problema está en la deficiente aplicación efectiva que se hace de sus disposiciones. Por ejemplo, la legislación turca establece una cuota del 3 % para los discapacitados en las empresas de más de 50 empleados¹⁰, y además el Gobierno ha introducido poderosos incentivos a la creación de talleres protegidos reservados a las personas con discapacidad (que han de representar más del 75 % del personal) y que prestan servicios de formación profesional, si bien esta práctica no está precisamente muy extendida en Turquía.

Las iniciativas de inserción en los países de la ribera sur del Mediterráneo con frecuencia se aproximan demasiado al ámbito benéfico y se caracterizan por un marcado carácter social, sobre todo en los países del Magreb y en Líbano, donde el sector asociativo contrarresta la inacción del Estado. En Líbano, las asociaciones son especialmente fuertes en términos de oferta de servicios, y de hecho el Estado les delega ciertos servicios públicos. En Túnez, por

⁹ NEET (del inglés, *Neither in Employment nor Education or Training*): ni trabaja, ni estudia y ni recibe formación.

¹⁰ *Incentives for Employees with Disability*, Derecho laboral turco, 22 de diciembre de 2015: <https://turkishlaborlaw.com/news/business-in-turkey/347-incentives-for-employees-with-disability>.

ejemplo, estas asociaciones proliferan de manera exponencial en ámbitos tan variados como la creación artística, la inserción socio-profesional y las acciones benéficas.

Sin embargo, son pocas las asociaciones de los países de la ribera sur del Mediterráneo que aúnan la inserción social y profesional con la búsqueda de la viabilidad económica, y por lo general ejecutan programas de inserción o de creación de actividades generadoras de ingresos recurriendo a recursos del presupuesto del Estado, cuando este presta su apoyo, y a fondos internacionales. Por lo tanto, estas asociaciones carecen a menudo de los medios financieros y humanos con los que maximizar el resultado de sus actuaciones y abordar la cuestión de la inserción de forma innovadora. Sin embargo, un número creciente de asociaciones proponen actividades comerciales (restaurantes, boutiques, reciclaje, etc.) cuyos beneficios permiten desarrollar nuevos proyectos y obtener medios de subsistencia para las poblaciones más vulnerables. Así, por ejemplo, Arcenciel, una asociación histórica de Líbano, o Amal, una asociación activa en el sector de la restauración establecida en Marrakech, han sabido hacer frente a la falta de financiación pública y proponer vías de inserción profesional estrechamente ligadas a las necesidades de las empresas del territorio.

Otro modelo es el de las asociaciones orientadas principalmente a formar en habilidades que permitan a las personas reintegrarse socialmente, con vistas a entrar en el mercado laboral al margen de la asociación. En este tipo de iniciativas, la producción, más que estar al servicio del objetivo económico de la organización, es a menudo un medio para poner en práctica el aprendizaje; la formación, por lo tanto, sigue siendo el fin principal, con especial atención al apoyo a la creación de empresas o al acceso al microcrédito, generalmente en zonas rurales (Marruecos y Túnez) o en barrios urbanos desfavorecidos (Egipto). Un ejemplo, entre otros, de este tipo de iniciativas, son los talleres de microproducción egipcios *Future Eve Foundation*, *Bashayer* y *Children of Women Prisoners Association*, que permiten sobrevivir a grupos vulnerables (especialmente mujeres) o la asociación *Together for You*, que ofrece 40 días de formación intensiva para ser auxiliar de enfermería.

El emprendimiento, en sentido amplio, ha empezado a percibirse recientemente como un nuevo instrumento para hacer frente al problema del desempleo, sobre todo entre los jóvenes, pero en los países del sur del Mediterráneo muchas empresas fracasan durante sus primeros años de existencia por falta de acompañamiento o de acceso a la financiación. No obstante, empieza a surgir un interés por el emprendimiento social, como demuestra el caso de Túnez con un tejido asociativo y empresarial muy joven. Allí, incluso a falta de una definición jurídica específica de la empresa con finalidad social (este tipo de empresas son allí sociedades de responsabilidad limitada, sociedades anónimas o cooperativas), desde el año 2011 se han lanzado programas para fomentar las actividades privadas con impacto social. Tal es el caso de *Lab'ESS*, *Yunus Social Business* y *Souk At-Tanmia*.

Desde la década de 2000, países como Turquía y Marruecos vienen incentivando la creación de cooperativas exclusivamente femeninas, que persiguen combatir el aislamiento de las mujeres, sobre todo en el entorno rural. La finalidad de este tipo de iniciativas es procurar a las mujeres un cierto grado de independencia económica y, al mismo tiempo, otorgarles

la responsabilidad de adoptar decisiones. Además, especialmente en Marruecos y Líbano, las empresas están integrando la acción social en sus proyectos económicos, ofreciendo a las personas marginadas (traperos, antiguos presos, mujeres solteras) un proyecto de integración profesional que les proporcione un oficio y unos ingresos de subsistencia.

Un último modelo de lucha contra la marginación de los grupos de población desfavorecidos es el autoempleo, que cubre tres situaciones específicas: trabajador autónomo, empleador o miembro de una cooperativa, y trabajador a domicilio. Aquí el papel del Estado puede ser muy importante, como sucede en Marruecos, en donde el fomento de la iniciativa individual es visto como un medio para combatir el desempleo, al tiempo que se lucha contra la empresa que opera en la economía informal. En este último caso el Estado ha promovido, a través de la Agencia de desarrollo social, la creación de 12 plataformas de apoyo a iniciativas individuales inspiradas en la experiencia de *France Initiative (Maroc Moubadarates)*, e introdujo, en 2013, el régimen de emprendedor individual, que permite a las empresas –como en el caso, por ejemplo, de *Kilimanjaro Environnement*– contratar indirectamente a poblaciones vulnerables.

Referencias bibliográficas

- CONSEJO DE EUROPA (2010): «*Nouvelle stratégie et Plan d'action du Conseil de l'Europe pour la cohésion sociale*»; pp. 1-2.
- DAVISTER, C.; DEFOURNY, J. y GRÉGOIRE, O. (2004): «Les entreprises sociales d'insertion dans l'Union Européenne: un aperçu général»; en *RECMA - Revue internationale de l'économie sociale* (293); pp. 24-50.
- COMISIÓN EUROPEA (2015): «A map of social enterprises and their eco-systems in Europe: synthesis report».
- FEDERACIÓN DE EMPRESAS DE INSERCIÓN (2017): *L'insertion en méditerranée, d'une rive à l'autre*. París, Rue de l'échiquier.
- LEMAÎTRE, A.; NYSSENS, M. y PLATTEAU, A. (2005): «Les entreprises sociales d'insertion par le travail entre idéal-type et institutionnalisation»; en *Recherches Sociologiques* (2005/1); pp. 61-74.
- SOCIAL ECONOMY EUROPE (2015): «La economía social...retoma la iniciativa»; p. 2.