

## CAPÍTULO 38

---

### *EL PAPEL DEL SECTOR PÚBLICO EN EL DESARROLLO DEL CAPITAL SOCIAL EN LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN*

---

**María Isabel Saz Gil**

Universidad de Zaragoza (España)

sazgil@unizar.es

#### INTRODUCCIÓN

La pobreza material y económica y la exclusión social, política y cultural, se han extendido y se han intensificado en los últimos años, además, su fisonomía está cambiando. Las causas más inmediatas de estas modificaciones son los recortes en los sistemas de protección social, la expulsión de los colectivos más débiles y las dificultades de entrar en el mercado de trabajo, junto con la creciente precariedad contractual y las transformaciones de la estructura familiar. Colectivos que antes estaban muy lejos de la pobreza se encuentran ahora inmersos en ella.

Son varios los factores que interactúan y que conducen a estas modificaciones, si bien, el fenómeno no es del todo nuevo, pues, la tendencia a generar exclusión social (Laparra, M. Gaviria, M. y Aguilar, M. 1997), es inherente al modelo de industrialización adoptado desde finales del siglo XVIII. La historia del capitalismo viene marcada por dos tendencias, de un lado, una tendencia a la exclusión social como condición necesaria para asegurar la proletarización activa. De otro lado una tendencia a la integración social que tiene como resultado del proceso la configuración de un impresionante mecanismo de integración social, no exento de contradicciones y conflictos, que se denomina Estado del Bienestar o Estado Social, cuyos mecanismos de integración social pasan a estar articulados cada vez más en torno al empleo.

Sin embargo, en el último cuarto de siglo tiene lugar un proceso de cambio complejo que afecta de forma muy sustancial a los ejes que sostienen el modelo de integración social. La crisis de los setenta y ochenta, que no es otra cosa que la expresión el fin de una fase tecnológica, institucional y de hegemonía territorial de la sociedad capitalista, ha modificado significativamente el escenario econó-

*M. I. Saz Gil*

mico sobre el cual actúan los gobiernos. Ha tenido lugar una transformación estructural del funcionamiento de las economías capitalistas.

Cambios importantes en la estructura y la dinámica de la sociedad muy relacionados con las transformaciones en el mercado de trabajo y en la escena económica. Entre los cambios más relevantes cabría destaca (Tomás, J.A. y Monzón, J.L.; 1998):

- La globalización económica, cuyos principales reflejos son la mundialización de los mercados de bienes, servicios, capitales, recursos humanos e información, la creciente apertura de los mercados exteriores de los países industrializados comporta crisis importantes en algunos sectores productivos, al no poder competir en precios, se ha incrementado el papel de los salarios como coste de producción, por lo que se agudizan las presiones a la baja en los niveles salariales. La globalización también comporta una menor capacidad de actuación pública siendo la preocupación prioritaria de los gobiernos en los últimos años, la de garantizar un escenario de estabilidad macroeconómica centrado en el control de la inflación y del déficit público.
- Crecimiento del paro de larga duración y, descualificación significativa experimentada por diversos colectivos.
- Variación del peso relativo de los diferentes sectores, la terciarización de la economía, con la caída del empleo en los sectores agrario e industrial, el desarrollo de la producción flexible, y la creciente subcontratación. Estos procesos alteran la estructura del empleo, las formas de organización del trabajo, la estabilidad y la estructura salarial.
- Las transformaciones tecnológicas, cambios de tipo tecnológico, en el modelo de producción que afectan de forma sustancial al empleo y a la capacidad de desarrollo de los sistemas de protección social.
- Cambios en los valores culturales y en las pautas de comportamiento de los individuos que transforman los modelos de familia. Hay que tener en cuenta que la familia aparece como la institución que tamiza y vehiculiza el acceso a los bienes y servicios que provienen tanto por la remuneración de un empleo como por las prestaciones sociales, la solidaridad familiar sigue siendo un elemento clave en los procesos de integración.
- Retraimiento del intervencionismo del Estado, con clara tendencia a la desburocratización.
- El ascenso del neoliberalismo en el contexto ideológico. La preferencia por el mercado como elemento que puede resolver los problemas económicos, la desconfianza en las políticas de demanda de carácter expansivo y la visión negativa que se tiene de la intervención pública acentuará las tendencias exclusógenas de la sociedad.

El crecimiento económico se acompaña, en el terreno social, de un cambio sustancial en el mundo del trabajo, genera problemas de adaptación y reciclaje a una parte de la población, que por sus características o por su falta de formación acaba siendo expulsada del mercado de trabajo, en una situación de tendencia en el largo plazo a la reducción de empleo. Aparece como evidente una dualidad en

la estructura ocupacional. El desempleo se está configurando como un elemento estructural de la actual realidad económica y no como un aspecto meramente coyuntural.

La ruptura con el mercado de trabajo y más estrictamente de la relación salarial y la desarticulación con los vínculos sociales, y en primer término con la familia provoca un proceso de desafiliación y vulnerabilidad (Estivill, J. 1997).

Estos cambios técnico-organizativos, la globalización de la economía y la creciente debilidad de los Estados conforma el peligro de marginación estructural de un importante porcentaje de la sociedad occidental. En este contexto, la mejora de los indicadores económicos no anula las tendencias hacia la exclusión

## **LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN**

Las empresas de inserción nacen y se desarrollan en Francia, se desarrollan primero en la práctica social, para después ser objeto de una regulación normativa propia. En noviembre de 1986 se crearon “las Empresas de Inserción” y se reguló su doble carácter mercantil y de apoyo a la realización de procesos de inserción laborales.

En España el concepto de “Empresas de Inserción” resulta más complejo que en Francia debido a que no existe una ordenación y un marco legislativo nacional en esta materia, que las ampare y reconozca oficialmente, salvo normativas autonómicas aprobadas a este respecto en las comunidades de Aragón, Navarra, País Vasco y Cataluña.

Las iniciativas de inserción laboral se ubican en el espacio que separa la formación escolar de la formación mediante el trabajo, es decir, las situamos en aquellas iniciativas que tienen como objetivo la inserción temporal de trabajadores en desventaja respecto a los demás, con la finalidad de permitirles alcanzar un nivel de formación general, de socialización en el trabajo y de instrucción, adecuados al desarrollo cotidiano de la actividad laboral, o como mínimo que sean capaces de garantizar su paso a la formación mediante el trabajo en empresas tradicionales.

Como señala, (François Soulange, 1996), se distinguen tres fases en la inserción:

La inserción social durante la cual las personas puestas en situación de inserción deben volver a encontrar la capacidad de aprender. En esta fase de la inserción social se sitúa también el problema de la vivienda, de la educación de los hijos.

La inserción por lo económico en la que se trata de volver a dar a una persona capacitada para la búsqueda de un trabajo, el ritmo de trabajo, ayudarla a descubrir sus capacidades profesionales, y a darse la posibilidad de aprender un oficio. Según (Danièle Demoustier, 1996), podemos encontrarnos con tres dimensiones básicas:

*M<sup>a</sup>. I. Saz Gil*

- a) Talleres-escuela o talleres-formación: de corta duración y con un objetivo esencialmente pedagógico.
- b) Estructuras de inserción que acogen en diferentes grados de temporalidad y que reciben subvenciones por esa formación social.
- c) Estructuras basadas en la organización del territorio y orientados hacia las necesidades de su población, a semejanza del desarrollo local rural y del desarrollo comunitario norteamericano.

Ahora bien, estas formas de inserción se encuentran con varios tipos de problemas: a) la precariedad de la financiación pública; b) la no absorción por el mercado de la población acogida de manera temporal (entrando en la dinámica de paro, cursillos, fase inserción,...); c) competencia con otras pequeñas y medianas empresas que exigen a las Autoridades que retiren las ayudas económicas que les prestan.

La tercera fase de la inserción es la inserción a través del empleo, que permite ser contratado por estructuras normales. Esta última fase es la que permite después de las dos primeras, ser contratado por estructuras normales. En este caso puede haber una empresa insertadora que irá ayudando a los trabajadores que encontraron un trabajo en condiciones normales a adaptarse a el contexto del trabajo.

## **CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN**

Los aspectos que caracterizan a las Empresas de Inserción son los siguientes:

- La diferencia fundamental de las empresas de inserción, con las empresas de tipo convencional, es el objetivo societario, en las empresas de inserción no es producir un producto, o prestar un servicio, para obtener un beneficio, si no desarrollar un proyecto de inserción utilizando el modelo de empresa como fórmula de aprendizaje.
- Las Empresas de Inserción dependen de la Organización Social promotora. Según la naturaleza de la relación que existe entre la Organización Social promotora y las empresas de inserción, se pueden diferenciar dos grandes grupos:
  - \* El primero estaría integrado por las Organizaciones Sociales que actúan como Empresas de Inserción, en este caso ambas constituyen una misma entidad, la Empresa de Inserción no tiene una naturaleza jurídica diferente de la Organización Promotora.
  - \* El segundo grupo, lo integrarían las empresas de Inserción tuteladas por las Organizaciones Sociales promotoras, en estos casos la Empresa de Inserción tiene una naturaleza jurídica diferente de la Organización Promotora. La Empresa de Inserción posee un mayor grado de autonomía respecto de la Organización Promotora, aunque ésta última mantiene el control del capital social de la empresa, etc.

*El papel del sector público en el desarrollo...*

- Las empresas de inserción funcionan dentro de los mecanismos del mercado: deben vender sus productos y servicios y adecuar sus costos a lo que el mercado pueda pagar por ellos.
- Su viabilidad económica como tales empresas es por tanto un prerequisite para su supervivencia en un mercado en competencia.
- Las empresas de inserción buscan maximizar la eficiencia: tratan de aumentar la calidad de sus productos y servicios a la vez que reducen sus costes. Siguen por tanto una lógica estrictamente económica en la toma de sus decisiones.
- Original estructura del capital social, en virtud de la cual no existe distinción entre capital social y trabajo, posibilitando que los medios de producción no sean propiedad privada de ninguno de sus miembros.
- Actividad productiva de interés público o social, con el objeto de gestión de servicio en contraposición a la gestión de capital propia de una empresa capitalista.
- Reservas irrepantibles, con el objeto de edificar n patrimonio colectivo.
- Empresariado social, empresas lideradas por una persona o grupo cuyo objetivo es la inserción de colectivos laboralmente excluidos, depositando una especial atención al desarrollo de habilidades comunicativas, participación en el trabajo y formas de organización que priman la participación de los trabajadores.
- Organizaciones privadas e independientes del sector público.
- Posibilidades de apoyo de recursos voluntarios.

Los aspectos que diferencian una Empresa de Inserción, de otras estructuras de inserción, próximas, pero diferentes en su objeto son:

- La empresa de inserción es una estructura de aprendizaje que reproduce las condiciones de trabajo y relaciones laborales de una empresa.
- A efectos legales la vinculación de los partícipes con la empresa es una relación laboral convencional. La vinculación de los participantes con la empresa se pretende sea temporal y dure el periodo de aprendizaje.

**EL CAPITAL SOCIAL**

El capital social se entiende como un recurso perteneciente a sociedades regionales y nacionales o a distintos sectores de las mismas. Así como existe el recurso del capital físico, producto del cambio de la materia en herramientas y maquinaria y el capital humano, derivado del desarrollo de habilidades y conocimientos que permiten incrementar la productividad de la acción humana, el capital social deviene del intercambio entre las personas, facilitando la acción conjunta y aumentando la confianza social.

Coleman señala (Coleman, 1988) que el capital social es productivo, haciendo posible la consecución de determinados fines, inalcanzables sin él. Al igual que el capital físico y el capital humano, el capital social no es completamente fungible

*M. I. Saz Gil*

pero puede ser específico de ciertas actividades. El capital social es inherente a la estructura de relaciones entre dos o más actores.

El concepto de Capital Social hace referencia a los recursos que llevan asociadas las relaciones sociales o vínculos que mantienen los individuos y las organizaciones. Diversos autores han teorizado sobre la estructura y la naturaleza de los vínculos que los individuos y las organizaciones establecen entre sí. Aunque un individuo u organización mejor “conectado” posee ciertas ventajas, no existe una unanimidad completa en determinar en qué consiste estar mejor conectado. Dos son las principales perspectivas dentro del Capital Social, la primera apoyaría una red de relaciones sociales dispersas con relaciones no redundantes que permiten el acceso a nuevas y exclusivas fuentes de información. La segunda de las perspectivas resaltaría las ventajas de las redes densas como generadoras de una serie de mecanismos que rigen los intercambios entre los actores basados en valores compartidos, confianza, etc. que permiten, los intercambios de conocimiento tácito y de información de alta calidad.

La perspectiva de redes, subraya el papel de las redes sociales para explicar las acciones económicas de la empresa (Granovetter, 1985). Granovetter distingue entre vínculos fuertes y vínculos débiles. Los vínculos fuertes se definen por la frecuencia y la proximidad del contacto. Mientras los vínculos débiles se establecen con alguien con el que no hay una proximidad ni frecuencia en el contacto. En función de la importancia de cada tipo de vínculo se podrán alcanzar unos objetivos u otros ya que cada tipo de vínculo, fuerte o débil tiene unas características diferentes y por tanto los objetivos que se alcanzan con ellos también es diferente.

Su argumento del arraigo sugiere que la conducta y las instituciones económicas están afectadas por relaciones sociales continuas y que éstas no pueden entenderse de forma separada o independiente. La aproximación de Granovetter acentúa el papel que pueden desempeñar las relaciones sociales en la generación de la confianza y en limitar o desalentar la desconfianza entre las partes (Oinas, 1998).

La propuesta de Brian Uzzi señala que las relaciones arraigadas presentan tres componentes principales que regulan las expectativas y los comportamientos de los intercambios entre los socios (partners): la confianza, la transferencia de información refinada y los acuerdos conjuntos para la resolución de problemas.

La confianza es característica explícita y primaria de las relaciones arraigadas. La confianza expresa la creencia de que el socio del intercambio no actuará en su propio interés en los aspectos que afectan al otro. La información intercambiada en las relaciones arraigadas tiene un carácter de propiedad. Los acuerdos de resolución conjunta de problemas mejora las respuestas de la organización al reducir la producción de errores y el número de ciclos de desarrollo. Al trabajar sobre los problemas estos mecanismos promueven el aprendizaje y la innovación.

Tanto las empresas como las instituciones locales, como agentes decisivos, pueden a partir de sus estrategias mejorar la explotación de las oportunidades que ofrece el Capital Social así como minimizar los impactos negativos del mismo. Las empresas individuales han de desarrollar estrategias específicas de colabo-

ración con las instituciones y mejorar los mecanismos de control de los intercambios. Por otro lado, las instituciones han de ser conscientes de su papel como agente intermediario y buscar información y oportunidades en diversos círculos de relaciones externas de manera que éste pueda alimentarse continuamente con nuevas ideas y oportunidades. Puede considerarse que el capital social es clave para el éxito empresarial de una empresa en el entorno competitivo actual, de forma que cuanto mayor capital social hay en las empresas más posibilidades tienen de éxito.

## **EL CAPITAL SOCIAL EN LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN**

La génesis de las iniciativas de inserción nos remite menos a grupos vinculados por una misma identidad socioeconómica, es en estos espacios alternativos donde existen diversas redes o movimientos que se mueven en el entorno de la economía alternativa y solidaria, movimientos diversos en cuanto a su origen filosófico, en cuanto a su anclaje social, en cuanto a sus formas de organización, que a la voluntad de ofrecer una oportunidad laboral a desempleados víctimas de la exclusión.

Los agentes que tienen en común preocupaciones fuertes y valores, entre los que destacan la autonomía, la solidaridad y la igualdad, emprenden una actividad económica convencidos del carácter socializador y formador del acceso al trabajo asalariado siendo más importante para ellos el bien común que el interés material.

Estas iniciativas se despliegan en el marco de unidades de pequeña dimensión, con un bajo nivel de efectividad y, sobre todo, con poca capacidad de capitalización, siendo su impacto pedagógico innegable, no disponen de capacidad suficiente para su difusión y visibilidad, esto supone que estas iniciativas encuentran impedimentos para comunicar y valorizar sus logros.

Se pone de manifiesto, la necesidad de crear y desarrollar redes a distinto nivel, local, autonómico, nacional, internacional, que puedan significar un paso adelante para la extensión y consolidación de estas iniciativas, además deben proponerse otras medidas como intercambios, reuniones, ferias, jornadas que coadyuven a comunicar a dar visibilidad y a difundir las iniciativas de inserción.

Los agentes que emprenden estas iniciativas intentan articular calidades de mediadores políticos junto a las de gestores. Desde un punto de vista sociológico, estos interactores no pueden confundirse en absoluto ni con el actor estrategia de las grandes organizaciones ni con el actor de masa de los movimientos sociales tradicionales.

Las empresas de inserción, se pueden definir. “estructuras productivas de bienes o servicios con personalidad jurídica, cuyo fin es la incorporación al mercado laboral normalizado de colectivos en situación de desventaja social o exclusión, que lleven a cabo un proyecto personal de inserción mediante un proceso de aprendizaje adecuado que contemple la consecución de habilidades sociales, laborales, formación básica, cualificación laboral y conocimientos del

*M. I. Saz Gil*

mercado, que les permitan mejorar sus condiciones de empleabilidad”, el eje central de todas sus iniciativas son las personas y el grupo, no la producción, la producción está al servicio de las personas.

La experiencia de las Organizaciones Sociales, ha sido extraordinariamente positiva ya que se ha creado un modelo de acceso a la inserción social y laboral. El modelo de estructuras y empresas de inserción, basadas en la realización de actividades económicas, socialmente necesarias, necesita un nuevo contexto social y económico que reconozca su importancia y apoye decididamente su existencia.

En este sentido el futuro de las Empresas de Inserción pasan por el desarrollo de las llamadas “Actividades y servicios de proximidad”, que pueden convertirse en nuevos yacimientos de empleo y, simultáneamente, la creación de un marco legislativo que regule y apoye las estructuras y empresas de inserción social.

En el análisis de una organización, el primer elemento que hay que considerar es el entorno. Las organizaciones no lucrativas en general y las Empresas de Inserción Social en particular, por su origen y función aparecen, vinculadas a un territorio de tamaño pequeño o mediano (barrio, municipio, provincia) y, también a un colectivo poblacional de referencia. Por lo que resulta de gran importancia su entorno microsocioal, en concreto, los grupos de stakeholders que tienen un interés, un poder determinado y determinante en la organización.

La relación con el entorno de las empresas de inserción social, tiene gran relevancia ya que en estas organizaciones es mayor el número de procesos y más importantes las actividades que suponen interacción entre las personas de la organización y personas de fuera de la organización. Tienen un marcado carácter relacional y participativo lo que significa que los grupos externos tendrán gran significado en la organización.

Estas organizaciones pueden ser entendidas como sistemas que se implantan en entornos microsociales y pretenden contribuir a una reestructuración de las pautas o estructuras de interacción excluyente allí presentes, es decir, contribuir a cambios significativos en las interacciones entre las personas y sus entornos y con ello, a su calidad de vida, satisfacción de necesidades o ejercicio de derechos.

En la definición de misión, en el posicionamiento estratégico elegido así como en la sistematización operativa, se adopta una perspectiva de fuera a dentro. Lo más prioritario para una organización de estas características, para conseguir lo que pretende, se encuentra fuera de ella.

Analizar la posibilidad de funcionamiento de las empresas de inserción social significa comprender y analizar las características, los intereses y motivaciones de los stakeholders; conocer como actúan, y cuáles son las relaciones que se establecen entre estas empresas y todos esos grupos que tienen algún interés en su funcionamiento.

Son actores externos aquellas personas, organismos, instituciones o entidades que, sin formar parte de la organización, ejercen con sus actos y decisiones un poderoso influjo sobre el futuro de la misma. Estando la capacidad de decisión de la organización sobre estos públicos objetivo limitada a unos cauces determinados.

En este sentido FEDEI (Federación Española de Entidades y Empresas de Inserción), creada en 1998, compuesta por ocho organizaciones sociales



*El papel del sector público en el desarrollo...*

(AERESS, AIRES, AMEI, AREI, Cáritas Española, INSERTAS, EMAÚS, RED ANAGOS)<sup>1</sup>, que representan a más de 300 entidades asociadas, favorece de forma activa el desarrollo del capital social en estas organizaciones y el establecimiento de vínculos con los diferentes grupos de stakeholders.

## **EL PAPEL DEL SECTOR PÚBLICO EN EL DESARROLLO DEL CAPITAL SOCIAL**

En el contexto que hemos descrito con anterioridad, en la introducción, se señalan cambios en la sociedad de hoy que la diferencian del pasado. Con ello adquiere relevancia el papel del sector público, no ya como ente productor de servicios, sino como responsable de proveer el marco o contorno general para el desarrollo económico y la creación de capital social. Siguiendo a López – Casanovas en (López – Casanovas, 2002) se señala como nuevo papel del sector público centrado en favorecer la estabilidad institucional, la credibilidad de los compromisos entre los distintos agentes económicos, así como favorecer las condiciones que legitiman la competencia. Se pretende que el sector público adquiera como foco de atención preferente no sólo la formación de capital público (productivo), y también capital humano sino también capital social, entendido éste como el entramado de redes sociales y de reciprocidad y confianza que se generan entre los miembros de una comunidad a partir de la experiencia surgida de la interacción social y de la cooperación. Para ello se requiere: 1) fundamentar bases de participación hacia unos objetivos compartidos como sociedad; 2) favorecer unas identidades comunes que se reflejen en las interacciones cotidianas a través del asociacionismo, y 3) incentivar que se comparta una inversión emocional a través de la que la gente se vincule a la comunidad, es decir, unos valores compartidos.

El problema de la formación del capital social se deriva de su carácter de bien público. Un bien público se caracteriza por la dificultad de exclusión de aquellos que no hayan colaborado en su creación, y porque su consumo por parte de un individuo no reduce la cantidad de recurso disponible para los demás. Hay que señalar que no siempre el capital social es un bien público, es el caso de las asociaciones que persiguen bienes privados (Coleman, 1990).

Una de las soluciones que se argumentan para la formación del capital social es a través de la intervención de un agente externo. La intervención de este agente externo solucionaría, por tanto, el problema de la provisión de bienes públicos o bienes comunes (Hardin, 1978; Heilbroner, 1974).

---

1. AERES, Asociación Española de Recuperadores de Economía Social y Solidaria. AIRES, Associació Intersectorial de Recuperador y Empresas de Socials de Catalunya. AMEI, Asociación Madrileña de Empresas de Inserción. AREI, Asociación Aragonesa de Empresas de Inserción. INSERTAS, Coordinadora Asturiana Pro Empresas de Inserción. EMAÚS, Fundación Social. RED ANAGOS, Red Canaria de Entidades de Promoción e Inserción Sociolaboral.

*M. I. Saz Gil*

Una forma a través de la cual el Estado puede favorecer la creación de capital social es, por tanto fomentando el tejido asociativo. Una posibilidad en este sentido es emplear algunos de los instrumentos propios del Estado del Bienestar, como una política de subvenciones que apoye la constitución de nuevas asociaciones que reúnan ciertos requisitos. Son distintos autores los que defienden esta postura, desde autores que defienden una concepción participativa de la democracia (Barber, 1984; Cohen y Rogers, 1992), así como para algunos autores de la escuela del capital social (Portney y Berry, 1997).

Otra forma indirecta a través de la cual el Estado favorece la creación de capital social se refiere al establecimiento de garantías necesarias para el desarrollo de relaciones de confianza. Margaret Levi señala que el Estado puede facilitar el desarrollo de relaciones de confianza solucionando problemas de información de supervisión, o de ejecución de acuerdos (Levi, M. 1996b). También la nueva economía institucional considera esencial el papel de las instituciones formales (normas jurídicas, económicas, contratos) par la reducción de costes de transacción en el intercambio económico (North, 1990).

La relación entre las organizaciones no lucrativas de servicios sociales, y también la de las empresas de inserción y las administraciones públicas puede pasar por diferentes formulas (Gutierrez Resa, 1996; Alonso Seco y Gonzalo, 1997):

- Inscripción de la entidad en uno o varios registros administrativos
- Puede darse por parte de las administraciones una acción de fomento de las organizaciones.
- Las administraciones públicas pueden establecer con las organizaciones algún tipo de acuerdo estable, como contrato, concierto.
- Las administraciones públicas pueden ejercer sobre las organizaciones una acción reguladora de mayor o menor alcance en función del tipo de relación establecida.
- Las administraciones públicas pueden ejercer diferentes formas de control o evaluación.

Las administraciones públicas están presentes en la vida diaria de los individuos y de las organizaciones. Son las encargadas de establecer las leyes que regulan la convivencia de la sociedad. Las administraciones públicas en las sociedades desarrolladas actuales detentan un poder penalizador e incentivador de distintas iniciativas.

Uno de los objetivos que las Empresas de Inserción Social tienen respecto de las administraciones públicas es la sensibilización éstas respecto del problema y su materialización en alguna norma legal. Junto con el poder legal, las administraciones públicas tienen una capacidad de financiación y de convocatoria que hay que intentar que sea favorable. En este sentido en las administraciones públicas cabe diferenciar como grupos con intereses distinto el de los técnicos y el de los políticos

Así mismo, hay que señalar que la relación de las organizaciones de iniciativa social con las administraciones públicas no se reduce a la mera prestación de servicios. Por una parte, como prestadoras de servicios, las organizaciones pueden

*El papel del sector público en el desarrollo...*

ser requeridas para participar en la elaboración y evaluación de las políticas públicas o hacer propuestas por propia iniciativa. Por otra parte, las organizaciones actúan en representación de personas o como grupos de presión para condicionar las agendas y las decisiones de las administraciones públicas.

**CONCLUSIÓN**

Se puede señalar como conclusión en primer lugar, que las innumerables formas de relaciones institucionales de las empresas de inserción con los diferentes stakeholders basadas todas ellas en relaciones recíprocas de cooperación voluntaria se considera que son indicios positivos para la futura evolución y desarrollo de las empresas de inserción. En segundo lugar, se concluye que las empresas de inserción social cumplen un papel en la sociedad, como es el de internalizar algunas de las externalidades que el sistema económico actual genera, en particular la marginación de determinados colectivos, -discapacitados sociales-, por diversas razones de naturaleza bien compleja. Como tercera conclusión se puede reseñar que en este marco, las administraciones públicas deben de cumplir un papel de movilización de la sociedad, a través de la regulación que significaría la no existencia de trabas legales a la hora de articular mecanismos de viabilidad, a través del apoyo institucional etc, es decir, las administraciones públicas pueden desarrollar actuaciones que permitan que se desarrolle el capital social de éstas organizaciones y que establezcan vínculos, fuertes o débiles con los stakeholders, con los grupos de interés que en definitiva permitirán la supervivencia de estas organizaciones. Sin embargo queda pendiente entre otros aspectos, la caracterización del capital social que estas organizaciones poseen. Además también deberían poder ser evaluados los efectos que han tenido en el capital social de las empresas de inserción las medidas que las administraciones públicas implementando recientemente.

M<sup>a</sup>. I. Saz Gil

## BIBLIOGRAFÍA

- ABAD, F. (2000): “La empresa privada y las Empresas de Inserción” en *Las Empresas de Inserción a Debate*. Documentación Social 117 - 118.
- AGUILAR, M. LAPARRA, M. CORERA, C. (2000): “La incorporación sociolaboral en el Plan de Lucha contra la Exclusión en Navarra”, en *Las Empresas de Inserción a Debate*, Documentación Social, nº 117-118.
- BANYULS, J. y PICHER, J. V., (1999): “Empleo, paro y política económica” en (coords.) Jordán, J. M.; García, A.; Antuñano, I. *Política Económica y Actividad Empresarial*, I., Ed. Tirant lo blanch.
- BARBER, B. (1984): *Strong Democracy. Participatory Politics for a New Age*, Los Angeles: University of California Press.
- BORZAGA, C., GUI, B. POVINELLI, F. (1997): “La inserción por el trabajo de personas desfavorecidas. El papel de las entidades no lucrativas” en *Inserción y Nueva Economía Social*, CIRIEC.
- COHEN, J. Y ROGERS, J. (1992): “Secondary Associations and Democratic Governance”, *Politics and Society* 20 (4).
- COLEMAN, J.S. (1988): “Social Capital in the Creation of Human Capital”, *American Journal of Sociology*, 94.
- COLEMAN, J. S. (1990): *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- CHAVES, R. Y SAJARDO. A. (1996): “Servicios sociales a la tercera edad y Economía Social en España”, *Quaderns de Treball*, nº 27, Facultat de Ciències Econòmiques, Universitat de València.
- ESTIVILL, J.(1997): “Pobreza y exclusión en la política social europea” en *Revista e Asuntos Sociales*, La Cristalera, nº 7
- FEEDEI, (2000): “Federación Española de Entidades de Empresas de Inserción”. En *Las Empresas de Inserción a Debate*, Documentación Social, nº 117 - 118
- FUNDACIÓN EMPRESA Y SOCIEDAD (1999): *Casos de empresas que apoyan el empleo de personas desfavorecidas*. www.empresaysociedad.es
- GUTIERREZ RESA, A. (1996): “Iniciativa social y servicios sociales” en ALEMAN, M. C. y GARCES, J. (dir.), *Administración social: servicios de bienestar social*. Madrid, Siglo XXI.
- GRANOVETTER, M. (1985): “Economic Action and Social Structure: The problem of Embeddedness”, *American Journal of Sociology*, 91.
- HARDIN, G. (1978): “Political Requirements for Preserving our Common Heritage”, en H.P. Boak (ed.), *Wildlife and America*, Washington DC: Council on Environmental Quality.
- HEILBRONER, R.L. (1974), *An Inquiry into the Human Prospect*, New York: Norton.

*El papel del sector público en el desarrollo...*

- LAPARRA, M. GAVIRIA, M. y AGUILAR, M. (1997): "Peculiaridades de la exclusión en España. La sociedad exclusógena: precariedad, exclusión y marginación" en *Revista de Asuntos Sociales, La Cristalera*.
- LAVILLE, J.L. (1997): "La economía social replanteada a la luz de la inserción" en Defourny, J., L. Favreau, J. L. Laville (Dir). *Inserción y Nueva Economía Social. Un Balance Internacional*. Ed. CIRIEC.
- LEVI, M. (1993): "Review of Making Democracy Work" *Comparative Political Studies*, 26 (3).
- (1996 a): "Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert Putnam's Making Democracy Work", *Politics and Society*, 24 (1).
  - (1996 b): "A State of Trust", Florence: European University Institute Working Paper 96/23.
- LOPEZ-CASANOVAS, G (2003): "Nuevos paradigmas en la provisión pública de bienes privados preferentes. El caso de sanidad" en LOPEZ-CASANOVAS, G(coord.), (2003), *El interfaz público privado en Sanidad*. Masson , S.A. Barcelona.
- NORTH, D.C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- OINAS P. (1998): *The Embedded Firm?. Prelude for a revived geography of enterprise*. Helsinki School of Economics and Business Administration, Helsinki.
- PORTNEY, K.E. y BERRY, J.M. (1997): "Mobilizing Minority Communities. Social Capital and Participation in Urban Neighborhoods", *American Behavioral Scientist*, 40 (5).
- PUTNAM, R. (1993 a): *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- (1993 b): "The Prosperous Community. Social Capital and Public Life", *The American Prospect*, 13
- PUTNAM, R. (Ed.), (2003): *El declive del Capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*. Galaxia Gutenberg, Circulo de Lectores.
- SAJARDO, A. (1996): *Análisis económico del Sector No Lucrativo*. Tirant lo Blanc. Valencia.
- SAJARDO, A. Y CHAVES, R., (1999): "La inserción laboral a través de la economía social en el ámbito de las políticas activas de empleo" en *Revista de Valenciana D'Estudis Autonòmics*, nº 26
- SOULANGE, F. (1996): "Para una estrategia financiera de la inserción a través de la economía" en Vidal, I. (coord.) *Inserción Social por el Trabajo. Una visión internacional*. CIES.
- TOMAS, J. A. y MONZON, J. L., (1998): "La economía social en los albores del siglo XXI" en *Libro Blanco de la Economía Social en la Comunidad Valenciana*, CIRIEC.
- UZZI, B. (1997): "Social structure and competition in interfirm networks. The paradox of embeddeness", *Administrative Science Quarterly*, 42.

*M<sup>a</sup>. I. Saz Gil*

- VIDAL, I. (1996): "Economía Social e Inserción por el Trabajo" en BAREA, J. y MONZON, J.L. (Dir.), *Informe sobre la situación de las Cooperativas y las Sociedades Anónimas Laborales en España*, CIRIEC-INFES, Valencia.
- VIDAL, I. (Coord.), (1996): *Inserción Social por el Trabajo. Una visión Internacional*. CIES
- VIDAL, I. (1997): "Una nueva economía social aún poco conocida y reconocida". en Defourny, J., L. Favreau, J. L. Laville (Dir). *Inserción y Nueva Economía Social. Un Balance Internacional*, Ed. CIRIEC.
- VILANOVA, E. y VILANOVA, R. (1996): *Las otras empresas. Experiencias de economía alternativa y solidaria en el Estado español*, Ed. Talasa.