

ECONOMIE SOCIALĂ, CAPITAL SOCIAL ȘI DEZVOLTARE LOCALĂ

ADRIANA NEGUȚ

***P**e parcursul ultimilor ani, interesul pentru economia socială s-a intensificat atât din punct de vedere teoretic, cât și al inițiativelor de politică publică. În același timp s-au accentuat și preocupările pentru înțelegerea contribuției economiei sociale și a capitalului social la dezvoltarea economică locală. Prin natura lor flexibilă și orientarea preponderent către scopuri sociale, și nu către maximizarea profitului, organizațiile de economie socială se pot adapta mai ușor nevoilor de dezvoltare, ținând cont de valorile actorilor implicați în proces. Articolul explorează noțiunea de capital social și prezintă modul în care acesta este generat și utilizat în economia socială. Trecând în revistă principalele riscuri asociate cu politicile de dezvoltare axate pe capital social, articolul nu supraapreciază rolul acestuia.*

Stocul de capital social s-a dovedit un factor important în determinarea potențialului de înființare a unei întreprinderi sociale sau de dezvoltare a comunității, dar nu este singurul factor care trebuie luat în considerare și nici nu are capacitatea de a substitui lipsa altor resurse. De asemenea, nu trebuie neglijată nici relația dintre capitalul social de tip bonding și cel de tip bridging, înclinarea excesivă spre unul dintre acestea având efecte considerabile asupra implementării proiectelor de dezvoltare locală și a dezvoltării de întreprinderi sociale. Pe de altă parte, concentrarea asupra unui anumit tip de capital social în raport cu economia socială poate varia în funcție de stadiul de dezvoltare a întreprinderii sociale.

***Cuvinte-cheie:** capital social, economie socială, întreprindere socială, dezvoltare locală.*

INTRODUCERE

Pe parcursul ultimilor ani, în România am asistat la o creștere a interesului pentru economia socială, ca rezultat al intensificării interesului Uniunii Europene pentru acest domeniu și al liniilor de finanțare precum POS DRU 2007–2013, și la intensificarea eforturilor de elaborare a unui cadru legal privind economia socială. Conceptul de economie socială este din ce în ce mai prezent în dezbaterile publice și face obiectul unui număr important de publicații recente. Cercetările dedicate economiei sociale în România au vizat, predominant, aspecte precum caracteristicile organizațiilor de economie socială, istoricul funcționării acestora, provocările cu care se confruntă și

Adresa de contact a autorului: Adriana Neguț, Institutul de Cercetare a Calității Vieții al Academiei Române, Calea 13 Septembrie, nr. 13, sector 5, 050711, București, România, email: adriana.negut@iccv.ro.

CALITATEA VIEȚII, XXIV, nr. 2, 2013, p. 195–212

direcțiile de dezvoltare, aspectele legislative și formele de sprijin pentru organizațiile care desfășoară activități de economie socială. Rolul capitalului social în dezvoltarea economiei sociale, ca parte a dezvoltării economice locale, nu se regăsește printre ariile de interes ale proiectelor de cercetare recente de la nivel național.

Articolul își propune să analizeze potențialul capitalului social în dezvoltarea activităților de economie socială și să atragă atenția asupra relației dintre cele două, asupra modului în care capitalul social este produs și utilizat în economia socială. Prima parte a articolului este dedicată termenului de capital social și trece în revistă cele mai importante definiții, distincția dintre capitalul social de tip *bonding* și cel de tip *bridging*, precum și rolul acestuia în dezvoltarea locală. Apoi, articolul prezintă succint modelele economiei sociale la nivel european și evoluția sectorului la nivel național și expune argumentele în favoarea analizării relației dintre capitalul social și economia socială.

CAPITAL SOCIAL

Conceptul de capital social este utilizat nu doar în sociologie, ci și în economie sau științe politice, în strânsă legătură cu dezvoltarea socială, iar studiile de referință în domeniul capitalului social aparțin lui Bourdieu, Coleman și Putnam. Preocupat de înțelegerea ierarhiei sociale, Bourdieu a identificat trei tipuri de resurse de care dispune un individ – capitalul economic, cel cultural și cel social –, considerând viziunea strict economică asupra capitalului ca fiind una limitată. Prin producerea și re-producerea capitalului pot fi explicate, potrivit lui Bourdieu, inegalitățile sociale. Capitalul social, definit prin apartenența individului la grup, la rețele de relații sociale mai mult sau mai puțin formalizate, este cel care oferă acestuia acces la resursele grupului. Valoarea legăturilor unui individ este dată, în opinia lui Bourdieu, de numărul de conexiuni pe care acesta le poate mobiliza și de volumul diferitelor tipuri de capital (cultural sau economic) deținut de fiecare dintre aceste conexiuni.

Perspectiva lui Bourdieu asupra capitalului social este catalogată însă ca ușor demodată și individualistă, mai ales că se bazează pe studiul nobilimii franceze din perioada 1960–1970 și consideră capitalul social ca pe un bun prin intermediul căruia cei privilegiați își mențin superioritatea. Valoarea analizei sale generale asupra capitalului social și a interacțiunii acestuia cu celelalte forme de capital nu este însă pusă la îndoială (Field, 2008).

Vizibilitatea ridicată a termenului de capital social în sociologia americană și mondială se datorează activității lui Coleman, care a definit capitalul social prin funcțiile sale, punând accentul pe proprietatea acestuia de a fi convertit în capital economic sau educațional (Voicu, 2010: 19). Spre deosebire de Bourdieu, Coleman a evidențiat capacitatea capitalului social de a oferi beneficii și comunităților sărace și marginalizate, în urma analizelor sale asupra ghetourilor americane. Din dorința de a explica cum cooperează indivizii, chiar și atunci când interesele lor ar putea fi atinse mai bine prin competiție, și folosind distincția bunuri publice – bunuri comune, Coleman a descris capitalul social ca un bun public de care pot beneficia nu doar cei prin ale căror eforturi a fost generat, ci toți membrii unei structuri de relații (Field, 2008).

Caracterul de bun public al capitalului social nu generează numai beneficii pentru indivizi, ci și efecte perverse, precum fenomenul de *free-rider*. „Atunci când o persoană nu poate fi privată de beneficiile asigurate de ceilalți, ea își pierde motivația de a mai contribui la efortul comun, profitând astfel clandestin de eforturile celorlalți. Dacă toți participanții s-ar hotărî să profite clandestin, nu s-ar mai obține avantajul colectiv” (Ostrom, 2007: 20). Indivizii care investesc în capitalul social culeg doar o parte din roadele eforturilor lor, nefiind singurii utilizatori, ceea ce poate duce la strategii de *free-rider* sau subinvestire în capitalul social, pornind de la premisa că pot beneficia și fără a investi în încredere sau relații cu ceilalți.

Din domeniul științelor politice provine perspectiva lui Putnam asupra capitalului social, ale cărui elemente centrale sunt rețelele, normele și încrederea, care permit indivizilor să acționeze mai eficient împreună pentru atingerea obiectivelor comune. Pe baza studiului privind eficiența guvernelor locale din Italia, Putnam (1993) a atribuit capitalului social rolul de precondiție a dezvoltării economice și a guvernării eficiente, contribuind la crearea bunului public și la formarea și reproducerea celorlalte tipuri de capital. Putnam atrage atenția asupra faptului că virtuțile capitalului social trebuie privite cu precauție, deoarece acesta acționează complementar politicilor generale de dezvoltare, fără a le substitui sau a-și asuma rolul de panaceu universal pentru problemele societății.

Bogdan Voicu (2010: 22) definește capitalul social drept „o caracteristică a structurii sociale, constituindu-se ca atribut al relațiilor dintre actorii sociali (atât individuali, cât și corporați) și – mai exact – al sistemului de norme ce guvernează aceste relații, având ca nucleu dur reciprocitatea și încrederea”. Într-o definiție anterioară, același autor făcea referire la consecințele capitalului social atât la nivel individual – „integrarea individului în societate și capacitatea de a accesa resursele controlate de ceilalți”, cât și la nivel colectiv – „producerea bunului comun și coeziunea socială” (Voicu, 2008: 12).

Printre cele mai importante funcții ale capitalului social se numără cele de sursă a controlului social, de garant al ajutorului familial, de facilitator al accesului la resurse prin intermediul rețelelor sociale, de reducere a costurilor tranzacționale, ca urmare a capacității de a fi convertit în alte tipuri de capital și de catalizator al dezvoltării sociale. Rolul capitalului social ca factor determinant al dezvoltării sociale a fost recunoscut în anii '90, acesta alăturându-se celor trei elemente deja consacrate: capitalul material și capitalul uman și aranjamentului instituțional, în calitate de factor favorizant al creșterii (Voicu, 2010). Ulterior, majoritatea agențiilor internaționale cu obiective de dezvoltare au adoptat conceptul și și-au centrat proiectele derulate pe construirea sau consolidarea capitalului social în zonele defavorizate.

Cea mai cunoscută distincție în literatură este cea între capitalul social de tip *bonding* și cel de tip *bridging*. Capitalul social de tip *bonding* caracterizează comunitățile mici, închise, bazate pe relații în interiorul grupului de apartenență și pe neîncredere în ceilalți, fie ei indivizi sau instituții. De cealaltă parte, comunitățile cu niveluri ridicate de capital social de tip *bridging* sunt caracterizate de relații cu alte grupuri în afara celor primare și niveluri ridicate de încredere în acestea și în instituții, precum și de participare la activitatea unor asociații.

Studii mai recente au indicat însă și o dimensiune verticală a capitalului social, denumită capitalul social de legătură (*linking social capital*). Strâns legat de capitalul social de tip *bridging*, conceptul de capital social de legătură se referă la relațiile dintre indivizi și grupuri din diferite straturi sociale (Evans și Syrett, 2007). Această dimensiune a fost descrisă de Banca Mondială drept „capacitatea de a atrage resurse, idei și informații de la instituții oficiale din afara comunității” (Woolcock, f.a.: 11). Capitalul social de legătură este considerat o strategie eficientă în perioadele de dificultăți economice, precum pierderea locului de muncă, eșecul recoltei sau boală prelungită.

Rolul principal în dezvoltare îi este atribuit capitalului social de tip *bridging*, deși au fost formulate o serie de critici la adresa acestei viziuni, în special din partea economiștilor, argumentate prin dependența capitalului social de factorii economici sau prin dificultățile de a măsura un concept atât de vag (Voicu, 2008). Stocuri scăzute de capital social de tip *bridging* determină un circuit dificil și limitat al informațiilor și resurselor între grupuri, cu efecte dăunătoare pentru fenomenul de creștere. Indivizii au, astfel, acces doar la informații limitate, vehiculate în cadrul propriei comunități și pot rata chiar informații privind potențialii donori și oportunitățile de dezvoltare (Woolcock, f.a.; Voicu, 2008). Pe de altă parte, dezvoltarea puternică a capitalului social de tip *bridging* poate duce și la diminuarea spiritului comunitar, ca urmare a identificării oportunităților din afara comunității.

Lipsa capitalului social este catalogată, în literatură, ca o caracteristică asociată sărăciei: indivizii care nu sunt membri ai unor rețele sociale nu au acces la resurse care le-ar putea facilita găsirea unui loc de muncă sau a unei locuințe decente. În plan profesional, indivizii mai bogați în capital social au o probabilitate mai ridicată de promovare rapidă și de a obține salarii mai mari, precum și „de a fi evaluați favorabil de către colegi, a lipsi mai puține zile de la locul de muncă, a trăi mai mult și de a fi mai eficienți în îndeplinire sarcinilor” (Woolcock, f.a.: 5). De cealaltă parte, persoanele sărace au o rețea socială restrânsă și, predominant, un stoc de capital social de tip *bonding* la care se raportează pentru a obține resurse, iar capitalul de legătură, care le-ar permite să aibă acces la instituții formale, este aproape inexistent.

Lărgind aria de analiză, același lucru se întâmplă și la nivel comunitar, unde stocul bogat de relații sociale și asocierile civice asigură unei comunități șanse mai bune în fața vulnerabilității și a sărăciei, a conflictelor, precum și strategii mai eficiente în fața noilor oportunități. Cu toate acestea, Dumitru Sandu (2005) semnalează un risc la care sunt expuse comunitățile cu stocuri puternice de capital social de tip *bonding*, acela al eșecului proiectelor de dezvoltare, ca urmare a reticenței membrilor comunității. Omogenitatea ridicată a comunității și această reticență față de proiectele de dezvoltare reclamă intervenții de tipul facilitării comunitare pentru declanșarea procesului de dezvoltare comunitară.

Centrarea proiectelor de dezvoltare comunitară exclusiv pe consolidarea capitalului social nu reprezintă o soluție. O serie de efecte perverse ale acestei strategii, semnalate și analizate de Bogdan Voicu (2008), sunt: riscul de a întări prea mult capitalul social de tip *bonding*, prin intermediul CBO-urilor dezvoltate la nivel local

(*Community Based Organizations*, numite, adesea, grupuri de inițiativă); diminuarea capitalului social de tip *bridging* și, în consecință, riscul de izolare a comunității, ca urmare a scăderii frecvenței interacțiunilor cu grupuri din afara acesteia; creșterea unor inegalități latente, prin perpetuarea unui comportament inechitabil de către CBO; întărirea dublei morale și „asociaționismul mimat” sau ignorarea unor forme esențiale de capital social, precum încrederea în oameni. Portes și Landolt (2000) au adus în discuție tendința literaturii de specialitate de a evidenția preponderent consecințele pozitive ale capitalului social și de a le neglija pe cele mai puțin dezirabile, precum excluderea celor din afara comunității, restricții din punctul de vedere al libertății individuale, sau eșecul inițiativelor de afaceri ca urmare a caracterului închis al comunității și a formulării de pretenții excesive pentru antreprenori.

Majoritatea proiectelor de dezvoltare, a căror finanțare prin granturi a luat amploare în anii '90, au pus accentul pe formarea sau consolidarea capitalului social, pe creșterea participării membrilor comunității în activitățile proiectului pentru a crește sentimentul de apartenență și a-i responsabiliza. Aceste proiecte se concentrează adesea pe componenta relațională a capitalului social și ignoră celelalte elemente, precum încrederea în oameni și în instituții. Un alt aspect ignorat adesea este acela al „transferării dezvoltării de capital social în spații publice mai puțin formalizate decât în cazul dezbaterilor din adunările generale”, care ar facilita, de asemenea, dezvoltarea încrederii și apariția spiritului comunitar. Indiferent de consecințele negative identificate, efectele proiectelor de dezvoltare comunitară sunt predominant pozitive, mai ales dacă vorbim despre un orizont apropiat de timp, în care membrii comunității au de câștigat atât din punct de vedere material, beneficiind de rezultatele implementării proiectului, cât și sociouman, ca urmare a interacțiunilor și a participării comune la implementare (Voicu, 2008: 19–20).

În România, nivelurile capitalului social de tip *bridging* sunt inferioare celor din restul Europei, românii întâlnindu-se mai rar cu prietenii, participând mai rar la activități ale unor asociații și având mai puțină încredere în oameni. Românii au puține relații în afara familiei, căreia îi acordă o importanță mai mare decât prietenilor și altor grupuri, cu excepția situațiilor în care au nevoie de ajutor financiar (Voicu, 2008: 15). Din păcate, relațiile cu membrii familiei oferă acces la informații și resurse similare, spre deosebire de relațiile cu colegii de muncă și prietenii, aceștia din urmă dovedindu-se cei mai valoroși prin prisma accesului la informații noi, la rețele de noi contacte, cu care individul nu interacționează în viața sa cotidiană.

România se situează pe ultimele poziții în Europa și din punctul de vedere al implicării active în asociații și al încrederii în ceilalți, sub acest aspect respectând modelul încrederii interumane și în instituții mai scăzute în estul Europei. Conform datelor EVS'99, sub 10% dintre români au încredere în ceilalți, spre deosebire de 62% dintre nordici și 59% dintre olandezi. Media pentru restul statelor Vest Europene este mai ridicată (în jurul valorii de 30%), dintre aceștia, francezii și portughezii fiind mai neîncrezători, cu valori de 20%, respectiv 10% (Voicu, 2010: 58). Activitățile de voluntariat sunt, de asemenea, mai frecvente în țările din vestul Europei, decât în cele din est. România se situează pe ultimele

poziții, cu doar 8% din totalul respondenților¹ desfășurând activități de voluntariat în cel puțin o asociație (Voicu și Voicu, 2009: 549).

Un stoc mai bogat de capital social de tip *bridging* dețin indivizii situați în pozițiile superioare ale ierarhiei din punctul de vedere al nivelului educațional și al bunăstării materiale, însă ponderea acestora este redusă. Bogdan Voicu (2010) semnalează însă că niveluri ridicate de încredere interumană, apropiate de cele ale indivizilor cu status ridicat, sunt prezente și în cazul comunităților și al indivizilor foarte săraci și explică acest lucru prin cunoașterea ridicată a celorlalți, ca urmare a dimensiunilor reduse ale comunității și a similarității ridicate dintre indivizi. Nivelurile scăzute de încredere, frecvența redusă a relaționării cu ceilalți și implicarea civică slabă constituie riscuri importante pentru proiectele de dezvoltare comunitară, însă comunitățile foarte sărace, lipsite de alte resurse, dar cu niveluri ridicate de încredere interumană, pot transforma această particularitate într-un atu pentru facilitarea proiectelor de dezvoltare la nivel local.

ECONOMIA SOCIALĂ

Preocupările pentru domeniu nu sunt noi, pe parcursul secolului al XIX-lea economia socială reprezentând o temă de interes atât la nivel european, cât și în Statele Unite și Canada. Raportul CIRIEC 2007 menționează prima referire la economia socială ca datând din 1830 și aparținând economistului liberal francez Charles Dunoyer, care pleda pentru o abordare morală a economicului în lucrarea *Tratat de economie socială*. În Spania, Ramón de la Sagra, publica în 1840 lucrarea *Lecții de economie socială*.

Întreprinderile sociale s-au dezvoltat în Europa ca răspuns la criza statului bunăstării. Spre finalul anilor '70, multe state europene se confruntau cu niveluri în creștere ale șomajului și cu ineficiența politicilor publice care abordau aceste probleme, ceea ce a dus la satisfacerea nevoilor emergente (locuire, îngrijirea copiilor, servicii pentru vârstnici, regenerare urbană, ocupare) de către întreprinderile sociale, deși în acea perioadă organizațiile nu erau reunite sub această denumire (Kerlin, 2006). Termenul a fost promovat inițial în Italia, de către revista *Impresa sociale*, lansată în 1990.

La nivel european, un aport semnificativ la popularizarea conceptului de economie socială l-au avut CIRIEC² și EMES European Research Network, organizații care colectează informații și derulează proiecte de cercetare asupra domeniului. Potrivit raportului CIRIEC 2007 (p. 20), caracteristicile definitorii ale întreprinderii sociale sunt organizarea privată, formală, autonomia deciziei, libertatea de apartenență, orientarea către satisfacerea nevoilor membrilor prin furnizarea de bunuri, servicii, asigurare și suport financiar, luarea deciziilor și distribuirea profitului independent de aportul de capital al fiecărui membru, aceștia având fiecare câte un vot.

¹ Datele provin din valul 1999–2002 al European Values Survey și Word Values Survey.

² *International Centre of Research and Information on the Public, Social and Cooperative Economy*.

Definiția întreprinderii sociale formulată de OECD evidențiază aceleași caracteristici, însă pune accentul pe capacitatea acesteia „de a aduce soluții inovative la problemele excluziunii sociale și șomajului” (Kerlin, 2006: 251). Deși obiectivul cel mai frecvent atribuit întreprinderilor sociale este cel de integrare prin muncă a grupurilor vulnerabile, acestea pot fi înființate și în scopuri precum dezvoltarea locală, protecția mediului, furnizarea de servicii sociale, turismul sau comerțul echitabil.

Noțiunea de economie socială nu a suscitat același nivel de interes și nu se bucură de aceeași recunoaștere în toate țările europene. Raportul CIRIEC 2012 semnalează o acceptare largă a termenului de economie socială în Spania, Franța, Portugalia, Irlanda și Grecia, acesta fiind cunoscut atât de reprezentanții sectorului public, cât și de cei ai mediului academic și ai organizațiilor de profil. În Italia, Cipru, Danemarca, Finlanda, Luxemburg, Suedia, Letonia, Malta, Polonia, Marea Britanie, Bulgaria și Islanda, termenul de economie socială este cunoscut, dar coexistă cu alte concepte precum sector non-profit, sector voluntar, întreprinderi sociale. Nivelul cel mai redus de recunoaștere a conceptului îl au Austria, Cehia, Estonia, Germania, Ungaria, Lituania, Olanda, Slovacia, România, Croația și Slovenia³. Organizațiile recunoscute ca aparținând economiei sociale în majoritatea statelor incluse în cercetarea CIRIEC 2012 sunt cooperativele, organizațiile mutuale, asociațiile și fundațiile. Acestea li se adaugă o serie de excepții⁴ precum companiile cu scop social în Belgia, cele de integrare în Spania, centrele de integrare socioeconomică în Polonia, sau unitățile protejate în România.

Defourny și Nyssens (2010) folosesc tipologia lui Esping-Andersen privind statul bunăstării pentru a caracteriza modelele diferite de economie socială la nivel european. Belgia, Franța, Germania și Irlanda sunt grupate, potrivit acestei tipologii, în modelul țărilor corporatiste, în care un rol important în furnizarea de servicii sociale revine asociațiilor finanțate și reglementate în principal de organisme publice. Cea de-a doua categorie descrisă de Defourny și Nyssens (2010) este cea a statelor sociodemocratice. Este vorba despre statele nordice (Suedia, Norvegia, Danemarca), caracterizate prin cele mai ridicate niveluri ale cheltuielilor publice în domeniul protecției sociale din Europa, o diviziune a atribuțiilor între stat, mediul privat și asociații și cu o tradiție puternică a mișcării cooperatiste. Cel de-al treilea model, al statelor liberale, are ca emblemă Marea Britanie. Deși raportul CIRIEC 2012 o plasează în categoria țărilor cu un nivel mediu de înțelegere și acceptare a termenului de economie socială, Marea Britanie a elaborat în 2002 o strategie pentru economia socială, revizuită în 2006. Modelul statelor sud-europene (Spania, Italia, Portugalia) se caracterizează prin niveluri mai reduse ale cheltuielilor publice cu protecția socială și prin subdezvoltarea sistemului de furnizare a serviciilor sociale, finanțat de stat.

³ Gradul de acceptare a termenului de economie socială pe baza răspunsurilor la întrebarea „Could you tell us whether the concept ‘social economy’ is recognized in your country?” Chestionarul a fost completat, în perioada februarie-aprilie 2012, de corespondenți ai CIRIEC din statele menționate, cu expertiză în domeniul economiei sociale.

⁴ Sociétés à finalité sociale (Belgia), Empresas de Inserción (Spania), Centres of Socio-Economic Integration (Polonia).

Italia și Spania sunt țări cu tradiție a activității cooperatiste, iar în Italia rolul acestora este chiar recunoscut de constituție.

Acestor modele de economie socială li se adaugă și cel al statelor central și est-europene, în care dezvoltarea economiei sociale este încetinită de o serie de factori: înțelegerea limitată a rolului acestui tip de organizații pentru dezvoltarea locală și națională, percepția negativă a cooperativelor prin asocieri cu regimul comunist, dependența excesivă a întreprinderilor sociale de donatori, lipsa cadrului legal de reglementare a cooperativelor și altor organizații nonprofit, lipsa de încredere în mișcările de solidaritate, cultura politică predominant parohială, dificultatea de a mobiliza resursele necesare (Defourny, 2010: 74–75).

În Europa de Vest, suportul pentru economia socială vine preponderent din partea sectorului guvernamental și al Uniunii Europene. UE reprezintă un actor important și în domeniul cercetării privind economia socială, fiind factorul care a impulsionat, prin amploarea finanțărilor, dezvoltarea interesului pentru economia socială și în România. Resurse importante au fost alocate pentru economia socială, prin Fondul Social European, ca urmare a recunoașterii rolului acesteia în domeniul ocupării și integrării persoanelor vulnerabile. La nivel european, economia socială a adus un aport semnificativ atât din punct de vedere economic, cât și social, furnizând locuri de muncă remunerate pentru peste 14,5 milioane de europeni, adică aproximativ 6,5% din populația ocupată a EU-27. În țări precum Italia, Suedia, Belgia, Franța sau Olanda procentul este mai mare, ajungând la valori cuprinse între 9% și 11,5% din populația ocupată (Monzón Campos și Chaves Ávila, 2012: 46).

Procentul este cu mult mai mic în România față de media europeană, doar 1,77% din populația ocupată lucrând în sectorul economiei sociale (Monzón Campos și Chaves Ávila, 2012, Constantinescu, 2011). La nivelul anului 2009, cele mai multe persoane erau angajate în cadrul asociațiilor și fundațiilor, urmate de cooperativele meșteșugărești, casele de ajutor reciproc și, pe ultimele locuri, cooperativele de consum și cele de credit, deși din punct de vedere al numărului de entități active din fiecare categorie, ierarhia nu este aceeași: cele mai numeroase sunt ONG-urile (23 100), urmate de CAR-uri (897), cooperative de consum (894), cooperative meșteșugărești (788) și cooperative de credit (65).

Atlasul Economiei Sociale (2011) semnalează faptul că asociațiile și fundațiile sunt organizațiile cele mai active în sectorul economiei sociale în România, atât din punct de vedere numeric (peste 23 000 de organizații active la nivelul anului 2009), cât și din punct de vedere financiar și al personalului angajat. În ceea ce privește domeniile de activitate, organizațiile neguvernamentale cele mai numeroase își desfășoară activitatea în domeniul social și caritabil (23,9%), urmate de cele din sport și activități de hobby (17,8%), educație, cercetare și formare profesională (10,6%), asociații agricole/ obști, la egalitate cu cele din domeniul culturii (9,2%), organizații religioase (8%).

Organizațiile neguvernamentale s-au dovedit un actor important pe piața serviciilor sociale din România, dar și „principalii agenți inovatori în procesul de dezvoltare locală” prin promovarea metodelor de lucru participative, implicarea populației în procesul decizional și în acțiunile realizate la nivel comunitar, crearea de

structuri locale, servicii comunitare sau inițierea proceselor de planificare strategică participativă (Petrescu și Stănilă, 2012: 357). Sub aspectul distribuției teritoriale, asociațiile și fundațiile sunt prezente în număr mai mare în regiunile cu nivel de dezvoltare mai ridicat (Centru, București-Ilfov, Nord-Vest), iar casele de ajutor reciproc și cooperativele, în regiunile cu nivel de dezvoltare mai scăzut (Nord-Est și Sud-Est) (Constantinescu, 2011).

ONG-urile sunt organizațiile cele mai active în accesarea oportunităților de finanțare. Analiza realizată de Lambru și Petrescu (2012) asupra tipurilor de proiecte privind economia socială finanțate prin POSDRU⁵ 2007–2013 în România în primii trei ani de finanțare, arată că din cele 113 proiecte depuse pe axele 6.1. (Dezvoltarea economiei sociale) și 6.2. (Îmbunătățirea accesului și a participării grupurilor vulnerabile pe piața muncii), 67 au ca beneficiari ONG-urile, 40 instituții publice, două organizații religioase, un sindicat și cinci societăți comerciale. Cum activitatea ONG-urilor (cu excepția asociațiilor agricole și a obștilor), promotori importanți ai dezvoltării locale, se desfășoară preponderent în zone urbane, bogate, putem presupune că un volum consistent al finanțărilor se îndreaptă către astfel de comunități, și nu spre cele mai sărace, care au cea mai redusă capacitate de accesare a fondurilor și de implementare a proiectelor de dezvoltare locală sau promovare a economiei sociale. Astfel, putem identifica o practică de alocare a fondurilor care, în loc să reducă decalajele de dezvoltare, nu face decât să le adâncească.

Structuri care au supraviețuit din perioada comunistă, cooperativele, se confruntă cu dificultăți importante din cauza concurenței cu produsele fabricate în serie, mai ieftine, sau a tehnologiei. Dincolo de producția de confecții, serviciile de croitorie, coafură–frizerie sau reparații auto, în cazul cooperativelor meșteșugărești, și serviciile de comerț, pentru cooperativele de consum, o sursă de venit o reprezintă închirierea de spații. Anii 1945–1989 au reprezentat o perioadă prosperă pentru activitatea cooperativelor, ca urmare a intervenției statului care a constrâns indivizii să devină membrii ai acestor structuri. După 1989, numărul cooperativelor a crescut, însă acest lucru s-a produs prin divizarea celor existente. În același timp, cooperativele s-au confruntat cu un declin al numărului de membri și angajați, precum și al veniturilor, ca urmare a reducerii capacității de producție și vânzare. În comunitățile rurale, cooperativele agricole, cele de consum și de credit aproape că au dispărut; la fel și rolul lor de *stakeholder* în dezvoltarea locală (Petrescu și Stănilă, 2012).

Activitatea Caselor de Ajutor Reciproc se axează pe oferirea de suport financiar membrilor, prin intermediul împrumuturilor cu dobândă redusă în scopul achiziționării de bunuri de folosință îndelungată. În funcție de grupul-țintă, casele de ajutor reciproc se împart în două categorii – pentru salariați și pentru pensionari –, diferența majoră dintre acestea fiind că cele pentru pensionari oferă și servicii sociale membrilor, de tipul ajutoarelor pentru înmormântări sau al serviciilor medicale subvenționate. Unele dintre CAR-urile pentru pensionari dezvoltă activități generatoare de venit (cabinete medicale sau mici afaceri în domeniul serviciilor auxiliare – croitorie, confecționare de încălțăminte, frizerie, transport

⁵ Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007–2013.

funerar etc.) și ulterior, redirecționează banii către membri. Petrescu și Stănilă (2012) arată că numărul CAR-urilor pentru salariați s-a redus, ca urmare a diminuării activității sau chiar închiderii unui număr important de întreprinderi, în timp ce activitatea CAR-urilor pentru pensionari a luat amploare și s-a diversificat.

În România, funcționarea organizațiilor care respectă principiile economiei sociale este reglementată de legislație specifică, elaborarea unui cadru unitar privind domeniul fiind încă pe agenda publică. Organizațiile nu sunt reunite sub titulatura de întreprindere socială, abia recent introdusă în discursul la nivel național. În ultimii ani au fost elaborate și supuse dezbaterii trei proiecte de lege, vizând antreprenoriatul social (iulie 2011) și economia socială (decembrie 2011 și septembrie 2012). În cadrul dezbaterilor, principala nemulțumire exprimată de reprezentanții entităților de economie socială s-a îndreptat către centrarea proiectului de lege asupra grupurilor vulnerabile, neglijând semnificația mai largă a economiei sociale. Analiza asupra proiectelor finanțate prin axele 6.1 și 6.2. ale POSDRU 2007–2013 realizată de Lambru și Petrescu (2012) a identificat populația roma, femeile, deținuții și persoanele cu dizabilități ca principalele grupuri-țintă ale acestor proiecte.

Înțelegerea limitată a conceptului de economie socială și restrângerea acestuia la reintegrarea pe piața muncii a șomerilor s-a răsfrânt și asupra procesului consultativ inițiat de Ministerul Muncii, Familiei și Protecției Sociale în vederea elaborării proiectului de lege privind economia socială. Lambru și Petrescu (2012: 178) semnalează faptul că reprezentanții sectorului cooperatist au lipsit de la consultările publice, în ciuda faptului că au fost invitați, și pun acest lucru pe seama dificultăților sectorului cooperatist de a înțelege propriul rol și loc între entitățile de economie socială și a înțelegerii insuficiente a conceptului de întreprindere socială.

ECONOMIE SOCIALĂ ȘI CAPITAL SOCIAL

Discursul privind menirea economiei sociale s-a extins recent, alături de rolul în generarea de locuri de muncă și furnizarea de servicii și bunuri, fiind recunoscută și capacitatea acesteia de a construi și consolida capacități și capital social, în demersul de satisfacere a nevoilor sociale și de integrare socială. Economiei sociale i s-a atribuit și rolul de tampon împotriva crizei, datorită motivației nonprofit, a flexibilității financiare, urmării de strategii pe termen lung și angajamentelor sociale. Raportul CIRIEC 2012 atrage atenția asupra impactului mai redus al crizei din perioada 2008–2012 asupra ocupării în sectorul economiei sociale, față de ocuparea în companii tradiționale și amintește potențialul economiei sociale de a contribui la dezvoltarea economică, spre exemplu, prin regenerarea zonelor industriale aflate în declin sau a celor urbane degradate. De cealaltă parte, experiența din Statele Unite a demonstrat că programele de dezvoltare comunitară, finanțate de diferite agenții guvernamentale, pot oferi suport substanțial întreprinderilor sociale, deși obiectivele programelor nu vizează în mod direct acest aspect (Kerlin, 2006).

Conceptul de capital social este utilizat din ce în ce mai intens de către Banca Mondială, OECD și alte organizații, în contextul dezvoltării economice locale și al economiei sociale, fiind prezent și în politicile europene recente. În Marea Britanie, cu prilejul revizuirii formelor de organizare a întreprinderilor sociale (2002), Unitatea de strategie a identificat construirea de capital social ca unul dintre avantajele sprijinirii întreprinderilor sociale. Pentru că se bazează, în activitatea lor, pe *angajamentul* și *încrederea* voluntarilor și a partenerilor și pe *relațiile strânse* dintr-un anumit context local și își propun atingerea de obiective multiple, precum dezvoltarea locală și încadrarea pe piața muncii, întreprinderile sociale au fost catalogate drept generatoare de capital social. Însă acesta nu este singurul beneficiu al inițiativelor de economie socială, la nivel comunitar având loc și o consolidare a economiei. Iar în ceea ce privește modul de constituire, s-a constatat că întreprinderile sociale dezvoltate în jurul unor interese comune și nu pe principiul proximității geografice, oferă premisele dezvoltării unor relații puternice în afara comunității, esențiale pentru dezvoltarea capitalului sociale de tip *bridging* (Evans și Syrett, 2007: 60).

Examinarea relației dintre economia socială și capitalul social se dovedește pertinentă și dacă ținem cont de accentul pus pe activitățile de *cooperare*, *încredere* și *reciprocitate* (spre exemplu, în cazul asociațiilor mutuale), capacitatea acestora de a promova activități de *voluntariat* în comunitate și de a construi infrastructură la nivelul comunităților deprivatate, sub acest din urmă aspect, economia socială având impact similar sau chiar mai mare decât asistarea directă a membrilor comunităților (Evans și Syrett, 2007).

Hulgård și Spear (2006) identifică două perspective asupra influențelor dintre capitalul social și economia socială: prima, axată pe rolul indivizilor și al grupurilor în formarea de rețele sociale și, cea de-a doua, instituțională, centrată pe analiza actorilor și instituțiilor statului, pieței și societății civile. Prima abordare, pune accentul pe capitalul social de tip *bonding*, care aproape că se produce singur de fiecare dată când indivizii interacționează, și, deși recunoaște rolul capitalului social de tip *bridging*, nu ia în considerare oportunitatea depășirii dificultăților în crearea acestuia prin intermediul măsurilor instituționale. Necesitatea înțelegerii acestei relații a stat la baza a diferite proiecte de cercetare, printre care și proiectul CONCISE⁶, finanțat prin Programul-Cadru 5 al Uniunii Europene, sau proiectul PERSE⁷, care s-a apropiat destul de mult de perspectiva instituțională asupra capitalului social.

Abordarea instituțională accentuează importanța instituțiilor în dezvoltarea întreprinderilor sociale, sprijinul instituțional având potențialul de a compensa alte probleme ale organizațiilor. În cazul întreprinderilor sociale, sprijinul public se dovedește important pentru accesul la resurse financiare și în termeni de utilizare a

⁶ *The Contribution of Social Capital in the Social Economy to Local Economic Development in Western Europe.*

⁷ *The Socio-Economic Performance of Social Enterprises in the Field of Integration by Work.*

capitalului social de tip *bridging*. Suportul public s-a dovedit, la rândul său, în cadrul proiectului CONSCISE, o resursă care genera competiție între întreprinderile sociale.

Rețelele întreprinderii sociale cu alte organizații și instituții sunt componente ale capitalului social de tip *bridging*. Nu toate întreprinderile sociale au însă aceeași deschidere pentru colaborarea cu alte structuri și participarea în rețele locale, regionale sau chiar naționale, diferențele fiind explicate de Hulgård și Spear (2006) prin gradul diferit de instituționalizare a contextului în care întreprinderile sociale își desfășoară activitatea. Autorii dau exemplu rețelele formale la nivel local sau regional, frecvente în rândul întreprinderilor sociale de integrare în muncă (WISE) din Belgia și Italia, țări cu cadru instituțional dezvoltat. Majoritatea cooperativelor sociale sunt membre ale unor organizații-umbrelă, consorții locale care la rândul lor fac parte dintr-un consorțiu național și care au rolul de reprezentare a intereselor cooperativelor și de a contribui la elaborarea de politici în domeniu. De asemenea, așa cum menționau reprezentanții Italiei în cadrul proiectului PERSE, aceste consorții oferă cooperativelor consiliere administrativă, asistență fiscală sau training (Hulgård și Spear, 2006: 101). În alte țări, relaționarea se produce, de multe ori, pe baza unor contacte informale și oferă acces la informații privind oportunități de afaceri sau comunitatea locală, dar reprezintă și o modalitate de creștere a vizibilității organizației prin acorduri tacite de promovare între reprezentanții organizațiilor.

În România, spre exemplu, cercetarea „INTEGRAT – Resurse pentru femeile și grupurile roma excluse social”, derulată în perioada august 2010 – mai 2011, indică faptul că entitățile de economie socială din regiunile de dezvoltare București-Ilfov și Sud-Est colaborează, mai degrabă, cu organizații cu același profil. Raportându-se la disponibilitatea de colaborare pentru implementarea unor proiecte comune în viitor, reprezentanții ONG-urilor din cele două regiuni și-au exprimat intenția de a încerca „pe cont propriu, însă dacă va fi posibil în parteneriat cu o instituție publică/ONG”, opțiunea derulării proiectului exclusiv pe cont propriu plasându-se pe ultimul loc. La polul opus, s-au plasat CAR-urile și cooperativele, mult mai puțin deschise față de colaborările viitoare. Reprezentanții CAR-urilor au ales ca primă opțiune oferirea de noi forme de suport pentru membri pe cont propriu și abia apoi prin intermediul unui parteneriat cu o instituție publică sau ONG, iar reprezentanții cooperativelor nici nu au luat în calcul varianta parteneriatului (Cace și Stănescu, 2011).

Reprezentantul unei organizații neguvernamentale din București, intervievat în cadrul proiectului *Integrat*, a accentuat necesitatea colaborării dintre entitățile active în domeniul economiei sociale pentru sustenabilitatea proiectelor și a organizațiilor: „*nu credem că numai noi facem proiecte de economie socială pe lumea asta, este clar că sunt și alții care fac. Ori dacă nu începem să colaborăm între noi, să ne uităm unii la alții (...) și să ne folosim toate experiențele astea în ceea ce face fiecare, nu cred că vom ajunge foarte departe*”.

Hulgård și Spear (2006) subliniază importanța conexiunilor cu actori puternici din punct de vedere politic și administrativ, care facilitează accesul la instituții publice și la resursele de care acestea dispun. Reprezintă o strategie eficientă pe termen lung, prin lărgirea portofoliului și a rețelilor, factori esențiali pentru sustenabilitatea organizației. Și varietatea *stakeholderilor* din consiliul de administrare al organizației poate facilita dezvoltarea de relații cu actori diverși, din afara acesteia, și deci intensificarea capitalului social de tip *bridging*. Accesul la informații despre contracte sau finanțări, contactele „potrivite” oferă, într-adevăr, un avantaj important organizației. Însă acest lucru se realizează ocolind reglementările aplicabile tuturor organizațiilor și subminând capitalul social colectiv. Este vorba despre o incompatibilitate între capitalul social individual și cel colectiv, așa cum o descriu Portes și Landolt (2000).

Proiectul CONSCISE s-a derulat pe o perioadă de trei ani, începând cu martie 2000, în patru state europene (Spania, Germania, Suedia și Marea Britanie) și a pornit de la definirea capitalului social pe baza a șase componente principale: încredere, reciprocitate, norme comune, sentiment de apartenență și angajament, rețele sociale și canale de informare. Obiectivul general al proiectului l-a constituit identificarea modului în care întreprinderile sociale din Europa folosesc și construiesc capital social, facilitând, astfel, dezvoltarea economică locală, coeziunea socială și incluziunea. Una dintre dificultățile întâmpinate pe parcursul proiectului a fost aceea a distincției între „a folosi” și „a genera” capital social, din moment ce pe măsură ce, sau de câte ori este utilizat, capitalul social este, în același timp, creat și se intensifică. În cadrul proiectului au fost selectate câte două localități din fiecare țară și pentru fiecare dintre acestea a fost realizat un profil al localității. Ulterior, asupra unei întreprinderi sociale din fiecare localitate s-a derulat un proces de audit social, pe parcursul a doi ani. Proiectul a pornit de la premisa că în toate fazele dezvoltării unei întreprinderi sociale capitalul social constituie o resursă importantă, prin aceea că reduce costurile tranzacționale, este reutilizabil, nu se diminuează o dată cu utilizarea și facilitează coeziunea socială.

Cercetarea nu a găsit dovezi în sprijinul ipotezei potrivit căreia capitalul social local influențează semnificativ înființarea unei întreprinderi sociale, dar a atras atenția asupra rolului comunității ca factor important de context. Rezultatele au evidențiat însă importanța legăturilor de tip *bridging* construite cu sectorul public, prin prisma complementarității celor două: în timp ce sectorul public deține abilitățile, resursele și puterea de care economia socială are nevoie, activitățile de economie socială conferă legitimitate obiectivelor de politică publică. Capitalul social de tip *bridging* se dovedește mai util pe măsură ce organizația se dezvoltă mai mult și necesită, pentru supraviețuire, nu doar planuri de afaceri și cunoștințe temeinice asupra domeniului de activitate și a oportunităților de piață, ci relații atât în interiorul comunității (*bonding*), cât și în afara acesteia (*bridging*) (CONSCISE, 2003: 102–104).

În ceea ce privește cooperarea, raportul CONSCISE (2003) arată că întreprinderile sociale nu relaționau constant cu alte organizații de profil și adesea erau în competiție

cu acestea pentru suportul sectorului public și finanțare. Cu toate acestea, în perioadele de criză, relațiile cu celelalte organizații și reputația întreprinderii sociale deveneau mai importante.

Analizând fiecare dintre cele șase componente ale capitalului social, așa cum a fost definit în cadrul proiectului, a fost pusă în lumină natura interdependentă a acestora: sentimentul de apartenență facilitează dezvoltarea relațiilor bazate pe încredere între oameni, fluxul ineficient de informații poate determina o scădere a sentimentului de apartenență și a încrederii față de organizație, iar eficiența canalelor de informare depinde, la rândul său, de rețele și de încredere. De asemenea, a fost evidențiată natura duală a conceptelor de *apartenență* și *angajament comun*: pe de o parte, este vorba despre angajamentul față de un scop comun, de valori comune, cu rol important în fazele inițiale ale unei întreprinderi sociale, iar pe de altă parte, este vorba despre sentimentul de apartenență și responsabilitate a întreprinderilor sociale față de comunitatea locală (CONSCISE, 2003: 98). Componenta cea mai importantă pentru construirea capitalului social s-a dovedit a fi încrederea care, prin mecanisme precum efortul voluntarilor, în special în situații de criză, sau înțelegeri nescrise în locul unor contracte formale, contribuie la reducerea costurilor tranzacționale.

Deși interviurile realizate în cadrul proiectului *Integrat* nu au vizat componenta de capital social, respondenții au adus în discuție o serie de componente relevante, precum cooperarea cu alte organizații de profil, relațiile sociale sau încrederea. Cu privire la acest din urmă aspect, reprezentantul unei organizații neguvernamentale din județul Brăila declara: „oamenii au încredere în organizațiile care au făcut ceva, în organizațiile care sunt la început...mai puțin. Dar încrederea se construiește, este un proces care durează”.

În concordanță cu literatura de specialitate, cercetarea din cadrul proiectului CONSCISE a identificat un continuum rural – urban în ceea ce privește stocul de capital social, localitățile rurale obținând cel mai ridicat scor la indexul privind capitalul social, iar cele urbane, scorul cel mai mic. Întreprinderile sociale din comunitățile rurale, puține la număr, par să fi luat naștere „organic”, ca răspuns la nevoile identificate de localnici, motiv pentru care importanța lor în comunitate este ridicată. De cealaltă parte, întreprinderile sociale din mediul urban par formate în jurul unor interese specifice (rețele bazate pe religie, etnie etc.).

În ceea ce privește imaginea antreprenorului, Hulgård și Spear (2006) semnalează o promovare excesivă în literatură a imaginii antreprenorului individual și atrag atenția asupra faptului că în sectorul economiei sociale, dominat de valori de reciprocitate și acțiune colectivă, este foarte puțin probabil ca acesta să fie modelul dominant. Antreprenorul individual este, mai degrabă, o excepție, lucru confirmat și de datele colectate în cadrul proiectului CONSCISE, care a identificat o singură întreprindere socială, din cele opt analizate, care a luat naștere dintr-o inițiativă individuală. Iar dintre indivizii care au contribuit la dezvoltarea întreprinderilor sociale, prea puțini se autodefineau ca antreprenori sociali. Aceștia

își reuneau eforturile în jurul valorii centrale a spiritului de cooperare, opusă celei liberale a antreprenorului individual.

Având la bază elemente precum încrederea, reciprocitatea, relațiile sociale, impactul capitalului social asupra întreprinderilor sociale și a economiei sociale este, cel mai probabil, calitativ, în termeni de mobilizare și utilizare a resurselor, și nu cantitativ, cuantificabil în indicatori, precum numărul de întreprinderi sociale sau dimensiunea sectorului (Evans și Syrett, 2007).

CONCLUZII

Capitalul social generează preponderent efecte pozitive, însă nu poate fi privit ca o soluție pentru toate problemele societății și nici nu poate dezvolta comunități și economie socială de unul singur, fără a fi susținut de celelalte forme de capital. Portes și Landolt (2000) avertizau asupra așteptărilor exagerate vizavi de efectele capitalului social, mai ales în condițiile absenței sau insuficienței resurselor materiale. Trebuie permanent avut în vedere rolul capitalului social de a mobiliza resursele, și nu trebuie confundat cu resursele în sine, pe care nu are capacitatea de a le substitui.

Evans și Syrett (2007) au arătat că în comunitățile deprivatate, cu deficiențe importante atât sub aspectul economiei sociale, cât și în ceea ce privește alte surse de capital, a fost adoptată, adesea, strategia construirii simultane a economiei sociale și a capitalului social. Dificultățile definirii capitalului social, amintite într-un număr important de studii, pot ridica probleme și în delimitarea foarte clară a influențelor dintre capitalul social și economia socială. Cu toate acestea, punctele comune ale celor două sunt evidente: activitatea organizațiilor de economie socială este orientată de scopuri sociale, bazată pe participare, voluntariat, solidaritate și responsabilitate, încredere și reciprocitate, adică acele elemente care alcătuiesc nucleul capitalului social.

Stocul de capital social al unei comunități este extrem de important în determinarea potențialului de înființare a unei întreprinderi sociale sau de dezvoltare locală a comunității, însă nu este singurul factor care trebuie luat în considerare. Nu trebuie neglijat raportul dintre capitalul social de tip *bonding* și cel de tip *bridging*. Înclinarea excesivă a balanței spre capitalul de tip *bonding* poate pune probleme din punct de vedere al deschiderii și flexibilității comunității față de implementarea proiectelor de dezvoltare, în timp ce dezvoltarea în exces a capitalului social de tip *bridging* poate priva comunitatea de implicarea membrilor, ca urmare a lărgirii orizontului și a conștientizării tentațiilor din afara comunității. Pe de altă parte, atenția acordată unui anumit tip de capital în relație cu economia socială, poate diferi și în funcție de stadiul dezvoltării întreprinderii sociale.

Determinarea influențelor dintre capitalul social și economia socială, la nivel național se dovedește mai dificilă ca urmare a rarității capitalului social cu rol pozitiv în dezvoltare. Nivelul redus al capitalului de tip *bridging* se reflectă în

relațiile cu alte organizații și în afara comunităților ale întreprinderilor sociale, cercetările actuale indicând deja curențe importante ale organizațiilor de economie socială din punctul de vedere al cooperării cu alte entități. În ceea ce privește riscurile unui nivel ridicat de capital social de tip *bonding*, experiența diverselor proiecte de dezvoltare implementate de ONG-uri a demonstrat că acestea pot fi depășite prin procese de facilitare comunitară și planificare strategică participativă.

România s-a dovedit deficitară atât din punct de vedere al stocului de capital social de tip *bridging*, românii fiind mai puțin sociabili decât alți europeni, mai puțin activi civic și mai neîncrezători, cât și din punctul de vedere al înțelegerii limitate a conceptului de economie socială. Cunoașterea conceptului de capital social și înțelegerea influențelor dintre acesta și economia socială pot avea însă implicații puternice pentru autorități, în vederea formulării de politici pentru întărirea economiei sociale, obiectiv pentru atingerea căruia au fost acordate finanțări considerabile, și pentru dezvoltarea economică locală. Un prim pas în acest sens ar trebui să îl reprezinte încorporarea acestei dimensiuni în cadrul proiectelor de cercetare asupra economiei sociale, conștientizând însă că impactul capitalului social este unul calitativ.

BIBLIOGRAFIE

1. Amin, A., Cameron, A., Hudson, R., *Placing the Social Economy*, London and New York, Routledge, 2004.
2. Arpinte, D., Cace, S., Scoican, N. A., (coord.), *Economia socială în România – două profiluri regionale*, București, Editura Expert, 2010.
3. Bauer, C. M., Guzmán, C., Santos, F. J., *Social capital as a distinctive feature of Social Economy firms*, în „International Entrepreneurship and Management Journal”, no. 8 (4), 2012, pp. 437–448.
4. Cace, S., (coord.), *Economia socială în Europa*, București, Editura Expert, 2010.
5. Cace, S., Stănescu, S., Percepția cadrului instituțional și legislativ de către reprezentanții entităților de economie socială, în Stănescu, S., Cace, S., Alexandrescu, F. (coord.), *Între oportunități și riscuri: Oferta de economie socială în Regiunile de dezvoltare București-Ilfov și Sud-Est*, București, Editura Expert, 2011, pp. 57–68.
6. Constantinescu, Ș., (coord.), *Atlasul Economiei Sociale. România 2011*, București, Institutul de Economie Socială, 2011.
7. Defourny, J., Concept and realities of social enterprise: a European perspective, în Fayolle, A., Matlay, H. (eds.), *Handbook of Research on Social Entrepreneurship*, Cheltenham, UK, Edward Elgar Publishing, 2010, pp. 57–87.
8. Defourny, J., Nyssens, M., *Social enterprise in Europe: At the crossroads of market, public policies and third sector*, în „Policy and Society”, vol. 29, no. 3, 2010, DOI: 10.1016/j.polsoc.2010.07.002.
9. Evans, M., Syrett, S., *Generating social capital? The social economy and local economic development*, în „European Urban and Regional Studies”, no. 14 (1), 2007, pp. 55–74.
10. Field, J., *Social Capital* (Second edition), Oxon and New York, Routledge, 2008.
11. Hulgård, L., Spear, R., Social entrepreneurship and the mobilization of social capital in European social enterprises, în Nyssens, M., (ed.), *Social Enterprise. At the crossroads of market, public policies and civil society*, London and New York, Routledge, 2006, pp. 85–108.

12. Ilie, S., Economia socială – resursă pentru nevoile sociale, în Stănescu, S., Cace, S., (coord.), *Alt fel de ocupare: Cererea de economie socială în Regiunile de dezvoltare București-Ilfov și Sud-Est*, București, Editura Expert, 2011, pp. 154–173.
13. Kay, A., *Social capital, the social economy and community development*, în „Community Development Journal”, vol. 41, nr. 2, 2006, pp. 160–173.
14. Kerlin, J., *Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences*, în „Voluntas”, no. 17, 2006, pp. 247–263.
15. Lambriu, M., Petrescu, C., *Trends and Challenges for Social Enterprises in Romania*, în „International Review of Social Research”, vol. 2, no. 2, 2012, pp. 163–182.
16. Monzón Campos, J. L., Chaves Ávila, R., *The Social Economy in the European Union*, CIRIEC, 2007.
17. Monzón Campos, J. L., Chaves Ávila, R., *The Social Economy in the European Union*, CIRIEC, 2012.
18. Nasioulas, I., *Social Cooperatives in Greece. Introducing New Forms of Social Economy and Entrepreneurship*, în „International Review of Social Research”, vol. 2, no. 2, 2012, pp. 151–171.
19. Ostrom, E., *Guvernarea bunurilor comune: evoluția instituțiilor pentru acțiunea colectivă*, Iași, Editura Polirom, 2007.
20. Petrescu, C., Stănilă, G., *The impact of social enterprises on local development*, în „Calitatea vieții”, nr. 4, 2012, pp. 345–360.
21. Portes, A., Landolt, P., *Social Capital: Promise and Pitfalls of its Role in Development*, în „Journal of Latin American Studies”, no. 32, 2000, pp. 529–547.
22. Putnam, R. D., *The Prosperous Community: Social Capital and Public Life*, în „The American Prospect”, vol. 4, no. 13, 1993, pp. 35–42.
23. Sandu, D., *Dezvoltare comunitară. Cercetare, practică, ideologie*, București, Editura Polirom, 2005.
24. Voicu, B., *Riscurile politicilor de dezvoltare bazate pe formarea capitalului social*, în „Sociologie Românească”, vol. VI, nr. 1, 2008, pp. 11–25.
25. Voicu, B., Voicu, M., *Volunteers and Volunteering in Central and Eastern Europe*, în „Slovak Sociological Review”, vol. 41, no. 6, 2009, pp. 539–563.
26. Voicu, B., *Capital social în România începutului de Mileniu: Drumet în țara celor fără de prieteni?*, Iași, Editura Lumen, 2010.
27. Woolcock, M., *The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes*, disponibil online la <http://www.oecd.org/innovation/research/1824913.pdf>.
28. *** CONSCISE, *The contribution of Social Capital in the Social Economy to Local Economic Development in Western Europe*, Final report, 2003.

In recent years, the interest for social economy has increased, both in terms of theoretical approaches and policy initiatives. The concerns regarding the contribution of social economy and social capital to local economic development have widened as well. The discourse on the role of social economy has expanded: along with its role in generating employment and providing goods and services, it is now recognized its ability to build and strengthen capacities and social capital, in its efforts to meet social integration needs. Due to their flexible nature and the orientation towards social purposes, rather than maximizing profit, the social economy organizations can easily adapt to development needs, taking into account the values of the actors involved in the process.

The concept of social capital is being used more frequently by the World Bank, OECD and other organizations in the context of local economic development and social economy, and in recent European policies. This article explores the concept of social capital and the manner in which it is

generated and used within the social economy. It presents the perspectives of Bourdieu, Coleman and Putnam on social capital, the distinction between bridging and bonding social capital, and its role in the development process. Reviewing the main risks associated with development policies focused exclusively on social capital – excessive strengthening of bonding social capital and weakening of bridging social capital, and, therefore, the risk of community isolation, increasing latent inequalities or ignoring some forms of social capital, such as trust –, the article does not overrate its role.

Trust is one of the elements due to which social enterprise was included in the category of social capital generators, along with its emphasis on cooperation, reciprocity and voluntary activities. Social capital stock has proved an important factor in determining the potential of establishing a social enterprise or developing the community, but is not the only factor to be taken into account, nor it has the ability to substitute other resources. Also, we should not neglect the relationship between bridging and bonding social capital, the excessive tilt of this balance towards one or the other having significant effects on the implementation of local development projects and on the development of social enterprises. On the other hand, the focus on a particular type of social capital in relation to social economy may differ, depending on the stage of development of the social enterprise.

Most research on social economy in Romania focused on issues such as the characteristics of social economy organizations, their history and the challenges they have to face, the legislative issues and forms of support. The role of social capital in developing social economy, as part of local economic development, it is not among the areas of interest of recent research projects at national level. Romania is rather poor, both in terms of bridging social capital and in terms of understanding the concept of social economy. Understanding the relationship between social capital and social economy can have important influences for decision makers in order to design policies to strengthen the social economy, a goal for which they were granted substantial funding. A first step in this direction would be to incorporate this dimension in research projects, acknowledging, however, that the impact of social capital is a qualitative one.

Keywords: social capital, social economy, social enterprise, local development.

Primit: 22.04.2013

Acceptat: 30.05.2013

Redactori: Ioan Mărginean,
Mihaela Lambriu,
Claudia Petrescu