



Estudios de Economía Aplicada

ISSN: 1133-3197

secretaria.tecnica@revista-eea.net

Asociación Internacional de Economía
Aplicada
España

CHAVES ÁVILA, RAFAEL; MONZÓN CAMPOS, JOSÉ LUIS

Panorama de la investigación en Economía social

Estudios de Economía Aplicada, vol. 26, núm. 1, diciembre, 2008, pp. 29-55

Asociación Internacional de Economía Aplicada

Valladolid, España

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=30114081002>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Panorama de la investigación en Economía social

RAFAEL CHAVES ÁVILA

Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativa (IUDESCOOP)

Campus de Los Naranjos.

Facultad de Economía

Avenida de Los Naranjos, s/n. 46022 Valencia

e-mail: Rafael.chaves@uv.es

JOSÉ LUIS MONZÓN CAMPOS

Campus de Los Naranjos

Facultad de Economía

Avenida de Los Naranjos, s/n. 46022 Valencia

RESUMEN

En los últimos decenios las investigaciones sobre el tema de la economía social han conocido un notable impulso. El artículo pasa revista al estado actual de la investigación en esta materia y analiza las más importantes propuestas teóricas elaboradas en el ámbito del denominado *tercer sector*, deteniéndose en los dos enfoques teóricos más relevantes, el de la *economía social* (ES) de raíz continental europea que integra a cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones y el del sector no lucrativo integrado por las organizaciones no lucrativas —*non profit organizations* (NPO)—, promovido por la literatura económica anglosajona. El artículo concluye afirmando que, aunque existen varias similitudes entre ambos enfoques, y un espacio común de organizaciones microeconómicas consideradas por los mismos, también se dan importantes divergencias conceptuales y metodológicas que no hacen posible la configuración del tercer sector (TS) como un simple resultado de agregación de los grupos de entidades contempladas por ambos enfoques.

Palabras clave: Economía Social, Sector no lucrativo, tercer sector, cooperativas, mutualidades, asociaciones, fundaciones, investigación, teorías.

The Research on Social Economy (Third Sector). An Overview

ABSTRACT

Research on social economy has experienced a remarkable momentum in recent decades. This article reviews the current state of research in this field and analyzes the most important theoretical proposals drawn up within the so-called *third sector*, pausing at the two most important theoretical approaches. Firstly, *Social Economy*, with its continental Europe roots and integrating cooperatives, mutual insurance societies, associations, foundations, and secondly the *Non-Profit Organizations* —promoted by the English economic literature. This article concludes asserting that there are several similarities between the two approaches, and also some common ground made from microeconomic organizations considered by such approaches. However, there are also important conceptual and methodological differences that do not make the third sector possible just as a simple sum of entity groups covered by both approaches.

Keywords: Social economy, co-operatives, third sector, non profit sector, mutual societies, associations, foundations, research, approach.

Clasificación JEL: P130, Q130, L310.

1. INTRODUCCIÓN

Durante las décadas que siguieron a la 2ª Guerra Mundial se forjó en los países desarrollados un modelo socioeconómico basado en el dominio y simbiosis de dos grandes sectores institucionales, por un lado, el sector público y por otro, el sector empresarial privado capitalista. Este modelo tenía su apoyo, desde el plano intelectual, en el predominio de la concepción keynesiana o más exactamente, de la síntesis neoclásico-keynesiana. Desde esta visión se establecía una división sistémica de funciones según la cual el sector privado produciría eficientemente los bienes y servicios que elevarían el nivel de bienestar material de las sociedades y daría ocupación a la población activa mientras el Estado sería el garante, a través de sus políticas económicas, de corregir los desequilibrios y fallos del mercado, regular los ciclos económicos, combatir las prácticas restrictivas de la competencia, la producción de bienes preferentes y la redistribución de la renta. Estas dos últimas funciones serían la base de los modernos Estados de bienestar, los cuales sancionaría que lo 'social' sería gestionado casi exclusivamente por el Estado. En muchos casos, un fuerte sector público empresarial en actividades estratégicas complementaba a la iniciativa empresarial privada.

Este modelo socioeconómico y su concepción intelectual, dominantes hasta bien entrados los años setenta, contribuyeron a eclipsar, pero nunca desplazar y hacer desaparecer a formas socioeconómicas que habían estado presentes en las economías desde los albores del capitalismo que desde el siglo XIX se autodenominaron 'Economía Social': las cooperativas, asociaciones y mutualidades, entre otras. Estas formas de producción, no sólo sobrevivieron en el nuevo modelo socioeconómico denominado fordista, sino que continuaron siendo piezas claves en ámbitos significativos del sistema. En efecto, el propio sistema público de la seguridad social, uno de los pilares de los Estados de bienestar, no sólo se edificó a partir del modelo de las sociedades de socorros mutuos, auténticas innovaciones sociales del movimiento obrero al objeto de dar respuesta a necesidades de cobertura de riesgos ligados al mundo del trabajo, sino que su arquitectura institucional se apoyó en las estructuras mutualistas de economía social existentes, coexistiendo una caja central pública con cajas mutualistas. Por su parte, las políticas agrarias de posguerra, como la política agraria comunitaria, se apoyaron en las formas asociativas agrarias, principalmente en las cooperativas agrarias, para implementarse. El crédito financiero a las pequeñas empresas, a las pequeñas explotaciones agrarias y a las familias continuó gestionándose principalmente a través de instituciones financieras de carácter social, como las cajas de ahorros y sus montes de piedad y las cooperativas de crédito (Vienney, 1991; Defourny y Monzón, 1992; Tomás-Carpi, 1997; Demoustier, 1999).

Es en los últimos treinta años, en un contexto de profunda crisis y transformación del paradigma dominante hasta entonces, cuando la economía social ha recuperado posiciones en la agenda de los poderes públicos y en la actividad de los intelectuales. En efecto, durante el reciente periodo histórico tanto el modelo de desarrollo económico como el modelo de Estado de bienestar imperantes han expe-

rimentado profundas mutaciones: se ha intensificado el proceso de internacionalización de las economías, favoreciendo con ello la entrada en el escenario internacional de nuevas potencias económicas, se ha tendido a la fragmentación de los procesos productivos, favoreciendo la multiplicación de unidades productivas de pequeña dimensión, se ha acelerado el cambio tecnológico acompañado de una nueva ola de productos y procesos (los ligados a las tecnologías de la información y la comunicación) y se ha extendido el modelo de gestión privada de servicios públicos. En este contexto se han reavivado viejos problemas, como el del desempleo y la destrucción de tejido empresarial, cuando no de sectores enteros de actividad económica, y han emergido nuevas demandas y necesidades sociales a los cuales el tradicional tándem sector público-sector empresarial privado capitalista ha sido incapaz de dar respuestas plenamente satisfactorias, mientras ese sector social ha resurgido con fuerza y con nuevas formas.

En el ámbito científico la atención prestada a esta realidad socioeconómica ha crecido fuertemente desde los primeros años ochenta. Pero esta atención ha sido predominantemente fragmentada, en el sentido de abordar subfamilias de la economía social, como las cooperativas agrarias, las cooperativas de trabajo asociado y las sociedades laborales, las organizaciones voluntarias, etc., y de carácter disciplinar. Minoritariamente las investigaciones han abordado el conjunto de la economía social y han presentado un enfoque interdisciplinar. A finales de los años ochenta varios especialistas en economía social como Powell (1987), Vienney (1988), Munkner (1988), Levesque y Malo (1991), Draperi (1992) y Perri y Pestoff (1993) editaban los primeros compendios en la materia y realizaban los primeros balances del estado de la investigación en este nuevo objeto de estudio en ciencias sociales.

Pero más allá de esta fragmentación de la investigación en razón a la geografía del objeto de estudio lo más relevante es la pluralidad de enfoques y concepciones que han emergido para aprehender y analizar esta realidad. Este ferviente debate intelectual no ha de sorprender. En efecto, cuando un objeto de estudio es emergente, centra la atención de un creciente número de académicos procedentes de variadas disciplinas científicas y alimenta una prolífica literatura, teórica y empírica que, generalmente, suele dar origen a una pluralidad de neo-nociones, locuciones y teorías, con grandes dosis de rivalidad entre sí y que pugnan por alzarse en el paradigma dominante en ese campo. Se trata, pues, del conocido período de tránsito de la fase pre-científica a la fase de ciencia normal, por utilizar el conocido y divulgado esquema de Kuhn.

Es éste el caso de la realidad social que nos ocupa, el de aquella “situada entre la economía pública y la economía capitalista”, que se denomina Economía Social, pero que también ha dado luz a otras voces como Tercer Sector, Sector Voluntario, Sector No Lucrativo, Economía Solidaria y otras locuciones, que designan realidades muy próximas.

La pluralidad de denominaciones y concepciones de esta realidad social encuentra explicaciones, por un lado, en las diferentes metodologías utilizadas que atien-

den preferentemente a ciertas dimensiones (política, social, legal, económica), y por otro, en los elementos de esta realidad social a los que prestan su atención los investigadores. Ahora bien tanto la elección de los elementos de esta realidad social, como las construcciones teóricas que de ella se derivan, evidencian la existencia de juicios de valor en el proceso científico y un componente ideológico, como bien señalara Hutchison en su obra “Economía positiva y objetivos de política económica”. En este sentido es evidente que los diferentes términos y conceptos desarrollados incorporan un sustrato de creaciones intelectuales ligadas a proyectos políticos, en absoluto neutrales, que no son siempre comprendidos y conscientemente utilizados por el mundo académico.

Aun considerando la existencia de una auténtica inflación de vocablos en este campo, en la actualidad es posible afirmar que son dos las concepciones principales de esta realidad social que pugnan por alzarse en paradigma dominante:

- por un lado, la concepción de la *Economía Social*, de tradición latina, y
- por otro, la concepción anglosajona (con epicentro estadounidense) de las entidades del *Sector No Lucrativo* (Nonprofit Organizations).

A riesgo de exceso de simplificación, los conceptos de Sector Voluntario, y, en menor medida, de Tercer Sector y afines, han de adscribirse, por proximidad, a esta segunda concepción, mientras los conceptos de Economía Solidaria, Economía Popular, Empresas Sociales y Empresas de participación lo serían de la primera concepción.

En términos de geografía institucional, ambas concepciones presentan una amplia zona de intersección que autores como Barea y Monzón (1994) identifican con el Sector de Instituciones Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares (ISFLSH) y con otras entidades no lucrativas democráticas que prestan servicios a los hogares en el ámbito del mercado, todo ello sin perjuicio de que existan amplias zonas de exclusión y elementos diferenciales.

Así, para el enfoque *Nonprofit* esa ‘zona excluida’ se sitúa en la mayoría de las Cooperativas y otras Empresas de la Economía Social que compiten en el mercado con las empresas tradicionales capitalistas, mientras para el enfoque de Economía Social esa zona la conforman muchas entidades no lucrativas que no gozan de funcionamiento democrático ni están al servicio de las familias o de otras entidades de la Economía Social.

En el enfoque *Nonprofit*, de procedencia básicamente anglosajona, es posible distinguir dos concepciones teóricas (Chaves y Sajardo, 2006). El rasgo distintivo básico en la primera concepción, procedente de la literatura económica clásica *Nonprofit* (véase, por ejemplo, Hansmann, 1980; Weisbrod, 1988) reside en el Principio de No Distribución de Beneficios, entendido en el sentido de que «nadie tiene derecho a apropiarse de los beneficios o plusvalías de la organización» (Weisbrod, 1988: 14), en el caso de que éstos aparecieran. Además esta misma literatura insiste en analizar la vertiente económica de estas organizaciones por lo que cabe afirmar que excluye de este sector a la sociedad civil.

Una definición más reciente de Sector No Lucrativo es la propuesta por Anheier y Salamon (1992) para el proyecto de investigación internacional de la Universidad Johns Hopkins (Estados Unidos) y de la que más adelante se da cumplida cuenta.

El enfoque *Nonprofit* o del Sector Voluntario pone de relieve el carácter altruista de las organizaciones que lo conforman, lo que se deduce de dos rasgos, en primer lugar, del hecho de necesitar movilizar recursos voluntarios (trabajo voluntario y donaciones) y en segundo lugar la obligación de no distribuir entre sus propietarios - miembros y directivos las posibles plusvalías o beneficios generados. Este enfoque se enmarca así en las tradiciones filantrópica y caritativa, y siendo las fundaciones y las *charities* anglosajonas sus organizaciones más representativas.

2. UN ÁMBITO Y UNA COMUNIDAD CIENTÍFICA EN CRECIMIENTO EN ESPAÑA

La comunidad científica española no se ha situado al margen de las tendencias de otros países. El interés de aquella emerge desde finales de los años setenta de la mano de entidades como la decana Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid, el Centro de Especialización en gestión de empresas agrarias de la Universidad Politécnica de Valencia, el Instituto de economía pública y cooperativa de la Universidad de Barcelona o el Instituto de Estudios Cooperativos de la Universidad de Deusto.

Progresivamente se van activando e institucionalizando distintos mecanismos, característicos de comunidades científicas consolidadas, que vertebrarían, con el tiempo, una amplia comunidad de varios centenares de investigadores, principalmente universitarios, españoles.

El primero de estos mecanismos son las *revistas científicas especializadas en la materia*. Entre ellas destaca la revista *Ciriec-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, (en adelante CE-REPS), la cual se ha consolidado como la de mayor prestigio científico en lengua española y un referente en su campo a nivel internacional. Junto a ella se encuentra una pluralidad de revistas como son la *Revista jurídica de economía social y cooperativa*, especializada en materias jurídicas y también editada por CIRIEC-España, *Revesco* (Revista de estudios cooperativos), *Cooperativismo e economía social*, *Anuario de Estudios cooperativos*, *Revista iberoamericana de autogestión y acción comunal* o las más jóvenes *Nexe* (Quaderns d'autogestió i economia cooperativa), *Revista española del tercer sector* y *Revista de desarrollo rural y cooperativismo agrario*. Varias revistas generales de economía y ciencias sociales han dedicado números especiales a esta materia como *Información Comercial Española*, *Documentación social*, *Revista española de estudios agrosociales*, *Revista de fomento social*, *Economía y sociología del trabajo*, *Economistas* o *Cuadernos aragoneses de economía*.

Un segundo mecanismo lo conforman los *Centros de información y documentación especializados y más recientemente, Observatorios*, que ofrecen información bibliográfica, de actualidad, estadísticas y sobre todo documentación en la materia.

Entre los existentes, el *SIDEC* (Centro Europeo de Información y Documentación sobre la Economía Social y Cooperativa) perteneciente al IUDESCOOP de la Universidad de Valencia (www.uv.es/cidec) es referente internacional. También son puntos de referencia la Biblioteca del Instituto de Estudios Cooperativos de la Universidad de Deusto, la Biblioteca de la catalana Fundació Roca i Galés, la Biblioteca de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid, la biblioteca del Instituto Universitario de Derecho Cooperativo y de la Economía Social-GEZKI de la Universidad del País Vasco. En esta última década se han activado diferentes Observatorios especializados, como el Observatorio español de la economía social, el Observatorio catalán del Tercer Sector y el más reciente Observatorio Iberoamericano del empleo y de la economía social.

El tercero de los mecanismos lo conforman los espacios físicos de intercambio de conocimiento científico como son las *Jornadas*, *Congresos* y *Seminarios* organizados principalmente por los grupos de investigadores y sus asociaciones científicas. A este respecto, existen periódicamente reuniones anuales, las Jornadas nacionales de investigadores en economía social (ya se han realizado 11 ediciones), los coloquios ibéricos que reúnen bianualmente investigadores españoles y portugueses y congresos internacionales como los de Ciriec-International y el International Society for Third Sector Research.

La comunidad investigadora española se ha vertebrado a nivel estatal tejiendo grupos a nivel de universidades, como son los institutos universitarios de investigación GEZKI-Instituto de Derecho Cooperativo y de la Economía Social de la Universidad del País Vasco e IUDESCOOP-Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativa de la Universidad de Valencia y otros centros como la Escuela de Estudios Cooperativos, el CEGEA de la Politécnica de Valencia y el CECOOP de la Universidad de Santiago, redes interuniversitarias, como la RedEnuies de centros e institutos de economía social, y la propia asociación científica *CIRIEC-España*. Desde su creación en 1986, la vocación de esta asociación, nacida de la vinculación entre prácticos y teóricos de múltiples regiones del país (véase AAVV, 1986), ha sido la de integrar y vertebrar el mundo académico (investigador y docente) español interesado por la Economía Social, la promoción, realización directa y difusión de la investigación sobre Economía Social, y la conexión y cooperación con la comunidad científica internacional y con los prácticos de la economía social del país.

Estos investigadores españoles no han permanecidos aislados, se han integrado bien en las redes de carácter internacional y han sido activos a la hora de publicar desde hace años sus producciones científicas en las revistas extranjeras más prestigiosas existentes en la actualidad como son *Annals of Public and Cooperative Economics*, *RECMA* (Revue Internationale de l'économie sociale), *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, *Journal of Cooperative Studies*, *Cayapa* (revista venezolana de economía social), *Gemeinwirtschaft* y *Voluntas*.

La actividad de la comunidad científica española puede ser medida a través de la producción de tesis doctorales defendidas con éxito. La tabla 1 es reveladora al

respecto: han sido leídas 217 tesis en el periodo 1976-2001, constatándose un proceso de aceleración en los últimos años.

Tabla 1
Tesis leídas en España sobre el campo de la economía social

	1976-79	1980-89	1990-99	2000-01	Total
Cooperativismo	3	19	73	13	108
Economía social	0	2	10	5	17
El – tercer sector – ONG	0	0	14	10	24
Asociacionismo	1	6	34	6	47
Otros (mutuas, sociedades laborales)	0	0	21	0	21
Total	4	27	152	34	217

Fuente: Chaves, Monzón y Sajardo (2004).

3. LA AGENDA DE INVESTIGACIÓN EN ECONOMÍA SOCIAL

Las principales investigaciones desarrolladas desde el decenio pasado en el ámbito de la economía social han girado en torno a cuatro grandes ejes temáticos:

- La delimitación, conceptualización y cuantificación de este objeto de estudio.
- El análisis de la contribución de la economía social a corregir desequilibrios socioeconómicos y a desplegar actividades y procesos de interés general o social.
- El análisis de la especificidad microeconómica de las empresas y entidades de este sector social y sus consecuencias desde el punto de vista de la contabilidad y la financiación.
- El análisis de las relaciones entre el Estado y la economía social.

3.1. Delimitación, conceptualización y cuantificación de la economía social

Identificar y precisar rigurosamente el ámbito objeto de estudio constituye, hoy por hoy, uno de los principales desafíos de la investigación en economía social. ¿Qué características distintivas presentan las empresas y entidades de este sector social y le diferencian de los otros dos grandes sectores institucionales, a saber, el sector público y el sector privado capitalista?, ¿Qué organizaciones, desde la perspectiva económica y jurídica, pueden ser consideradas integrantes de este sector social?, ¿Cuántas son y qué representan en términos de macromagnitudes económicas?, ¿Cómo se integran en los sistemas de contabilidad nacional?

Uno de los principales trabajos seminales en la materia fue Defourny y Monzón (1992), resultado de un grupo internacional de trabajo auspiciado por Ciriéc-International, en el que se analizó por primera vez el concepto de economía social

desde una perspectiva internacional comparada. En dicho estudio se analizaron las realidades nacionales de este sector de 9 países: Estados Unidos, Canadá, Francia, España, Italia, Austria, Reino Unido, Bélgica y Dinamarca. En años posteriores se realizaron sucesivos estudios comparados que abordaron el resto de países europeos (Chaves, Monzón *et al*, 2000), de países ribereños del Mediterráneo (Monzón, 2004) y de países iberoamericanos (Pérez de Uralde, 2004 y 2006).

Dada la centralidad de estas cuestiones este punto será abordado con mayor detalle en el punto 4 del presente trabajo.

3.2. La contribución de la economía social al interés general y al cambio social

El importante despliegue de la economía social en las últimas décadas, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo, ha puesto de relieve no sólo la insuficiencia de las estructuras imperantes hasta la fecha para satisfacer demandas y necesidades de diversa naturaleza, a saber, las actuaciones de las administraciones públicas, por un lado, y la oferta de bienes económicos por parte de las empresas privadas tradicionales, por otro, sino también para solucionar problemas sociales y económicos sustantivos y para catalizar y dar respuesta a aspiraciones de transformación social de amplios segmentos de la población. En contraste con las anteriores, la economía social, como modo de expresión en el plano económico de las respuestas de la sociedad civil organizada, ha ofrecido múltiples soluciones, unas ya experimentadas históricamente, otras de nuevo cuño, la mayor parte de las cuales ha sido objeto de atención creciente por parte de la comunidad científica. Trascendiendo el plano económico, desde otras perspectivas se ha analizado la función de la economía social en el desarrollo de sociedades tolerantes, participativas y socialmente inclusivas. Ello se justifica por su capacidad de reproducción y difusión de valores de solidaridad, tolerancia, ayuda mutua y altruismo, así como por su condición de vehículo portador de los intereses de segmentos de población infrarrepresentados en los sistemas políticos democráticos actuales.

Una cuestión central en el contexto de la contribución de la economía social al interés general es su fuerte correlación con el empleo en sus diferentes dimensiones. En efecto, numerosos estudios han contrastado la capacidad de la economía social para corregir importantes desequilibrios del mercado de trabajo, en especial el paro y la inempleabilidad laboral de colectivos vulnerables y con manifiestas desventajas competitivas en el mercado de trabajo, como son las personas con discapacidad o en situación de exclusión social. A este respecto, obras como Weitzman (1987), Monzón (1989), Santiago (1998), López Mora (1999), Demoustier (1999), García (2000), Defourny, Favreau y Laville (1997)¹, monográficos de la revista CE-REPSC, como el n° 59 sobre ‘Empresas de inserción: puentes de inclusión en el mercado laboral’ (Marcuello, 2007) o el n° 52 sobre “Economía social y autoempleo” son claves para analizar esta cuestión desde diversas perspectivas. El

¹ Este trabajo es fruto de uno de los Grupos de trabajo internacionales de la Comisión Científica ‘Economía Social y Cooperativa’ de Ciriec-International (www.ulg.ac.be/ciriec).

estudio “Economía social y empleo en la Unión Europea”, elaborado por Ciriec-International (ver Ciriec, 2000) es una referencia obligada para una visión global.

La economía social, especialmente sus entidades de no mercado, denominadas también Tercer sector social, se ha revelado eficaz en la oferta de bienes preferentes para la sociedad como los servicios sociales a personas vulnerables (discapacitados, ancianos), los servicios educativos, sanitarios y socioculturales. Este ámbito de estudio ha sido especialmente prolífico por parte de la investigación anglosajona, hegemonicamente estadounidense, donde las *nonprofit organizations* constituyen su objeto de estudio privilegiado. Desde los trabajos seminales de Weisbrod (1977) y Hansmann (1980), que establecieron los primeros pilares teóricos de esta corriente (ver Anheier, 1995 y Sajardo, 1996) con sus respectivas teorías de los fallos del sector público y fallos del mercado, ha sido abundante la literatura vertida, siendo dos importantes obras compilatorias recientes Anheier y Ben-Ner (2005) y Powell (2005). El escenario de reestructuración y ampliación de los servicios de los Estados de bienestar, en el que ha ocupado un lugar central la implantación del modelo de gestión privada de servicios públicos, financiados por la administración pública pero gestionados por empresas y entidades privadas, ha dado un fuerte impulso en los últimos lustros al desarrollo de esta economía social / tercer sector como prestadora de servicios. Este fenómeno es objeto de análisis en obras de referencia como Gidron, Kramer y Salamon (1992), Laville, Nyssens y Sajardo (2001) y Marbán y Rodríguez (2006).

El análisis del rol de la economía social en la dinamización de procesos de desarrollo económico ha sido otro de los grandes ejes de investigación académica. Los estudios han abordado cuestiones como la capacidad de la economía social para activar procesos de desarrollo local, en su calidad de estructuras valorizadoras y movilizadoras de recursos endógenos infrautilizados, de capital social en el sentido de Putnam y de capital relacional (Demoustier, 2001; Coque, 2003), para anclar el tejido productivo al territorio limitando los procesos de deslocalización empresarial, para contribuir positivamente en los procesos de reestructuración y reconversión de territorios en crisis activando procesos de reciclaje de ‘basura empresarial’ en empresas viables económicamente, para mantener y generar tejido productivo en territorios escasos de base empresarial como son los ámbitos rurales (ver los monográficos nº 15 sobre “Cooperativas, agricultura y medio rural” y 41 sobre “Agricultura y cooperativismo. Globalización versus multifuncionalidad” de la revista CE-REPSC) coadyuvando a transformar los efectos *backwash* en efectos *spread* en el sentido de Myrdal, y para dinamizar sistemas territoriales y agroalimentarios de innovación (Gallego, 2008).

En el contexto anterior de regulación de desequilibrios económicos, dos ámbitos han sido objeto de especial atención científica: en primer lugar, el del papel de las entidades de la economía social en el sistema financiero, especialmente las cooperativas de crédito, las secciones de crédito de las cooperativas, las cajas de ahorros y más recientemente las entidades de microcrédito y la banca ética, estudiando su rol en los procesos de inclusión financiera de amplios segmentos sociales que pre-

sentan dificultades de acceso al crédito en condiciones adecuadas y en su rol orientador de las inversiones con criterios sociales y ambientales (Melià *et al*, 2006 y Carbó, 2005, en número 84 monográfico de la revista *Perspectiva del sistema financiero* a “Exclusión financiera”). Una segunda línea de investigación se ha enfocado en el estudio del papel de la economía social, fundamentalmente las cooperativas agrarias, en el sector primario. Al respecto cabe señalar su función racionalizadora de las estructuras productivas agrarias, concentrándolas en contextos de atomización empresarial y modernizándolas. Es de destacar el que en los países desarrollados la economía social representa porcentajes muy elevados de la producción final agraria de numerosos productos.

Más recientemente, al calor del creciente interés académico por las cuestiones de la problemática medioambiental, el desarrollo sostenible y la responsabilidad social de las empresas, han ido ganando espacio los estudios versados sobre el rol de la economía social en estos ámbitos. A este respecto, es dominante la siguiente visión académica: las empresas y entidades de economía social son, por definición, empresas socialmente responsables, pero que han de desarrollar mecanismos para hacerlos visibles a la sociedad (ver monográfico nº 53 de 2005 de la revista *CE-REPS* sobre “Responsabilidad social de las empresas y economía social”).

3.3. La especificidad microeconómica de la economía social

El microfundamento que permite diferenciar, dentro del sector privado, a las empresas privadas tradicionales de carácter capitalista respecto de las empresas y entidades de la economía social es la lógica de decisión y distribución de beneficios y las relaciones de producción que se establecen entre los agentes económicos protagonistas de estas formas empresariales. Más adelante se analizan las diferentes funciones-objetivo de las empresas tradicionales y las de la economía social, que conducen a notables diferencias en su comportamiento.

Este peculiar modo de funcionamiento macroeconómico de las empresas y entidades de economía social exige, por una parte, el desarrollo de un edificio de conocimientos específicos, relativos a aspectos contables, financieros, organizativos, de relaciones laborales y societarias y decisionales. Estos conocimientos, a su vez, han de ser introducidos en los planes formativos de los profesionales, socios y demás protagonistas del mundo de la economía social, pues no son válidos los conocimientos urdidos para las empresas privadas capitalistas. Ello ha exigido el desarrollo de investigaciones destinadas a generar esta base de conocimientos y a orientar al legislador a la hora de regular las peculiaridades de este ámbito socioeconómico.

Dos cuestiones han sido objeto de especial atención científica y política: en primer lugar, la problemática del gobierno de estas empresas, por definición autogestionarias. Como se acaba de apuntar, su modo decisional está basado en la democracia económica y la participación social; el análisis de las condiciones de reproducción, desarrollo e involución de este modelo de gobierno así como el desarrollo de herramientas propias de ingeniería democrática han sido cuestiones

centrales de análisis (Chaves *et al*, 2004; Chaves y Soler, 2004; Mozas, 2004). El tratamiento contable y económico-financiero de los fondos y demás partidas financieras de las cooperativas y otras entidades de la economía social constituye otra cuestión central que recientemente, por la necesidad de adaptar la legislación contable a las Normas Internacionales de Contabilidad, ha vuelto a estar de actualidad por las importantes repercusiones que ello puede ocasionar en los equilibrios financieros de estas organizaciones microeconómicas (Cubedo, 2007).

Pero las empresas y entidades de economía social no operan aisladas sino que se hallan inmersas en contextos económicos dominados por otras formas institucionales. En unos casos, ese contexto es el mercado, donde la competencia y competitividad son las reglas imperantes y las empresas privadas capitalistas las formas empresariales dominantes. En otros casos, como los servicios de no mercado, son las administraciones públicas, en su calidad de reguladoras y proveedoras de recursos, las organizaciones dominantes. Los retos de la economía social en ambos escenarios radican en generar mecanismos de autorreforzamiento de sus señas de identidad capaces de hacer frente a la presión del entorno, que impone una tendencia a que todas las organizaciones presentes adopten las formas de comportamiento propias de las organizaciones dominantes sumiéndose en procesos de desnaturalización y banalización, fenómeno también conocido como la teoría del isomorfismo organizacional (Bager, 1994). Dos investigaciones de carácter internacional son Monzón y Zevi (1995) y Coté (2000), versados respectivamente en el impacto de la intensificación de la competencia en el mercado en los Principios Cooperativos y en el análisis de los procesos de edificación de grandes holdings y grupos empresariales cooperativos aptos para competir con sus homólogos de naturaleza capitalista, pero donde se producen más intensas tensiones hacia la canalización de su identidad social, incluso hacia su transformación societaria.

3.4. Las relaciones entre las políticas públicas y la economía social

La expansión de la economía social y sus múltiples propiedades macroeconómicas no han pasado desapercibidas a los ojos de los poderes públicos. En diferentes países, tales como España, Francia, Reino Unido, Italia, Canadá y Argentina, se han multiplicado las medidas de política pública dirigidas, por un lado, a involucrar diferentes componentes de la economía social en políticas sectoriales de diversa naturaleza, y por otro, a fomentar específicamente la economía social. Son los casos de las políticas sectoriales de servicios sociales, donde las asociaciones, fundaciones y otras entidades sin fin de lucro han desempeñado un papel clave, de las políticas agrarias y de desarrollo rural, en las que las cooperativas agrarias han sido involucradas, de las políticas activas de empleo en las que lo han sido las cooperativas de trabajo asociado y las sociedades laborales o la referencia a las mutualidades de previsión social en el marco de la reforma del sistema de previsión social.. Precisamente una línea principal de investigación se ha centrado en el análisis de la emergencia de las políticas específicas de *Economía Social* y el rol de este sector

en las políticas sectoriales (Simon, 1990; Knapp, Robertson & Donaldson, 1990; Kuhnle y Selle, 1992; Ciriéc-International, 2000; Chaves, 2002; Kendall, 2005; Laville et al, 2005). Los estudios sobre fiscalidad de cooperativas y otras entidades sin fines de lucro han ocupado también un lugar central en este ámbito.

4. LAS FRONTERAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL: DELIMITACIÓN Y CUANTIFICACIÓN

4.1 Economía Social, sector no lucrativo, tercer sector

La *economía social* (ES), en tanto que actividad, aparece vinculada históricamente a las asociaciones populares y las cooperativas, cuyos sistemas de valores y principios de actuación desarrollados a lo largo del siglo XIX, han servido para articular el moderno concepto de ES que incluye a diferentes clases de empresas y organizaciones entre las que destacan *las cooperativas, las mutuas, las asociaciones y las fundaciones*. El término *economía social*, de raíz francesa, fue divulgado a partir de 1830 por el economista liberal Charles Dunoyer², quien propugnó un enfoque moral de la economía, correspondiendo a Walras una primera delimitación del campo de actividad de la ES en el que se incluyen las cooperativas, las mutualidades y las asociaciones, tal y como hoy las conocemos³. La denominación ES, referida a las cuatro grandes clases de organizaciones microeconómicas arriba señaladas, es la más divulgada en amplias regiones europeas y latinoamericanas y en algunos países de Asia y del continente africano.

El sector no lucrativo es un concepto desarrollado por la literatura económica anglosajona en el último tercio del siglo XX e identifica en su seno a un amplio grupo de organizaciones no lucrativas *-non profit organizations* (NPO)- cuya característica más relevante e inequívoca es la de que en virtud de sus reglas constitutivas, no distribuyen beneficios entre las personas que las controlan (Weisbrod, 1975, 1977). La mayoría de estas organizaciones adoptan el estatuto jurídico de *asociación* o de *fundación*, aunque pueden existir también con otras denominaciones. Todas ellas se reconocen integrantes del *non profit sector* (Estados Unidos) o de su equivalente británico, *voluntary sector*.

Aunque los términos *economía social* (ES) y *non profit organizations* (NPO) son los más divulgados y aceptados, existen otros muchos que también se refieren a las organizaciones microeconómicas cuya actividad se desarrolla entre la economía pública y la economía privada capitalista: *economía alternativa, economía solidaria, economía popular, economía asociativa, sector voluntario, sector independien-*

² También en España, Ramón de la Sagra publicó en 1840 unas *Lecciones de Economía Social*.

³ En 1896 se publicó en Lausana la obra de Leon Walras *Estudios de Economía Social*, a partir de la cual se perfilan las principales características del moderno concepto de ES, inspirado en los valores del asociacionismo democrático, del mutualismo y del cooperativismo. (Edición actual en lengua francesa, *Études d'économie sociale: théorie de la répartition de la richesse sociale*, Leon Walras, Economica. Paris. 1990)

te, etc. Todos estos conceptos describen realidades con amplios espacios comunes aunque, como se comprobará más adelante, no son totalmente coincidentes y, junto a características similares compartidas, también presentan rasgos diferenciales bien contrastados. Además, los enfoques teóricos asociados a estos conceptos, asignan a este *Tercer Sector* (TS) el desempeño de funciones bien distintas en las economías de nuestro tiempo.

Precisamente la expresión *tercer sector* se utiliza junto a los conceptos de ES y NPO para referirse indistintamente a cualquiera de ellos. En Estados Unidos fue Levitt (1973) uno de los primeros en utilizar la expresión *tercer sector*, identificándolo con el sector no lucrativo⁴. En Europa, unos años más tarde también comenzó a utilizarse el mismo término, *tercer sector*, para describir un sector situado entre el sector público y el sector capitalista, mucho más próximo al concepto de ES⁵.

Cabe concluir que el *tercer sector* se ha configurado como el *punto de encuentro* de diferentes conceptos, fundamentalmente el de *sector no lucrativo* y el de *economía social*, sobre los que es preciso indagar las similitudes y diferencias que presentan. Es una tarea necesaria para poner orden en el barullo terminológico actualmente existente y poder avanzar en la identificación institucional del *tercer sector*.

4.2 La delimitación conceptual de la Economía Social

4.2.1 Las propuestas de los actores

Ha podido comprobarse (Monzón, 2006) que, a diferencia del enfoque NPO, articulado a partir de una definición operativa de *organización no lucrativa* formulada por la literatura científica del último tercio del siglo XX, la ES ha sido un concepto promovido por sus propios protagonistas desde el mismo siglo XIX. Aunque en la obra finisecular de Leon Walras se establecieron los precedentes del moderno concepto de ES, el movimiento socioeconómico de cooperativas, mutualidades y asociaciones ya prefiguraba, con muchos decenios de antelación, el ámbito de la ES.

La identificación de la ES, tal y como ahora se conoce⁶, tiene su punto de arranque en Francia, en la década de los 70 del siglo XX, con la creación del *Comité*

⁴ Coincidiendo con el inicio de la investigación iniciada en 1973 con el patrocinio de la Fundación Rockefeller sobre la importancia económica, social y política del sector no lucrativo, investigación realizada por la Comisión on Private Philanthropy and Public Needs (Comisión Filer).

⁵ Fue Jacques Delors quien en la Universidad Paris-Dauphine comenzó a utilizarla en este sentido desde 1979 (Jeantet, 2006). Posteriormente, muchos estudios de importancia sobre la ES se han desarrollado bajo la denominación de “Tercer Sector” (Defourny et Monzón, 1992) o de “Tercer Sistema” (CIRIEC, 2000).

⁶ La primera vez que se utiliza la expresión *Economía Social* después de la segunda guerra mundial con un significado similar al actual es en el año 1974 por Paul Lambert en un artículo justificativo del cambio de nombre de la Revista *Annales de l'Économie collective* por el de *Annales de l'Économie Publique, Sociale et Coopérative* (Annales, 1974). También en 1977 el profesor Henri Desroche presentó al CNLAMCA un *Rapport de synthèse ou quelques hypothèses pour une entreprise d'économie sociale* (Jeantet, 2006).

*national de liaison des activités coopératives, mutuelles et associatives (CNLAM-CA)*⁷ que en 1980 formuló una definición de la ES en la *Charte de l'économie sociale* en la que se consideraban tres familias principales, a las cooperativas, las mutuas y las asociaciones (Économie Sociale, 1981; Monzón, 1987). Diez años más tarde, el *Conseil Wallon de l'Économie Sociale* (1990) definió a la ES en el mismo sentido que el CNLAMCA. La delimitación conceptual más reciente de la ES, realizada por sus propios protagonistas, ha sido planteada en la Carta de Principios de la Economía Social promovida por la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF)⁸. Estos principios son los siguientes:

- Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital.
- Adhesión voluntaria y abierta.
- Control democrático por sus miembros (excepto para las fundaciones, que no tienen socios).
- Conjunción de los intereses de los miembros usuarios y del interés general.
- Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad.
- Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos.
- Destino de la mayoría de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, del interés de los servicios a los miembros y del interés general.

Las anteriores delimitaciones conceptuales, efectuadas por diversas organizaciones representativas de la ES, muestran criterios similares a la hora de conformar el ámbito de la ES, si bien en la definición del CEP-CMAF se introduce una importante matización al principio democrático (esencial en la trayectoria histórica de la ES) al incluir a las *fundaciones* entre las familias de la ES, entidades que, como es sabido, no tienen socios.

4.2.2 Las propuestas teóricas

Los antecedentes y la evolución de las propuestas teóricas para establecer una definición homologada de ES ya han sido establecidos con detalle (Monzón, 2006).

A comienzos de la década de los 80 del siglo pasado los análisis teóricos orientados a la delimitación conceptual de la ES conocen un incipiente desarrollo, sobre todo en Francia⁹. Una segunda oleada de estudios en la materia se origina de forma

⁷ Creado el 11 de junio de 1970, el 30 de octubre de 2001 se transformó en el actual CEGES (Conseil des entreprises, employeurs et groupements de l'économie sociale) (Davant, 2003).

⁸ Déclaration finale commune des organisations européennes de l'Économie Sociale, CEP-CMAF, 20 juin 2002. La CEP-CMAF ha cambiado su denominación por la de Europe Economy Social (EES) a partir de enero de 2008.

⁹ Entre ellos Desroche (1983), Weber y Vienney (1983), Depuis y Greffe (1983), Verdier y Jeantet (1982) y Kaminski (1983).

vigorosa a partir de la creación en 1987, en el CIRIEC, de un grupo internacional de investigación para realizar un análisis teórico y comparado sobre la ES (Defourny y Monzón, 1992).

En el ámbito de este grupo internacional, el CIRIEC-España propone una definición de ES (Barea, 1990) a partir de los conocidos Principios Cooperativos y de la metodología de la Contabilidad Nacional, identificando dos subsectores de la ES: a) un subsector de mercado integrado por las empresas con organización democrática y con distribución de beneficios no vinculada al capital aportado por el socio, y b) un subsector no de mercado, que incluye a las instituciones privadas no lucrativas que producen servicios no destinados a la venta para determinados grupos de hogares. También en el entorno de este grupo investigador corresponde a Gui (1991) la identificación de un elemento nuclear de la identidad común del conjunto de las entidades de la ES, sean éstas de mercado o de no mercado, de interés general o mutualístico. A saber, que en todas las entidades de la ES ni las personas que poseen el último poder de decisión (*categoría dominante*) ni las que reciben los beneficios de la actividad desarrollada por la organización (*categoría de los beneficiarios*) son, en ningún caso, inversores capitalistas.

La onda generada por las iniciativas investigadoras del CIRIEC se propaga en el ámbito académico durante toda la década de los 90 y la acotación del concepto de ES experimenta notables progresos con los trabajos seminales de Monzón y Barea (1994), Defourny (1999), Vienney (1999), Demoustier (2003 y 2006) y Chaves y Monzón (2000). Este proceso culmina en 2006 con una investigación realizada para la Comisión Europea por Barea y Monzón (2007) que establece las directrices para elaborar *las cuentas satélite de las empresas de la ES, es decir, no de toda la ES sino solo de aquella parte de su subsector de mercado constituido por cooperativas, mutuas y otras empresas similares*. La investigación, además de delimitar conceptualmente a las *empresas de la ES*¹⁰, defiende la existencia en las mismas de funciones-objetivo distintas a las de las empresas capitalistas tradicionales, a partir de los análisis realizados al respecto por la literatura económica¹¹, concluyendo que de esa diversidad de funciones-objetivo se derivan diferentes comportamientos en el mercado de las empresas de ES que pueden producir beneficios macroeconómicos de interés general¹².

¹⁰ La definición de trabajo de cooperativas, mutuas y otras empresas similares de la ES es la siguiente: Conjunto de empresas privadas, organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones, no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos.

¹¹ Ver Ward (1958), Domar (1967), Vanek (1970), Meade (1972) y Monzón (1989).

¹² Las empresas de la ES, igual que el resto de empresas, se constituyen para crear valor y necesitan desarrollar *procesos productivos eficientes*, que conduzcan al máximo resultado utilizando los mínimos medios. Sin embargo, en las empresas tradicionales la creación de valor equivale a la obtención de plusvalías de las inversiones de capital, tratando de conseguir la mayor rentabilidad. En las empresas de la ES los procesos de creación de valor están desvinculados de la obtención de plusvalías por parte de los inversores capitalistas que, en el caso de que existan, no controlan los procesos

La más reciente delimitación conceptual de **todo el conjunto de la ES** ha sido establecida en el Informe sobre *La Economía Social en la Unión Europea*, promovido por el Comité Económico y Social Europeo (CESE), elaborado por Chaves y Monzón (2007). Dicha definición se inspira en los criterios formulados por Barea (1990), Monzón y Barea (1994), Chaves y Monzón (2000) y, de forma más sistemática, por el Manual ya citado de la Comisión Europea para la elaboración de cuentas¹³ satélite de las empresas de la ES.

La definición del Informe Chaves-Monzón, del CESE, igual que la definición del sector empresarial de la ES del Manual Barea-Monzón, de la Comisión Europea, está formulada en términos de Contabilidad Nacional (SCN-1993 y SEC-1995) y se corresponde con la delimitación de la ES de la CEP-CMAF. En la línea de las propuestas elaboradas por Barea y Monzón en la década de los 90, el Informe Chaves-Monzón identifica dos grandes subsectores: a) *el subsector de mercado o empresarial*, formado por aquellas organizaciones microeconómicas cuya principal fuente de recursos proviene del mercado (la mayoría de las cooperativas, mutuas y otras empresas similares) y b) *el subsector de productores no de mercado*, formado por organizaciones microeconómicas de la ES cuyos recursos monetarios provienen principalmente de fuera del mercado: donaciones, cuotas de socios, rentas de la propiedad o subvenciones (la mayoría de las asociaciones y fundaciones, si bien existen asociaciones y fundaciones-empresas, muy significativas por su volumen de negocio, que forman parte del subsector de mercado).

4.3 Los actores de la Economía Social

A partir de la configuración de los dos grandes subsectores de la ES (de mercado y no de mercado)¹⁴ y considerando los requisitos identitarios establecidos por sus propios protagonistas y por la literatura científica se identifican los siguientes grupos de actores de la ES:

de decisión, de modo que la función-objetivo se orienta al incremento de valor de otro tipo de activos relacionados con las necesidades de los socios (Barea y Monzón, 2007).

¹³ La definición de ES del Informe del CESE se limita a añadir a la definición de trabajo de cooperativas, mutuas y otras empresas similares establecida por el Manual de la Comisión el subsector de productores no de mercado de la ES: "...La Economía Social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agente económicos que las crean, controlan o financian."

¹⁴ No obstante la utilidad de esta clasificación para la elaboración de estadísticas y la realización de análisis de la actividad económica en términos de Contabilidad Nacional, es evidente la permeabilidad entre ambos subsectores y los estrechos vínculos existentes en la ES entre el mercado y el no mercado, que se derivan de una característica común a todas sus organizaciones, a saber, que son entidades de personas que desarrollan una actividad con el objetivo prioritario de satisfacer necesidades de personas, antes que de retribuir a inversores capitalistas (Chaves y Monzón, 2007)

4.3.1. *El subsector de mercado empresarial de la ES*

A. Las Cooperativas

En general, puede afirmarse que la gran mayoría de cooperativas poseen un núcleo identitario común basado en el origen histórico del cooperativismo y en la aceptación, con diferentes niveles de intensidad, de los principios cooperativos, que se ajustan a la definición de *empresa de ES*, por lo que las cooperativas constituyen el primer gran agente empresarial de la ES.

B. Las Mutuas

Las mutuas, tanto las de salud y previsión social como las de seguros de bienes, tienen unos principios de funcionamiento muy similares a los de las cooperativas¹⁵ por lo que constituyen el segundo gran agente empresarial de la ES, aunque de conformidad con el Manual de Cuentas Satélite de la Comisión hay que excluir del ámbito de la ES a las mutuas gestoras de los sistemas de seguridad social y, en general, a las mutuas de afiliación obligatoria y las controladas mayoritariamente por empresas no perteneciente a la ES.

C. Grupos empresariales de la ES

El Manual de la Comisión también considera como agentes de mercado de la ES a determinados grupos empresariales. Para dicho Manual, cuando una empresa, coalición de empresas o cualquier otra entidad de la ES constituya y controle un grupo empresarial para el mejor desarrollo de sus objetivos al servicio de los socios de base, se estará en presencia de un grupo de la ES, independientemente de la forma jurídica que éste adopte.

D. Otras empresas de la ES

Además de las cooperativas, mutuas y grupos empresariales de la ES existen otros agentes económicos cuyos principios de funcionamiento se ajustan, básicamente, a la definición de “empresas de ES”. Entre ellos cabe citar a las *empresas sociales*, que son empresas de inserción o, en general, de finalidad social, que se desenvuelven en el mercado y que adoptan diversos estatutos jurídicos. Tal y como han sido caracterizadas (Borzaga y Defourny, 2001), las empresas sociales son sociedades no financieras que, independientemente de su estatuto jurídico (sociedades mercantiles, cooperativas, o asociaciones), poseen las características de las empresas de ES.

También pueden encontrarse en algunos países determinadas sociedades no financieras constituidas con el objetivo de crear o mantener empleo estable para sus

¹⁵ El concepto de mutua que utiliza el Manual de la Comisión Europea establece los principios de ausencia de acciones, libertad de adhesión, fines no exclusivamente lucrativos, solidaridad, democracia y autonomía de gestión. Sin embargo, mientras que las cooperativas funcionan con participaciones de capital adquiridas por los socios, las mutuas lo hacen con sus propios fondos, colectivos e indivisibles. Además en las mutuas no existe un patrimonio irrepartible, frente a esa posibilidad existente en las cooperativas de muchos países.

socios y en las que la mayoría del capital social es propiedad de los trabajadores, que controlan los órganos directivos de la empresa. El caso más conocido de este tipo de empresas está constituido por las *sociedades laborales* españolas, anónimas o de responsabilidad limitada.

Entre las instituciones financieras pueden encontrarse en algunos países sociedades de ahorro y crédito y cajas de ahorros que se ajustan, en sus aspectos esenciales a la definición de “empresas de ES” si bien la tendencia mayoritaria en el enfoque teórico de la ES excluye del ámbito de la misma a las entidades de mercado no democráticas, entre las que se encuentran muchas cajas de ahorros.

Por último, también existen entidades no lucrativas de la ES sometidas mayoritariamente a un estatuto jurídico asociativo que son productores de mercado, de acuerdo con lo establecido por el SEC-1995.

E. Instituciones sin fines de lucro al servicio de entidades de la ES

Las instituciones sin fines de lucro que están al servicio de las empresas de la ES se financian por medio de cuotas que se consideran pagos por los servicios prestados, es decir, como ventas, por lo que forman parte del subsector de mercado de la ES.

4.3.2. El subsector no de mercado de la ES

Este subsector está constituido, muy mayoritariamente, por asociaciones y fundaciones, aunque también pueden encontrarse entidades con otra forma jurídica. Está formado por todas aquellas entidades de la ES que, según los criterios establecidos por la contabilidad nacional, son productores no de mercado, es decir, aquellos cuya producción se suministra mayoritariamente de forma gratuita o a precios económicamente no significativos.

Cabe incluir en este subsector al sector institucional S15 del SEC-1995 denominado “Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares” (ISFLSH). Entre las ISFLSH se incluyen una variada gama de entidades, en su mayoría asociaciones, que desarrollan actividades no de mercado para sus socios (entidades de carácter mutualista) o para grupos de ciudadanos no socios (entidades de interés general). La mayoría de estas entidades tienen un funcionamiento democrático y reúnen las características de la ES. También existen determinadas entidades voluntarias no lucrativas productoras de servicios de no mercado a favor de las familias que, sin poseer una estructura democrática, están incluidas en la ES bajo la denominación de *Tercer Sector de acción social*, debido a que los servicios que suministran gratuitamente son *bienes sociales o preferentes* de indudable utilidad social.

Por último, pueden existir otras instituciones sin fines de lucro (ISFL) de carácter privado que están financiadas por sociedades no financieras o instituciones financieras y que producen servicios culturales, recreativos, sociales, etc. que se suministran gratuitamente a los individuos. Estas entidades, por convenio, son incluidas por el SEC-1995 en los respectivos sectores institucionales (de mercado) de las empresas matrices si bien forman parte del subsector no de mercado de la ES, siempre y cuando verifiquen los requisitos establecidos para ello.

4.4. El enfoque teórico de las Non Profit Organizations (NPO)

La literatura del *Nonprofit Sector* o del *Nonprofit Organization* (NPO) tiene su epicentro en Estados Unidos, en donde desde la década de los 70 del siglo XX han proliferado diversos estudios sobre el TS a partir del concepto de sector no lucrativo establecido por Weisbrod, debidamente acotado al comienzo de este artículo.

El enfoque NPO más divulgado (Salamon y Anheier, 1992) establece cinco requisitos básicos para considerar a una institución como parte integrante del TS: *organización formal, privada, no lucrativa, con autogobierno y con participación voluntaria*.

Las Naciones Unidas han publicado un *Manual sobre las instituciones sin ánimo de lucro en el sistema de cuentas nacionales* (NPIs Handbook, 2003) que delimita el ámbito de las instituciones no lucrativas a partir de la definición de Salamon y Anheier. El NPIs Handbook identifica un amplio y heterogéneo conjunto de entidades no lucrativas pertenecientes a los cinco sectores institucionales que conforman el sistema de cuentas nacionales, incluido el sector de “administraciones públicas”¹⁶. Estas entidades revisten una gran variedad de formas legales, mayoritariamente asociaciones y fundaciones, y se crean para el logro de muy diversos objetivos: para dar servicios a las personas o empresas que las controlan o financian; para desarrollar actividades caritativas o filantrópicas en favor de personas necesitadas; para ofrecer servicios de mercado como salud, educación ocio, etc; para defender intereses de grupos de presión o programas políticos de ciudadanos afines, etc.

Sin embargo, en estricta aplicación del criterio de no lucratividad, el NPIs Handbook excluye de su ámbito de estudio y análisis a organizaciones tan significativas como las cooperativas, las mutuas, las empresas sociales y otras¹⁷.

4.5. Otros enfoques del Tercer Sector

A partir de los años 80 del pasado siglo se ha desarrollado en Francia el concepto de *economía solidaria* (Laville, 1994) a partir de una economía con tres polos (el mercado, el Estado y un polo de reciprocidad) estructurados con base en los principios de mercado, de redistribución y de reciprocidad (Polanyi, 1983) correspondiendo esta última a un intercambio no monetario en el ámbito de la sociabilidad primaria, identificada, sobre todo, con el asociacionismo.

Para el enfoque francés de la economía solidaria (Eme y Laville 1999) la economía tiene un carácter plural que no puede reducirse a lo estrictamente mercantil y monetario y en la que el enfoque de economía solidaria constituye una tentativa de articulación inédita entre los tres polos del sistema, de tal manera que las

¹⁶ En efecto, el NPIs Handbook considera que algunas entidades incluidas por el SCN-1993 en el sector de “administraciones públicas” son “organizaciones cuasi no gubernamentales”, es decir, autónomas e institucionalmente separadas del gobierno (NPIs Handbook, epígrafes 2.20 y 2.22).

¹⁷ Por el contrario, como se comprobará más adelante, no todas las instituciones sin fines de lucro incluidas en el ámbito de análisis del NPIs Handbook forman parte del concepto de ES.

experiencias concretas de economía solidaria constituyen formas híbridas de economía de mercado, de no mercado y no monetarias, no pudiendo acomodarse al estereotipo del mercado de los economistas ortodoxos y en donde los recursos también tiene un origen plural, sean de mercado (venta de bienes y servicios), de no mercado (subvenciones públicas, donaciones y cuotas) o no monetarias (voluntariado).

En algunos países latinoamericanos se ha desarrollado otra visión de la economía solidaria que la contempla como una fuerza de transformación social portadora de un proyecto de sociedad alternativa a la mundialización neoliberal (Boulianne, 2003). A diferencia de los planteamientos europeos, que consideran a la economía solidaria compatible con el mercado y el Estado, la perspectiva latinoamericana desarrolla dicho concepto como un proyecto global alternativo al capitalismo.

De menor importancia analítica son otros enfoques del TS como el de la *economía alternativa* (Archimbaud, 1995), con raíces en los movimientos contestatarios franceses surgidos en Francia con la revolución de mayo de 1968, o el de la *economía popular*, de origen latinoamericano y muy próximo al enfoque sudamericano de la economía solidaria (Coraggio, 1995).

4.6. Similitudes y diferencias entre los enfoques ES y NPO del Tercer Sector (TS)

Si bien los enfoques ES y NPO presentan varias características comunes entre los agentes que forman parte del TS, existen tres criterios de delimitación del mismo en los que los enfoques NPO y ES presentan claras diferencias:

A. El criterio de la no lucratividad

El enfoque NPO excluye del TS a todas las organizaciones que distribuyen beneficios, bajo cualquier modalidad, a las personas o entidades que las han creado, controlan o financian, es decir, que las entidades del TS deben aplicar estrictamente el principio de no distribución de beneficios (PNDB). Además de no distribuir beneficios, el enfoque NPO exige que las organizaciones del TS no tengan finalidad lucrativa (not-for-profit), es decir, que no se hayan creado con el objetivo principal de generar beneficios ni de obtener una rentabilidad financiera (NPIs Handbook, epígrafe 2.16).

En el enfoque de ES, el criterio de no lucratividad, no constituye un requisito imperativo para las organizaciones del TS. Por supuesto que el enfoque de ES considera como parte integrante del TS a muchas organizaciones que aplican estrictamente este criterio de no lucratividad: un amplio sector de asociaciones, fundaciones, empresas sociales y otras entidades no lucrativas al servicio de las personas y las familias que verifican el criterio NPO de no lucratividad y todas las características de las organizaciones de la ES. No obstante, las cooperativas y mutuas, que constituyen un núcleo determinante de la ES, son excluidas del TS por el enfoque NPO al distribuir la mayoría de ellas una parte de sus excedentes entre los socios.

B. *El criterio democrático*

Una segunda diferencia entre el enfoque NPO y el enfoque de ES se concreta en la aplicación del *criterio democrático*. Entre los requisitos establecidos por el enfoque NPO para considerar a una entidad como parte integrante del TS no se encuentra un elemento tan característico del concepto de ES como es el de la organización democrática, por lo que el enfoque NPO incluye en el ámbito del TS a muchas y muy importantes organizaciones no lucrativas que no verifican el criterio democrático y que, por consiguiente, el enfoque de ES las excluye de dicho TS. En efecto, muchas instituciones no lucrativas, incluidas en el sector de sociedades no financieras y financieras, venden sus servicios a precios de mercado y no verifican el principio de funcionamiento democrático. Entre estas organizaciones no lucrativas contempladas por el enfoque NPO y que son excluidas del TS por el enfoque de ES cabe citar a determinados hospitales, universidades, colegios, entidades culturales y artísticas y otras instituciones que no cumplen el criterio democrático y que venden sus servicios en el mercado, verificando todos los requisitos establecidos por el enfoque NPO.

En el enfoque de ES, en general son excluidas del TS aquellas entidades no lucrativas que no tengan un funcionamiento democrático si bien se acepta la inclusión en la ES de aquellas entidades voluntarias no lucrativas que proporcionan servicios de no mercado a personas o familias de forma gratuita o a precios que no son económicamente significativos. Estas instituciones no lucrativas justifican su *utilidad social* en el suministro gratuito de bienes o servicios preferentes a personas o familias.

C. *El criterio del servicio a las personas*

Por último una tercera diferencia consiste en la diversa amplitud y jerarquía que en el enfoque NPO y en el de ES tienen los destinatarios de los servicios ofrecidos por las entidades integradas en el TS. En el enfoque de ES las organizaciones tienen como objetivo principal el servicio a las personas o a otras organizaciones de ES. En las entidades de primer grado la mayoría de los beneficiarios de la actividad de dichas entidades son personas físicas, hogares o familias, sea en tanto que consumidores o sea en tanto que empresarios o productores individuales. Muchas de estas entidades solo admiten como socios a personas físicas. En algunas ocasiones también autorizan el ingreso de personas jurídicas de cualquier tipo pero, en todo caso, la ES sitúa en el centro de sus preocupaciones a los seres humanos, que constituyen su razón de ser, la finalidad de sus actividades.

Sin embargo, en el enfoque NPO no existe ningún criterio que sitúe el servicio a las personas como objetivo prioritario. Las entidades no lucrativas pueden crearse, tanto para proporcionar servicios a las personas, como a las sociedades que las controlan o financian (NPIs Handbook, epígrafe 2.21). Incluso pueden existir entidades no lucrativas de primer grado exclusivamente constituidas por sociedades de capital, financieras o no financieras. De este modo, el campo de análisis del enfoque NPO queda delimitado de una forma muy heterogénea.

En conclusión, las similitudes y diferencias señaladas entre el enfoque NPO y el enfoque de ES, junto a la existencia de un espacio común de organizaciones consideradas por ambos enfoques, permiten apreciar importantes divergencias conceptuales y metodológicas que no hacen posible la configuración del TS como un simple resultado de agregación de los grupos de entidades contemplados por ambos enfoques.

En cuanto a las diferencias de ambos enfoques sobre las funciones que el TS puede desempeñar en las economías avanzadas, cabe decir que para el enfoque NPO *el TS se sitúa entre el Estado y el mercado*¹⁸ y las misiones de su núcleo más característico (el tercer sector social) consisten en satisfacer una importante cantidad de necesidades sociales que no son cubiertas ni por el mercado (por falta de demanda solvente y con capacidad adquisitiva) ni por el sector público (por incapacidad de las finanzas públicas), de tal manera que es preciso recurrir a un tercer tipo de recursos y motivaciones. La concepción anglosajona, que se funda en el *voluntariado*, las *charities* (en Inglaterra) y las *fundaciones* (Estados Unidos), insiste en los valores de la filantropía y en el criterio del *non-profit*.

La falta de rentabilidad de las acciones desarrolladas demostrará la pureza y rectitud de las motivaciones que hay detrás de ellas y confirmará su pertenencia al TS que se presenta, de este modo, con un carácter *caritativo* y *asistencial*, con la misión de paliar las carencias de un sistema público de protección social poco generoso y los excesos de un sistema de mercado más dinámico, pero también más implacable que ningún otro sistema¹⁹ con los sectores sociales más insolventes.

Para el enfoque de ES, el TS no se sitúa entre el mercado y el Estado, sino *entre el sector capitalista y el sector público*²⁰. En este sentido, el TS se posiciona en las sociedades avanzadas como un *polo de utilidad social* constituido por un amplio conjunto de organizaciones privadas que se crean para resolver necesidades sociales y no para retribuir a inversores capitalistas.

En todo caso, la concepción del TS que desarrolla la ES configura a éste no como un sector residual, sino como polo institucional del sistema que, junto al sector público y al sector privado capitalista, resulta clave para consolidar el bienestar en las sociedades avanzadas, contribuyendo a resolver algunos de sus problemas más relevantes como los de la exclusión social, el paro masivo de larga duración, los desequilibrios territoriales, la autonomía de los territorios, la distribución más equitativa de la renta y la riqueza y otros.

A diferencia del enfoque NPO, que sólo contempla una función caritativa y filantrópica del TS, desarrollando iniciativas de solidaridad unidireccional, la ES promueve iniciativas empresariales de solidaridad recíproca entre sus promotores, basadas en un sistema de valores, en el que prevalece la democracia en la toma de decisiones y la primacía de las personas sobre los capitales en la distribución de los excedentes.

¹⁸ Salamon, L.M. y Anheier, H.K. (1997); Powell, W. (1987).

¹⁹ Caille, A. (2003): "Sur les concepts d'Économie en general et d'Économie Solidaire en particulier", *Revue du Mauss*, nº 21, p. 215-236.

²⁰ Defourny, J. y Monzón, J.L. (1992): *Économie Sociale. Entre économie capitaliste et économie publique*, De Boeck-Wesmael, Bruxelles.

4.7. El empleo en la ES de la Unión Europea

En el Informe realizado para el Comité Económico y Social Europeo en 2007 (Chaves y Monzón, 2007) se ofrece información que pone de relieve la importancia del empleo en la ES de 25 países de la Unión Europea: más de 11 millones de empleos remunerados, equivalentes al 6% de la población ocupada en la Unión.

Tabla 2
Empleos remunerados en las cooperativas, mutuas, asociaciones y afines en la Unión Europea (2002-2003) (*)

País	Cooperativas	Mutuas	Asociaciones	TOTAL
Bélgica	17.047	12.864	249.700	279.611
Francia	439.720	110.100	1.435.330	1.985.150
Irlanda	35.992	650	118.664	155.306
Italia	837.024	p.m.**	499.389	1.336.413
Portugal	51.000	p.m.**	159.950	210.950
España	488.606	3.548	380.060	872.214
Suecia	99.500	11.000	95.197	205.697
Austria	62.145	8.000	190.000	260.145
Dinamarca	39.107	1.000	120.657	160.764
Finlandia	95.000	5.405	74.992	175.397
Alemania	466.900	150.000	1.414.937	2.031.837
Grecia	12.345	489	57.000	69.834
Luxemburgo	748	n/a	6.500	7.248
Países Bajos	110.710	n/a	661.400	772.110
Reino Unido	190.458	47.818	1.473.000	1.711.276
Chipre	4.491	n/a	n/a	4.491
República Checa	90.874	147	74.200	165.221
Estonia	15.250	n/a	8.000	23.250
Hungría	42.787	n/a	32.882	75.669
Letonia	300	n/a	n/a	300
Lituania	7.700	0	n/a	7.700
Malta	238	n/a	n/a	238
Polonia	469.179	n/a	60.000	529.179
Eslovaquia	82.012	n/a	16.200	98.212
Eslovenia	4.401	270	n/a	4.671
TOTAL	3.663.534	351.291	7.128.058	11.142.883

(*) Los datos de Mutuas aparecen agregados con los de Cooperativas para Italia y con los de Asociaciones para Portugal.

Fuente: La Economía Social en la Unión Europea (Chaves, R. y Monzón, J.L., 2007).

5. CONCLUSIONES

Las investigaciones desarrolladas en el ámbito de la ES en los últimos 25 años han permitido establecer con notable rigor la delimitación conceptual de la ES, por más que aún subsistan apreciables ambigüedades y algunas fronteras borrosas. Esta delimitación conceptual, formulada además con criterios de contabilidad nacional homologados internacionalmente, permitirá realizar a medio plazo significativos avances en el proceso de identificación y cuantificación de los perfiles más relevantes de los diferentes agentes de la ES y de su contribución al logro de importantes objetivos de política económica. Es decir, el progreso del conocimiento científico en este campo permite augurar un mayor protagonismo de la ES en las agendas políticas de los gobiernos y en los programas de investigación de la comunidad científica.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- A.A.V.V. (1986): *I Jornadas de Estudio sobre Universidad, Cooperativismo y Economía Social*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- AMIN, A., CAMERON, A., HUDSON, R. (2001): *Placing the Social Economy*. Routledge, London.
- ANHEIER, H. (1995): "Para una revisión crítica de las teorías económicas del sector no lucrativo", *Ciriec-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 21, pp. 23-34.
- ANHEIER, H. y BEN-NER, A. (2005): *The study of the nonprofit enterprise. Theories and approaches*, Kluwer, New York.
- ARCHIMBAUD, A. (1995): "L'Économie alternative, forme radicale de l'économie sociale", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, nº 256.
- BAGER, T. (1994): "Isomorphic processes and the transformation of cooperatives", *Annals of public and cooperative economics*, vol. 65, nº 1, pp. 35-58.
- BAREA, J. (1990): "Concepto y agentes de la economía social", *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, Nº 8, pp. 109-117.
- BAREA, J. & MONZÓN, J. L. (1995): *Las cuentas Satélite de la Economía Social en España; una primera aproximación*, Ed. Ciriec-España, Valencia.
- BAREA, J. y MONZÓN, J. L. (2007): *Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social: cooperativas y mutuas*. CIRIEC-España.
- BIDET, E. (1997): "Economie sociale et recherche: quelles orientations privilégier ?", *RECMA, Revue internationale de l'économie sociale*, nº 263, pp. 28-34.
- BORZAGA, C. and DEFOURNY, J. (eds.) (2001): *The emergence of Social Enterprise*, Routledge, London.
- BOULIANNE, M. et al (2003): "Économie solidaire et mondialisation", *Revue du Mauss*, nº 21, Paris.
- CAILLE, A. (2003): "Sur les concepts d'Économie en general et d'Économie Solidaire en particulier", *Revue du Mauss*, nº 21.
- CARBÓ, S. (2005): "La exclusión financiera: un estudio comparativo", *Perspectivas del sistema financiero*, nº 84, pp. 13-24.
- CHAVES, R. (1999): La *Economía Social* como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica, *Ciriec-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 33, pp. 115-140.
- CHAVES, R., CORNFORTH, C., SPEAR, R. y SCHEDIWY, R. (ed) (2004): Issues in governance of social economy enterprises, *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 75, 1.

- CHAVES, R. y MONZÓN, J. L. (2001a): "Les groupes d'Économie Sociale: Dynamiques et trajectoires" en *Les holdings coopératives: évolution ou transformation définitive* (D. Coté, director), Ed. De Boeck Université, Bruxelles.
- CHAVES, R. y SAJARDO, A. (2006): "Balance y tendencias en la investigación sobre Tercer Sector no lucrativo. Especial referencia al caso español", *Ciriec-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 56, pp. 87-116.
- CHAVES, R. y SOLER, F. (2004): *El gobierno de las cooperativas de crédito en España*, Ciriec, Valencia.
- CHAVES, R., MONZÓN, J. L., TOMAS, J. A., (1999): "La economía social y la política económica", en JORDÁN, J. M., GARCIA, A. y ANTUÑANO, I.: *Política económica y actividad empresarial*, Ed. Tirant lo Blanc, Valencia.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J. L. (dir.) (2007): *The social economy in the European Union*, European Economic and Social Committee, Bruxelles.
- CIRIEC-International (2000): *The enterprises and organizations of the Third System. A strategic challenge for employment*, CIRIEC-International, Bruxelles (Versión castellana disponible en www.ciriec.es).
- CONSEIL WALLON DE L'ÉCONOMIE SOCIALE (1990): *Rapport à l'Exécutif Régional Wallon sur le secteur de l'Économie Sociale*, Liège.
- COQUE, J. (2003): "El desarrollo local sobre bases cooperativas: valorización de los recursos locales y creación de redes", en Vidal, J. y Buendía, I.: *Cooperativismo y desarrollo local*, Fundación Luis Vives, p. 261-299.
- CORAGGIO, J. L. (1995): *Desarrollo humano, economía popular y educación*, Instituto de Estudios y Acción Social, Buenos Aires.
- COTÉ, D. (dir.) (2001): *Les holdings coopératifs: évolution ou transformation définitive?* De Boeck-Waesmael-Ciriec, Bruxelles.
- CUBEDO, M. (coord.) (2007): "Nuevo horizonte en la contabilidad de las cooperativas, monográfico, *Ciriec-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 58.
- DAVANT, J.P. (2003): "Las organizaciones intersectoriales de la Economía Social: Francia, CEGES", en: VV.AA., *la Economía Social y el Tercer Sector*, Escuela Libre Editorial, Madrid.
- DEFOURNY, J. y MONZÓN CAMPOS, J. (eds.) (1992): *Économie sociale. Entre économie capitaliste et économie publique/The Third Sector*, De Boeck Université-CIRIEC, Bruxelles.
- DEFOURNY, J., FAVREAU, L. y LAVILLE, J. L. (dir.) (1997): *Inserción y nueva economía social. Un balance internacional*, edl Ciriec-España, Valencia.
- DEFOURNY, J. et al (1999): *L'Économie sociale au Nord et au Sud*. De Boeck, Bruxelles.
- DEMOUSTIER, D. (1999): "La economía social: una economía privada, colectiva y no lucrativa, activa en la oferta de servicios, en el mercado de trabajo y en el mercado de capitales", *Ciriec-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 33, pp. 29-42.
- DEMOUSTIER, D. (2001): *L'économie sociale et solidaire*, Syros, Paris.
- DEMOUSTIER, D. (coord) (2006): *Economie sociale et développement local*, L'Harmattan, Paris.
- DEMOUSTIER, D. (2006): "Débats autour de la notion d'Économie Sociale", *RECMA*, nº 300, pp. 8-18.
- DEPUIS, X. et GREFFE, X. (1983): *Financer l'économie sociale*, Paris, Económica.
- DESROCHE, H. (1983): *Pour un traité d'Economie sociale*, CIEM, Paris.
- DOMAR, E. D. (1967): "The Soviet Collective Farm as a Producer Cooperative", *American Economic Review*, LVI, September 1966 and March 1967.
- DRAPERI, J. F. (1992): "Tour d'horizon sur la recherche en économie sociale en France en 1992", *RECMA, Revue Internationale de l'Economie Sociale*, nº 42, pp. 49-67.
- DRAPERI, J.F. (2007): *Comprendre l'économie sociale*, Dunod, Paris.
- ECONOMIE SOCIALE (1981): "Actes du précolloque de Bruxelles des 16 au 17 novembre 1980", en *Economie Sociale-Débat européen*, ed. CIEM.

- EME, B., LAVILLE, J. L. (1999): "Pour une approche pluraliste du tiers secteur", *Nouvelles Pratiques Sociales*, Vol. 11, nº 2, Vol. 12, nº 1.
- FAVREAU, L. (2005): *Économie sociale et politiques publiques*. Cahier CRDC, UQO.
- GALLEGOS, J. R. (2008): "Economía social y dinámica innovadora en los sistemas territoriales de producción y de innovación", *Ciriec-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 60.
- GUESLIN, A. (1987): *L'invention de l'Économie Sociale*, Economica, Paris.
- GARCÍA, M. (2001): *Autoempleo y trabajo asociado. El trabajo en la economía social*, Edl Universidad de Córdoba, Córdoba.
- GIDRON, B., KRAMER, R. y SALAMON, L. (ed.) (1992): *Government and the Third Sector: Emerging Relationships in Welfare States*, Jossey-Bass, San Francisco.
- GRAVALOS, A. (2002): *Economía Social*, Septem, Oviedo.
- GUI, B. (1991): "The economic rationale for the Third Sector", *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 61, nº 4, pp. 551-572.
- HANDBOOK on Non-profit institutions in the system of National Accounts (2003), Nations Unies, New York.
- HANSMANN, H. (1980): "The role of nonprofit enterprise", *Yale Law Journal*, Vol. 89-5, pp. 835-901.
- JEANTET, T. (2006): *Economie Sociale: la solidarité au défi de l'efficacité*, La Documentation française, Paris.
- KAMINSKI, P. (1983): *Des chiffres pour l'économie sociale; mobiliser les données existants et en créer de nouvelles*.
- KATOUZIAN, H. (1980): *Ideología y método en economía*, H. Blume (ed.), Madrid.
- LAVILLE, J. L. (1994): *L'Économie solidaire. Une perspective internationale*, Desclée de Brouwer, Paris.
- LAVILLE, J. L., NYSSSENS, M. y SAJARDO, A., (2001): *Economía Social y servicios sociales*, Ed. CIRIEC-España, Valencia.
- LEVESQUE, B. et MALO, M. C. (1991): "¿Quel avenir pour la recherche universitaire sur les coopératives?. L'exemple du Québec", *RECMA, Revue Internationale de l'Économie Sociale*, nº 39, pp. 87-99.
- LEVITT, T. (1973): *The Third Sector-New Tactics for a Responsive Society*, Division of American Management Associations, New York.
- LOPEZ MORA, F. (1999): "Problemática laboral de los socios trabajadores de las empresas de Economía Social: ¿socios o trabajadores?", *Ciriec-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 31, pp. 9-46.
- MARBAN, V. y RODRIGUEZ CABRERO, R. (2006): "Estado de bienestar y tercer sector social en España. El estado de la investigación social", *Ciriec-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 56, p. 117-139.
- MARCUELLO, C. (coord) (2007): *Empresas de inserción. Puentes de inclusión en el mercado laboral*, *Ciriec-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 57, monográfico.
- MEADE, J. (1972): "The theory of Labour Managed Firms and of Profit Sharing", *The Economic Journal*, March 1972 (special issue), pp. 402-408.
- MELIAN, A., PALOMO, R., SANCHIS, J. R. y SOLER, F. (2006): "La investigación en materia de cooperativas de crédito y de grupos cooperativos", *Ciriec-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 56, pp. 25-64.
- MONZÓN, J. L. (1987): "La Economía Social en España", *CIRIEC-España*, nº 0, pp. 19-29.
- MONZÓN, J. L. (1989): *Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica y en los hechos*, Ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- MONZÓN, J. L. (1997): "Las contribuciones de la economía social al interés general", en MONNIER, L. y THIRY, B. (Dres.): *Cambios estructurales e interés general*, Ed. CIRIEC, Valencia.

- MONZON, J. L. (2003): *La investigación en Economía Social en el contexto europeo*, I Encuentro Nacional de Institutos y Centros Universitarios de Investigación en Economía Social-Enuies, Valencia.
- MONZÓN, J. L. (2006): "Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 56, pp. 9-24.
- MONZÓN, J. L. y BAREA, J. (1994): "Las cifras clave de la economía social", en *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 16, pp. 9-48.
- MONZON, J. L. y CHAVES, R. (2008): "The European Social Economy: concept and dimensions of the third sector", *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 79-3.
- MONZON, J. L. y ZEVI, A. (dir) (1995): *Cooperativas, mercado y principios cooperativos*, Ciriec-España edl, Valencia.
- MOZAS, A. (2004): "La violación del modelo de gestión democrático en las cooperativas oleícolas", *Ciriec-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 48.
- MUNKNER, H. H. (1988): "Sciences coopératives allemandes. Des apports méconnus en France", *RECMA, Revue Internationale de l'Economie Sociale*, nº 28, pp. 82-90.
- PERRI, G. y PESTOFF, V.A. (1993): "La recherche sur le Third Sector en Europe: directions et perspectives", *RECMA, Revue Internationale de l'Economie Sociale*, nº 9, pp. 50-68.
- POLANYI, K. (1983): *La Grande Transformation*, Gallimard, Paris.
- POWELL, W. (ed.) (1987, 2005): *The Nonprofit Sector. A Research Handbook*, Yale University Press, Estados Unidos.
- SAJARDO, A. (1996): *Análisis económico del sector no lucrativo*, Tirant lo Blanc, Valencia.
- SALAMON, L. M. y ANHEIER, H. K. (1992): "In search of the Nonprofit Sector I: the question of definitions", Working paper, nº 2, Johns Hopkins University.
- SANCHÍS, J. R. (2001): "Panorama de la investigación en economía social y cooperativa en España desde la perspectiva estratégica", *Ciriec-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 38, pp. 187-232.
- SANTIAGO, K. (1998): *Socio de cooperativa y relación laboral*, Ibidem, Madrid.
- SHRAGGE, E. & FONTAN, J. M. (ed.) (2004): *Social Economy. International debates and perspectives*, Black Rose Books, Londres.
- TOMAS-CARPI, J. A. (1997): "The prospects for a Social Economy in a changing world », *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 68-2, pp. 247-279.
- VANEK, J. (1970): *The General Theory of Labor Manager Market Economies*, Cornell University Press, Ithaca.
- VERDIER, R. y JEANTET, T. (1982): *L'économie sociale*, Paris, CIEM.
- VIENNEY, C. (1988): "L'économie sociale, nouvel objet de recherche en sciences sociales", *RECMA, Revue Internationale de l'Economie Sociale*, nº 27.
- VIENNEY, C. (1991): "Estructuras cooperativas y problemas de empleo en Europa », *Ciriec-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 11, p. 75-96.
- VIENNEY, C. (1994): *L'économie sociale*, La Découverte, Paris.
- WALRAS, L. (1990): "Études d'économie sociale: Théorie de la répartition de la richesse sociale", *Económica*, Paris.
- WARD, B. (1958): "The firm in Illyria: market syndicalism", *American Economic Review*, XLVIII, September 1958, nº 4, pp. 566-589.
- WEBER J. L. y VIENNEY, C. (1983): *La définition et l'organisation du champ statistique de l'économie sociale*, ADDES, Paris.
- WEISBROD, B. A. (1975): "Towards a theory of the voluntary nonprofit sector in a three sector economy". En PHELPS, E. (ed.), *Altruism, morality and economic theory*, New York, Russell Sage Foundation.
- WEISBROD, B. A. (1977): *The Voluntary Nonprofit Sector* Lexington Books, Lexington M.A.
- WEISBROD, B. A. (1988): *The Nonprofit Economy*, Harvard University Press, Cambridge.
- WEITZMAN, M. L. (1987): *La economía de participación*, Fondo de Cultura Económica, Madrid.

