

El Tercer Sector y Economía Social

Marco teórico y situación actual

JOSÉ LUIS ARGUDO PÉRIZ
DEPARTAMENTO DE DERECHO PRIVADO
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

La Economía Social está atravesando actualmente por un proceso interesante de adaptación, redefinición y remodelación, que son indicativos de su vitalidad. Desde sus orígenes en el cooperativismo del siglo XIX, la economía social ha “absorbido” nuevos sectores económicos y más formas organizativas para realizar todo tipo de actividades humanas.

Cuando las cooperativas en España relegaron el concepto de asociación como criterio dogmático de definición para destacar su carácter empresarial, surgieron nuevas fórmulas como las sociedades laborales que tendieron puentes con formas tradicionales de empresas para conseguir frenar, a partir de los años setenta, el desempleo con la participación activa de los trabajadores.

También en los años ochenta surgen las teorizaciones amplias sobre el contenido de la Economía Social, ampliada, desde el cooperativismo inicial, a las asociaciones, mutualidades asistenciales y fundaciones (AMAF), en virtud especialmente de la Carta francesa de la Economía Social y de los primeros informes de la CEE. Todas estas organizaciones tienen como cen-

tro la persona y el trabajo, y no el capital, son organizaciones privadas y desarrollan actividades económicas de servicio a sus socios y a la sociedad con criterios de gestión y de atribución de resultados no capitalista.

El entendimiento entre las organizaciones que forman el sector de la economía social no ha sido en ocasiones fácil, y se ha utilizado alternativamente (Francia) la expresión “economía solidaria” para contraponerla a la economía social “establecida”, discutiendo sobre el mantenimiento de los principios originales, especialmente por la acentuación de rasgos empresariales típicos, y sus consecuencias, en las cooperativas. La redefinición de los principios cooperativos en la segunda mitad de la década de los noventa ha ayudado a reafirmar el compromiso con los principios y valores que inspiran la Economía Social como sector diferenciado.

Reafirman también las organizaciones de Economía Social su compromiso con los derechos humanos, con la ecología, con la financiación ética, y desarrollan redes de colaboración solidaria en toda la cadena productiva (conectando, por ejemplo, el consumo ético y responsable con el comercio justo), y ello es así porque los miembros de sus organizaciones son también ciudadanos activos al aplicar sus valores y ética, por lo que en definitiva, la Economía Social sigue apoyando y desarrollando alternativas para superar un modo de vida que justifica la producción capitalista social y económicamente irresponsable.

Palabras clave: Economía Social, Tercer Sector, Economía Solidaria, Cooperativas, Sociedades laborales, Asociaciones, Empresas de Inserción.

El Tercer Sector y Economía Social

Marco teórico y situación actual



José Luis Argudo Pérez

1. Planteamiento

Economía Social, Tercer Sector, Economía Solidaria, Sector No Lucrativo, Sector Emergente,... son expresiones que indican conceptos y delimitaciones plurales, implicando también realidades diversas. Es sin duda una de las riquezas de un fenómeno que se mueve y se modifica con la misma sociedad que lo genera y mantiene. De todos modos también tiene una “conformación” cada vez más apreciable, asentada en una historia reconocible y en un análisis científico cada vez más completo y profundo, generador de una ya numerosa bibliografía internacional y nacional.

En esta intervención la referencia general será a la “Economía Social”, reconociéndose de este modo una adscrip-

¹ Esta intervención se preparó como ponencia en el Salón de la Iniciativa Emprendedora, celebrado en Cádiz los días 11 a 14 de diciembre de 2001, jornadas organizadas por el Pacto Territorial por el Empleo “Bahía de Cádiz”. Se expuso en la Sección Tercer Sector, y se ha mantenido el título diseñado por la organización para mantener la coherencia de los puntos tratados, aunque puede crear cierto confusionismo y no se suscribe totalmente la diferencia conceptual que implica. Se ha mantenido también básicamente el texto, resultado de una exposición oral, descargado de citas y referencias bibliográficas puntuales, que se subsana, en parte, con una indicación bibliográfica final. Salvo la exposición, el trabajo no se podría haber preparado sin la cooperación de un grupo de personas que colaboran en el Diploma de Economía Social indicado, por lo que ha de considerarse como el resultado de una aportación colectiva y cooperativa. He de destacar especialmente a Francisco Pérez Giner, que ha contribuido tanto a la formación en cooperativismo y economía social en Aragón, y al enriquecimiento cultural y vital de los que tenemos la fortuna de compartir su tiempo y experiencias.

ción a este sector cada vez más asentada, y la forma de exposición elegida será casi un desarrollo por fases históricas o cronológicas sintetizando contenidos, dada la imposibilidad de realizar una visión completa del tema, que permita finalmente vislumbrar o intuir respuestas organizativas a las nuevas situaciones, inmersas también en un sistema de valores y principios.

2. Los pioneros cooperativistas

Es en 1844 cuando convencionalmente se señala el nacimiento del movimiento cooperativo que ha llegado a nuestros días, al constituir un grupo de trabajadores de Rochdale una “cooperativa” de consumo, para suministrar productos de calidad a precios justos². Es curioso que la organización pionera pudiese ya en entredicho la lógica del sistema capitalista al discutir la falacia de la libertad de los mercados y convertir a los consumidores en protagonistas. Más aun en estas primeras décadas del siglo XIX en las que el pensamiento económico debatía las relaciones entre la economía, la política, los valores y la religión. La corriente mayoritaria apostó por la economía como ciencia social neutra de valores y cuyo foco de análisis central sería el intercambio y el modo de producción capitalista.

Esta separación entre economía y ética era contraria al movimiento cooperativo, que preconizaba una economía social, una economía con valores, como recuerda la “Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional (A.C.I.) sobre la identidad co-

² Los llamados Principios de Rochdale son los siguientes:

1. Control democrático
2. Adhesión libre, voluntaria
3. Principio de retorno a prorrata de las compras en las cooperativas de consumo (un % del excedente en función de las compras) y a prorrata del trabajo en las de producción.
4. Interés limitado al capital. Las cooperativas no podrán pagar al capital más que un interés limitado.
5. Neutralidad política y religiosa. Libre expresión entre los asociados.
6. Venta la contado (no a crédito).
7. Desarrollo de la educación.
8. Devolución desinteresada del activo neto en caso de disolución de una cooperativa.
9. Aspiración a conquistar y cooperativizar la organización económica y social del mundo.

operativa” del centenario de esta Organización (Manchester, 1995), al expresar que *“siguiendo la tradición de sus fundadores, los socios cooperativos hacen suyos los valores éticos de la honestidad, la transparencia, la responsabilidad y la vocación sociales”*.

El cooperativismo se planteó por tanto como una alternativa al capitalismo, pero se alejó también del marxismo y del movimiento obrero afín. El fenómeno cooperativista es anticapitalista porque, conforme al principio mutualista, los trabajadores se apropian el beneficio del capital. Y esto que se cumple claramente en las cooperativas de trabajo asociado, termina aplicándose, en distinta medida, en las diversas clases de cooperativas. Su motor no es por tanto la obtención del máximo lucro, sino la mejor satisfacción de las necesidades.

Esta finalidad ocasionó el gran desarrollo en el resto del siglo XIX del cooperativismo en Europa, pero no sólo el de consumo, sino también el de trabajo (especialmente en Francia), el de crédito (Alemania), las cooperativas agrícolas (Alemania y Dinamarca), y las cooperativas de servicios, tales como las de viviendas y sanidad, en lo que se ha venido a denominar las cinco tradiciones iniciales diferentes del movimiento cooperativo.

De esta variedad, surgieron los primeros conceptos sobre cooperativismo, del que el principal sigue siendo la definición de cooperativa, que la A.C.I. expresaba del siguiente modo en el Congreso de su centenario en 1995:

Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática.

3. El cooperativismo empresarial

En España, a las cooperativas se les dejó actuar en el mercado de forma residual, como parientes pobres bajo tutela del Estado, para quitar la espoleta de la provocación ideológica y de la amenaza política que en pleno auge del liberalismo individualista suponían el código axiológico basado en la cooperación, la ayuda mutua, la solidaridad social y comunitarista.

Apoyándose en el concepto de mutualismo, el propio sistema capitalista restringe las actividades de las cooperativas, vedándoles el acceso al mercado, ya que sólo deben operar con socios y no con terceros; este mismo espíritu la cualifica y prede-termina como empresa social (de mera gestión de servicios y prestaciones mutuas) de carácter no lucrativo; se le niega la naturaleza societaria ya que al no tener un papel en el mercado y no tener relaciones con terceros, su organización se simplifica en una mera técnica de gestión de relaciones mutuas entre los socios; y en último caso no podrá ser sociedad mercantil por ser conceptualmente incompatible con la mutualidad societaria (Font Galán).

Para contradecir el carácter residual y subordinado del cooperativismo, que se planteaba como lleno de contradicciones y complejos y con un gran apego a fórmulas estáticas de colaboración social, pero con poco empuje propio innovador, en el sector español más característico que era el agrario en la primera mitad del siglo XX, vino a destacar la experiencia cooperativa de Mondragón que, iniciada después de la guerra civil, tuvo un largo proceso incubación para demostrar la importancia de la formación, pero por ello tuvo también una emergencia progresivamente más explosiva de tal modo que no ha finalizado su crecimiento. En definitiva, el Grupo Mondragón, lo que actualmente recibe la denominación de *Mondragón Corporación Cooperativa* (M.C.C.), no es sino un conjunto de empresas interconectadas entre sí por el cooperativismo, como un proyecto empresarial dinámico y abierto a innovaciones, y con una gran capacidad de adaptación a las nuevas situaciones y a un entorno cambiante. Una parte de su éxito se ha debido a que un importante pilar del Grupo es *Caja Laboral* (durante muchos años *Caja Laboral Popular*), que ha facilitado los recursos financieros. Sin duda, sin la existencia de esta cooperativa de crédito no se habría alcanzado la dimensión de la Corporación.

Pero tan importante como lo anterior es que las cooperativas de Mondragón han sabido crear una cultura corporativa, que es como la personalidad del grupo de empresas. Por ello tienen como punto de arranque unos principios básicos, decantados por su propia experiencia, pero también comunes al resto del cooperativismo. Su formulación expresa se realizó en el primer congreso del Grupo Cooperativo Mondragón en 1987:

- Libre adhesión
- Organización democrática
- Soberanía del trabajo
- Carácter instrumental y subordinado del capital
- Participación en la gestión
- Solidaridad retributiva
- Intercooperación
- Transformación Social
- Carácter universal
- Educación

Y se complementan con la misión de la organización como síntesis de los objetivos de orden superior, y con los valores cooperativos como núcleo de la cultura empresarial, que crean un determinado sentido de identidad. Cabe destacar la cooperación, la participación (“compromiso en la gestión”), responsabilidad social (“distribución solidaria de la riqueza”), e innovación (“renovación permanente”).

El modo o estilo, y también la técnica, de la actividad empresarial cooperativa, frente al clásico capitalista, se caracteriza por el hecho de que el ejercicio de la actividad empresarial está orientado a la satisfacción de las necesidades del grupo social que asume la responsabilidad de gestionar la empresa cooperativa, para lo que los socios participan en el intercambio recíproco de prestaciones, que es, en su elemento, lo que cualifica la explotación del objeto social cooperativo.

El núcleo permanente de la Economía Social, al menos en su manifestación empresarial es la sociedad cooperativa: empresa privada y no convencional por democrática, que cumple esa función de restauración de la democracia en el seno del mercado. Pero esa característica tiene la limitación de que la disfrutaban sólo los proveedores del bien o servicio característico del proceso de producción, si es de proveedores, o sólo los consumidores, si es de consumidores. En los años ochenta decía Javier Divar que el cooperativismo se conformaba “como el aglutinante de toda la Economía Social en España, su fin último, admitiéndose con práctico sentido su carácter *ideologizador* de todo el sector, lo que no es otra cosa que el reconocimiento de su *categoría cultural* asentada y reglada desde el siglo XIX, en que asumió la dirección de las formas alternativas al capitalismo, y al estatismo económico, de los viejos sistemas intuitivos de la economía po-

pular y asociativa, presentes en todos los pueblos y civilizaciones, en todas las épocas históricas”, y el profesor Monzón ha reafirmado posteriormente que el movimiento cooperativo constituye aún en la actualidad la columna vertebral de la economía social como sector institucional.

Este avance del cooperativismo en un sentido más empresarial vino propiciado por la creación de sociedades cooperativas en el sector industrial, especialmente de trabajo asociado, que tuvieron que adaptarse a estos sistemas de producción y modificar sus técnicas de gestión. En el caso de las cooperativas agrarias, el avance hacia una agricultura de mercado obligó a nuevas inversiones a las cooperativas y a introducir una mayor profesionalización en la gestión. Es un proceso bastante generalizado de inmersión en gestión empresarial, tomando mayoritariamente las empresas capitalistas más desarrolladas como modelo, lo que creó una disociación entre gestión económica y gestión social, favorecida por el autoritarismo y dirigismo propios de la época franquista. En muchos casos creó también una fractura dentro de las propias organizaciones el predominio de criterios economicistas que no se correspondían con los valores de gestión y participación democrática y social, lo que las aproximaba de hecho a otros tipos de sociedades mercantiles.

Y en este proceso de “empresarización” se produjo también el nacimiento de las sociedades laborales, institución exclusiva española, que responde a la crisis de empresas mercantiles típicas como son las sociedades anónimas y al intento de reflotamiento de las mismas por los trabajadores, que adquieren la mayoría del capital pero cuentan también con la aportación de socios exclusivamente capitalistas (en algunas ocasiones los empresarios anteriores que, con su deficiente gestión, ocasionaron la crisis de la empresa). La clave de este tipo de empresas es la participación de los trabajadores como socios de capital y trabajo (Ley 15/1986, de 25 de abril), pero tiene el peligro de sufrir interferencias internas y externas este modelo de gestión participativo, por preocuparse predominantemente de la conservación de los puestos de trabajo y no planificar los procesos de socialización de la gestión y de los objetivos.

El objetivo del empleo, y especialmente del autoempleo, se convierte en prioritario en las políticas públicas gubernamentales de los años ochenta, y por ello tomaran especial protagonismo.

nismo las cooperativas de trabajo asociado y las sociedades anónimas laborales, pero su éxito, aunque considerable, será relativo por responder todavía a estatutos jurídicos muy rígidos, que se flexibilizarán con las transferencias legislativas sobre sociedades cooperativas a las Comunidades Autónomas, y con la admisión de las sociedades limitadas laborales por la nueva Ley de 24 de marzo de 1997.

4. La teorización de la economía social

En los años setenta reaparece el concepto de economía social, con una ampliación de su marco de referencia, que partiendo de las cooperativas se extendía a todas las formas de organización que en su funcionamiento contestan y cuestionan la lógica del desarrollo capitalista.

El actual enfoque de la Economía Social comenzó a consolidarse hace un cuarto de siglo, cuando se constituyó en Francia el Comité Nacional de Enlace de las Actividades Mutualistas, Cooperativas y Asociativas (CNLAMCA) y aprobó en 1982 la *Carta de la Economía Social* que define a ésta como “el conjunto de entidades no pertenecientes al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticos e igualdad de derechos y deberes de los socios, practican un régimen especial de propiedad y distribución de las ganancias, empleando los excedentes del ejercicio para el crecimiento de la entidad y la mejora de los servicios a los socios y a la sociedad”.

La Comisión de las Comunidades Europeas en su *Comunicación* al Consejo de 18 de diciembre de 1989 sobre *Las empresas de economía social y la realización del mercado europeo sin fronteras* dice: «lo que define a las cooperativas, asociaciones y mutuas como organizaciones de economía social, es la aplicación de técnicas de organización específicas a una actividad productiva dada. Estas técnicas se basan en los principios de solidaridad y participación (que se concretan en el principio «un hombre/un voto») de los miembros, productores y usuarios o consumidores, y en valores como la autonomía y la ciudadanía». El dictamen del C.E.S. sobre esa *Comunicación* (2.4), señala que las cooperativas, mutuas y asociaciones «con-

ceden un lugar principal a la persona», y se adhieren libremente a los principios de:

- Libre Asociación.
- Estructura de gestión democrática.
- Solidaridad.
- Progresiva prosperidad de los miembros y/o promoción del interés público.

En esta evolución de definiciones extensas, hay que tomar en cuenta la del Consejo Valón de Economía Social de Bélgica de 1990, que caracterizó al sector de la Economía Social como aquella parte de la economía integrada por organizaciones privadas que comparte entre sí cuatro notas características:

- Finalidad de servicio a sus miembros o a la colectividad antes que de lucro.
- Autonomía de gestión.
- Procesos de decisión democráticos.
- Primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de beneficios.

Más recientemente el Comité Consultivo de la Comisión Europea de las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CMAF) ha establecido las siguientes notas para subrayar las características que definen a las organizaciones de la economía social y las diferencian del resto de sectores económicos (CMAF, 1999):

- Primacía del hombre y del objeto social sobre el capital; a excepción de las fundaciones, todas son empresas de personas.
- Adhesión voluntaria y abierta, y control democrático por sus miembros desde la base.
- Conjunción de los intereses de los miembros, usuarios y/o del interés general.
- Defensa y aplicación del principio de solidaridad y de responsabilidad.
- Autonomía de gestión e independencia de los poderes públicos.

Los mayores problemas de encaje se han producido con el denominado sector no lucrativo, ya que el enfoque europeo lo in-

tegra en la Economía Social, mientras que el enfoque anglosajón, el de las Nonprofit Organizations (NPO), plantea identificar Sector No Lucrativo con 'Tercer Sector' a partir de la aplicación del Principio de No Distribución de Beneficios (PNDB), integrando el resto de entidades que no aplican el PNDB en sector público o en el capitalista (Monzón-Chaves, 2001)

En un reciente estudio sobre *Economía Social y Empleo* en el ámbito de la Unión Europea, David Vivet y Bernard Thiry destacan la falta de homogeneidad entre los países europeos respecto al reconocimiento del Tercer Sistema, por la diversidad y falta de armonización de términos y realidades señaladas. Aún así resulta la siguiente clasificación provisional:

- Países donde la Economía Social está establecida: Francia, España, Bélgica.
- Países donde la Economía Social está emergiendo: Dinamarca, Finlandia, Grecia, Italia, Suecia, Irlanda, Portugal, Reino Unido.
- Países donde la noción de Tercer Sistema está definida en relación a los conceptos de Tercer Sector, sector no lucrativo, sector voluntario: Alemania, Austria, Luxemburgo, Holanda.

5. Las entidades sin fines de lucro. El Tercer Sector

La expresión "Tercer Sector" de la Economía se basa en la consideración de que no es ni sector privado ni sector público. Es la denominación más utilizada en el mundo anglosajón, que desarrolla el enfoque *non-profit organizations (NPO)*.

Se consideran incluidas en el Tercer Sector las organizaciones privadas que, en virtud de sus reglas constitutivas, no pueden distribuir sus beneficios a las personas que las controlan, teniendo que destinarse los mismos bien a la realización de sus objetivos, bien a la ayuda de personas que no ejerzan ningún control sobre la organización.

El enfoque *non-profit organizations (NPO)* más divulgado es el proyecto desarrollado por la Universidad norteamericana Johns Hopkins, que establece cinco requisitos básicos para considerar a una institución como parte integrante del Tercer Sector:

- **Organización formal:** la entidad ha de estar estructurada, con objetivos claramente establecidos, identificación de su masa social y, normalmente, con un estatuto legal específico.
- **Privada:** institucionalmente separada del Sector público, sin que éste pueda nombrar a sus administradores ni establecer su política general, aunque puede tener apoyo financiero público.
- **No lucrativa:** lo que significa que no puede repartir beneficios a las personas que controlan la entidad. Si se obtienen beneficios se destinan al desarrollo de sus fines o se reinvierten.
- **Autogobierno de la propia entidad:** disponiendo ésta de una regulación propia de sus órganos de gobierno que no pueden estar sometidos a otras entidades, ni públicas ni privadas.
- **Participación voluntaria en el desarrollo de sus actividades:** lo que supone que la entidad utiliza trabajo no remunerado, o donaciones altruistas sin perjuicio de que también se contrata en el mercado factores productivos remunerados.

Como señalan los profesores Monzón y Barea (Memoria CEPES-CIRIEC de 1998), la definición contemplada de la economía social es a la vez más amplia y más restringida que la del enfoque anglosajón del Tercer Sector. Más amplia porque el enfoque NPO excluye las organizaciones que distribuyen beneficios a sus socios bajo cualquier modalidad, con lo que se descarta a las cooperativas como componentes del tercer sector, y lo mismo ocurre con las grandes mutuas de seguros y sanitarias, con la excepción de que el proyecto Johns Hopkins ha contemplado ciertas “nuevas” cooperativas en algunos países, como Suecia e Italia, y pequeñas mutuas de previsión.

El criterio mantenido por los estudios de “Economía Social” es el de no considerar la “no lucratividad” como un criterio dogmático excluyente, sino más bien el de no maximización de la rentabilidad del capital, para poder incluir a este grupo de empresas de carácter mercantil, pero diferente a las empresas capitalistas clásicas.

Pero, sin embargo, entre los requisitos básicos establecidos para considerar a una institución como parte integrante del tercer sector no se encuentra un elemento tan característico del

concepto tradicional de la economía social como es el de la *organización democrática*, de manera que difícilmente podría incluirse en el campo de la economía social a entidades tan significativas como las fundaciones o numerosas asociaciones de carácter religioso que, no obstante, están incluidas en el enfoque anglosajón del Tercer Sector.

Hay un cierto interés en los ámbitos institucional y político por el denominado “tercer sector” como alternativa a las empresas públicas ya las empresas capitalistas convencionales, y por que engloba organizaciones que desarrollan funciones y servicios sociales, financiadas por los entes públicos.

En España, el “Sector No Lucrativo” emergió en los años setenta de la mano de entidades laicas y profesionales que rompen el monopolio que mantenía la iglesia católica y órdenes religiosas en tareas de asistencia social, complementada por instituciones públicas en la medida en que se desarrolla el Estado del bienestar.

En los años ochenta avanza notablemente el movimiento de las Organizaciones No Gubernamentales (ONG's), tributario incluso en su nombre y actividades del enfoque anglosajón del Tercer Sector, por el desarrollo económico y la reactivación del asociacionismo civil con la democracia, el ingreso de España en la CEE (actual Unión Europea), una mayor atención mediática a las organizaciones de voluntariado, una mayor presencia de éstas en la vida pública, y la creación de instituciones públicas que canalizan subvenciones y donaciones.

En los años noventa, el movimiento de solidaridad en España ha experimentado un enorme crecimiento, reflejado en la creación de organizaciones, en la movilización de voluntariado en tareas de asistencia social y ayuda al desarrollo, y en la captación de nuevos recursos económicos.

Pero estos recursos no tienen un carácter permanente y los donantes actúan en ocasiones por impulsos provocados por los medios de comunicación, y no de una forma estable, del mismo modo que el voluntariado es en ocasiones informal, y son necesarios unos criterios claros del reparto de recursos entre las organizaciones, que requieren procedimientos de control en la aplicación de los fondos y mecanismos de evaluación del impacto de las organizaciones.

6. El contenido de la economía social

Respecto al contenido de la Economía social, se han vertido opiniones que lo consideran un “cajón de sastre”, incluyendo y excluyendo entidades, rasgos y características según su procedencia, formación, intereses y ubicación, pero hay que constatar que engloba a un importante conjunto de entidades con un peso cada vez más importante en los sistemas económicos y sociales.

Seguiré en todo caso el criterio, ya casi “clásico”, de mi compañero Francisco Pérez Giner y su “planetarium”. El opina que el elemento caracterizador ha de ser la forma en que se toman las decisiones, así como la relación que tienen las personas que toman las decisiones con la necesidad o interés a atender. Para hablar en sentido estricto de Economía Social, han de ser los propios beneficiarios quienes decidan por medio de la autogestión o autoayuda, pero con conciencia de solidaridad, para que el beneficio no se quede sólo en ellos, y repercuta en la colectividad en que se desenvuelven.

A partir de allí se agrupan las entidades u organizaciones que tienen un grado similar de atención a fines sociales y una forma también similar de tomar las decisiones, y resultan los diversos planos de las organizaciones en relación a la función social que cumplen, por su similar intensidad y proximidad.

De ello resultan las siguientes zonas y tipos de entidades que comprende:

- El *núcleo cooperativo*. Regido por los principios de la A.C.I. (Manchester, 1995), que incluiría en principio exclusivamente a todas las cooperativas, de cualquier clase que sean.
- Zona de la *economía social*: Incluiría las entidades contempladas en la Carta de la Economía Social Francesa, como son las cooperativas, las mutuas y las asociaciones. Es una zona que admite dos grados distintos de intensidad social, según sean los propios beneficiarios los que atiendan la necesidad (autogestionada por tanto), o no.
- Zona de la *Economía Social en sentido estricto*: se añadirían a las anteriores, las Sociedades Laborales (Ley 4/1997, de 24 de marzo), las Sociedades Agrarias de Transformación (R.D. 1776/1981, de 3 de agosto), las

Agrupaciones de Productores Agrarios (Ley 29/1972, de 22 de julio), Agrupaciones de Interés Económico (tanto las españolas como las europeas, Ley 12/1991, de 19 de abril), Mutualidades de Previsión Social y Mutuas de Seguros (Ley 30/1995, de 8 de noviembre, de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados). Y también otras asociaciones sin ánimo de lucro con actividad económica, los clubes de fútbol que no adopten la forma de sociedades anónimas, sociedades de garantía recíproca, colegios profesionales, comunidades de regantes, pequeños grupos de autoconsumo, así como las organizaciones e instituciones tradicionales de solidaridad comunitaria o vecinal que han sobrevivido (Hermandades o Pósitos de Pescadores, por ejemplo)

- Y podemos contemplar también una zona de *Economía Social en sentido amplio*, si abandonamos el requisito de la autogestión, quedando incluidas las Fundaciones (Ley 30/1994, de 24 de noviembre), las Cajas de Ahorro (Obra Social), y los trabajos benévolos que no presupongan reciprocidad.
- La siguiente zona sería la de *Economía de Empresas de Interés General*, que incluiría a las empresas públicas, que atienden al interés general, siendo propiedad (al menos en parte) del Estado u otros Entes Públicos.

Incluye el autor en esta zona a los *autónomos*. Para él, les mueve un interés personal, y no suelen plantear entre sus objetivos ningún fin social explícito, por lo que se incluirían en la economía típica o legítima. Pero aprecia un *plus* en el colectivo en base a dos razones. En primer lugar por su vinculación personal y humana con la Comunidad en la que actúa, ante la que asume vitalmente su responsabilidad social, ya que no juega el desdoblamiento entre vida privada y actividad empresarial. En segundo lugar, porque esa misma falta de desdoblamiento y la asunción de responsabilidad, se concreta en la no interposición de la “responsabilidad limitada” facilitada actualmente por las sociedades mercantiles unipersonales. Por ello, la actuación como persona en la localidad en la que desarrolla su actividad, el factor proximidad, producirá efectos directos en el desarrollo local endógeno, teniendo muy en cuenta habitualmente los intereses

de la colectividad conectados a los suyos propios, por lo que se produce una coincidencia entre los objetivos de cada uno de los interesados y el interés general.

- Las restantes zonas serían las de la economía legítima (mercantil típica) y la zona de la actividad económica ilegal o antisocial, cuya aportación a lo social es naturalmente negativa, incluyendo las actividades no prohibidas por la ley, pero que son antisociales porque producen mayores costes sociales que los beneficios que originan.

Expresada esta delimitación por el tipo de entidades que puede encuadrar y por su vinculación y proximidad a lo “social”, podemos incluir la última definición omnicomprendiva de la Economía Social que han realizado los profesores Chaves y Monzón en el año 2000:

Se entiende por Economía Social el conjunto de empresas privadas creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la distribución del beneficio y la toma de decisiones no están ligadas directamente con el capital aportado por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también incluye a las instituciones sin fines de lucro que son productores no de mercado privados, no controlados por las administraciones públicas y que producen servicios no destinados a la venta para determinados grupos de hogares, procediendo sus recursos principales de contribuciones voluntarias efectuadas por los hogares en su calidad de consumidores, de pagos de las administraciones públicas y de rentas de la propiedad.

El profesor Barea daba unas cifras recientes sobre la importancia de la Economía Social en España, y destacaba las magnitudes del sector de mercado de la economía social: más de 170.000 empresas, casi 10 millones de socios, el 6 por ciento del empleo, el 4,5 % de la producción, casi el 4% del valor añadido, y el 4,2 por ciento de la formación bruta de capital.

En la Unión Europea la Economía Social representa el 8% del total de empresas y el 10% del empleo total.

Además, destaca como en las épocas de crisis, las empresas de economía social apenas disminuyen su empleo, llegando incluso a reducir sus salarios para mantener el empleo y hacer viable la empresa, lo que representa una prueba más de la solidaridad que practican las empresas de la economía social.

En el Sector No Lucrativo (Universidad Johns Hopkins), en España y en 1995, el empleo equivalente asalariado del sector no lucrativo ascendía al 4,5 % del empleo no agrícola y el empleo equivalente total del sector no lucrativo (incluyendo voluntariado) suponía el 6,9 % del empleo equivalente español (incluye cooperativas y mutualidades de previsión social).

Pero de acuerdo con un reciente estudio de los profesores Barea y Pulido de las instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (ISFLSH) para el año 1995, que incluye como entidades comprendidas las asociaciones y fundaciones, instituciones religiosas, sindicatos y partidos políticos, el número de asalariados representaría el 1,24 % del total de asalariados de la economía nacional, de los que el 61% corresponden a Asociaciones y Fundaciones.

No por ello su importancia es menor, ya que el número de organizaciones no lucrativas puede fijarse entorno a 240.000, y el número de asociados medidos por el número de cuotas existentes es del orden de 25 millones (aunque el número de asociados reales sería bastante inferior a consecuencia de la pluripertinencia, estimándose en 15 millones).

7. Valores y principios. La economía solidaria y las organizaciones transversales

Ya hemos visto la variedad de denominaciones utilizadas como Economía Social, Tercer Sector, también denominado Sector Emergente, Sector Asociativo o incluso Sector No Lucrativo. Pero podemos agregar Desarrollo Comunitario, Economía Popular, Nueva Economía Social, y Economía Alternativa Solidaria, o simplemente Economía Solidaria, por lo que surge una gran dispersión de conceptos y aumentan las dificultades de tratamiento de conjunto por la fijación en determinados aspectos o el punto de vista que se tome. No es una cuestión para dramatizar, ya que indica una vitalidad y dinamismo en todo el movimiento, pero impide precisar de una forma acorde sus elementos y la propia importancia y fortaleza de lo que seguiremos llamando Economía Social, lo que afecta a las relaciones internas (nos reconocemos como similares o próximos para actuar juntos), y a las relaciones externas (con el

Estado y otros poderes públicos, pero también con la sociedad en general. El profesor Barea ha señalado en alguna ocasión que la Economía Social es un “lobby” dormido).

En Francia, la Economía Solidaria fue una consecuencia del movimiento de contracultura de fines de los años sesenta, y las redes de la Economía Solidaria son el origen de una multitud de iniciativas que buscan una finalidad de utilidad social y la satisfacción de nuevas necesidades. Incluye una amplia gama de realidades y actividades, a veces conectadas entre sí, otras mezcladas y otras mutuamente aisladas. Entre ellas podemos destacar las relativas a comercio justo, medio ambiente, desarrollo rural, servicios de proximidad, información alternativa, trueque o banca ética, etc. Que se han integrado en redes críticas con el proceso de globalización económica, que sólo busca la liberalización del mercado de mercancías y capitales.

Reafirman por tanto estas organizaciones su compromiso con los derechos humanos, con la ecología, con la financiación ética, y desarrollan redes de colaboración solidaria en toda la cadena productiva (conectando, por ejemplo, el consumo ético y responsable con el comercio justo), y ello es así porque los miembros de sus organizaciones son también ciudadanos activos al aplicar sus valores y ética, por lo que en definitiva, siguen apoyando y desarrollando alternativas para superar un modo de vida que justifica la producción capitalista social y económicamente irresponsable.

En la Declaración de la A.C.I. de 1995 se reservó un espacio entre la definición de cooperativa y los principios a los valores, de los que ya señalamos al principio los de los pioneros, y recogemos ahora los que respalda la A.C.I. para las cooperativas: *Las cooperativas están basadas en los valores de la autoayuda, la autorresponsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad y la solidaridad.*

En el mensaje de la A.C.I. del presente año (2001), conmemorando la Jornada Cooperativa Internacional, que llevaba por título *Las ventajas que ofrecen las cooperativas en el tercer milenio*, se hace una mención explícita a como “al aplicar sus valores y su ética, las cooperativas fijan las normas de la industria. En algunos países, se considera a las cooperativas más fidedignas que las empresas y corporaciones tradicionales por este motivo. En otros, se les considera en la vanguardia de la pro-

moción de alimentos sanos y seguridad alimentaria, la protección del medio ambiente y la oferta de empleos suficientes. Incluso en algunos países las cooperativas están construyendo sociedades pacíficas promoviendo la comprensión y la colaboración entre personas de diversos orígenes culturales y diferentes niveles de ingreso.»

Como se puede observar, el punto de encuentro del cooperativismo con el resto de las organizaciones de la economía social y solidaria siguen siendo los valores y los principios, entre los que la A.C.I. incluye también “el interés por la comunidad”.

Principios de la Alianza Cooperativa Internacional (Manchester, septiembre de 1995)

I. Adhesión voluntaria y abierta

Las cooperativas son organizaciones voluntarias, abiertas a todas las personas capaces de utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades de ser socio, sin discriminación de sexo, social, racial, política, o religiosa.

II. Gestión democrática por parte de los socios

Las cooperativas son organizaciones gestionadas democráticamente por los socios, los cuales participan activamente en la fijación de sus políticas y en la toma de decisiones. Los hombres y mujeres elegidos para representar y gestionar las cooperativas son responsables ante los socios. En las cooperativas de primer grado, los socios tienen iguales derechos de voto (un socio, un voto), y las cooperativas de otros grados están también organizadas de forma democrática.

III. Participación económica de los socios

Los socios contribuyen equitativamente al capital de sus cooperativas y lo gestionan de forma democrática. Por lo menos parte de ese capital es normalmente propiedad común de la cooperativa. Usualmente, los socios reciben una compensación, si la hay, limitada sobre el capital entregado como condición para ser socio. Los socios asignan los excedentes a todos o alguno de los siguen -

tes fines: el desarrollo de su cooperativa, posiblemente mediante el establecimiento de reservas, parte de las cuales por lo menos serían irrepartibles; el beneficio de los socios en proporción a sus operaciones con la cooperativa; y el apoyo de otras actividades aprobadas por los socios.

IV. Autonomía e independencia

Las cooperativas son organizaciones autónomas de autoayuda, gestionadas por sus socios. Si firman acuerdos con otras organizaciones, incluidos los gobiernos, o si consiguen capital de fuentes externas, lo hacen en términos que aseguren el control democrático por parte de sus socios y mantengan su autonomía cooperativa.

V. Educación, formación e información

Las cooperativas proporcionan educación y formación a los socios, a los representantes elegidos, a los directivos y a los empleados para que puedan contribuir de forma eficaz al desarrollo de sus cooperativas. Informan al gran público, especialmente a los jóvenes y a los líderes de opinión, de la naturaleza y beneficios de la cooperación.

VI. Cooperación entre cooperativas

Las cooperativas sirven a sus socios lo más eficazmente posible y fortalecen el movimiento cooperativo bajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.

VII. Interés por la comunidad

Las cooperativas trabajan para conseguir el desarrollo sostenible de sus comunidades mediante políticas aprobadas por sus socios.

Cada nueva ola de aparición de entidades de economía social debe situarse en su contexto, es decir, en realidades social, institucional e históricamente determinadas. El espacio cada vez mayor que ocupan las organizaciones de economía social se inscribe en los cambios de nuestra sociedad, en la que los servicios a las personas se han incrementado, la aspiración a la

creatividad y a la participación es grande, la necesidad de trabajo es imperiosa y la falta de control colectivo de los flujos financieros es flagrante. Por tanto, tienden a jugar un papel cada vez más obvio en el acceso y la calidad de los servicios, en el funcionamiento de una parte del mercado de trabajo y en la movilización del ahorro y del crédito (Danièle Demoustier).

Se han multiplicado las iniciativas que podemos denominar “empresas sociales” en todos los países europeos, con el desarrollo de nuevos emprendedores de finalidad social. Estas iniciativas se distinguen por los nuevos productos y servicios (de proximidad, de protección medioambiental...), nuevos métodos de organización y nuevas relaciones con el mercado, incluso nuevas formas de empresa con nuevos estatutos jurídicos.

Ello ha propiciado la creación de nuevas formas híbridas y transversales respecto a las figuras tradicionales de la economía social, mezclando objetivos mercantiles y sociales, como son las Empresas de Inserción (EIS), que en muchas ocasiones han sido creadas por una asociación a través de una sociedad mercantil típica (SL o SA), lo que vuelve a indicar como la forma de la entidad no ha de determinar fatalmente su integración o no en la economía social, ya que las EIS adoptan claramente modelos organizativos de participación, y no cabe dudar de su inclusión en el sector de la Economía Social.

Según Jorge Coque y Edmundo Pérez, al tratar de las empresas de inserción (EIS) nos referimos a “organizaciones cuyo objetivo primordial es la integración sociolaboral de personas con especiales dificultades en este sentido, las cuales son incluidas para ello en la plantilla. Son empresas, esto es, sujetos de actividad económica, que adquieren factores para producir bienes o servicios y venderlos. No se dedican principalmente a la formación ni a proporcionar asistencia social a sus miembros sino a actividades comerciales que generen beneficios. No tienen exclusivamente trabajadores marginales sino que deben combinar profesionales con dificultades de integración con otros normalizados y de alta productividad, cuyo fin es servir de referencia y dotar de solidez a la organización. La formación, elemento fundamental en la inserción, se desarrolla en la práctica laboral, práctica que respeta los principios de la gestión participativa. Además, es habitual que establezcan límites a las diferencias salariales con el objetivo de generar un ambiente interno relativamente igualitario y minimizar los costes laborales”.

Estas iniciativas económicas no han salido totalmente del campo asociativo, sino que ocupan difusos y dinámicos espacios entre los colectivos movilizados socialmente y el mundo empresarial, introduciéndose además, con frecuencia, en actividades tradicionalmente asignadas al sector público.

De algunos estudios, se han deducido que la mayoría de las EIS permanecen ancladas en nichos de escaso valor añadido y mano de obra intensiva, lo que junto con la fracción de plantilla poco productiva y la dificultad para mantener a gestores cualificados –inducida por los límites salariales–, pone trabas a la competitividad empresarial. La dimensión de estas entidades es la de la microempresa, pequeña, y sólo excepcionalmente, mediana.

Y en un reciente estudio de Francisco Salinas y M^a José Rubio sobre la evolución de las organizaciones no lucrativas hacia la empresa social, los autores destacan los retos con los que se enfrentan estas entidades, que deben crecer organizativa y económicamente: “para ello es ineludible invertir en el desarrollo de aptitudes y competencias profesionales, buscar nuevas fuentes de recursos con el fin de superar su dependencia financiera de la Administración Pública, y avanzar en el uso de las nuevas tecnologías de información y comunicación”. También se destaca el esfuerzo que las Administraciones han de realizar, como contraparte más habitual, en el conocimiento y apoyo al sector, facilitar la participación en la planificación de servicios específicos, y otras medidas de carácter legal.

Podemos resumir también algunas de las orientaciones que Alvarez de Mon propugna para el Tercer Sector (no lucrativo, no de mercado) cara al futuro :

- Lo importante, más que una determinada estructura jurídica o administrativa, es la realización del fin social de la institución.
- La realización del fin social no va a ser exclusivamente fruto del cumplimiento de unos determinados requisitos administrativos, sino el resultado de una acción económica y socialmente eficaz.
- La flexibilidad se va a convertir en una palabra y concepto clave aplicado a las estructuras, a los instrumentos y a los enfoques.
- La colaboración entre los tres sectores constituye el reto más importante de los próximos años. La habilidad para

construir alianzas, la negociación y el trabajo en equipo son algunas de las capacidades gerenciales que serán más demandadas.

- Y en este proceso de cambio será fundamental distinguir lo esencial de lo accidental. En concreto, mantener, redefinir y actualizar la misión entendida ésta como el propósito que mantiene unida y da sentido a la organización, será una tarea prioritaria.

Y el estudio del sector no lucrativo de la Universidad Johns Hopkins previene contra los peligros de un exceso de burocratización y de mercantilización, que se convierte en el verdadero desafío para los gestores del sector no lucrativo, y para ello recomienda una estrategia de renovación que preserve y recupere la verdadera identidad y los valores fundamentales del sector, a través de una planificación estratégica periódica, mediante la utilización de mejores modelos de formación y gestión que reflejen los valores principales que se supone deben promover este conjunto de entidades, y a través de un diálogo crítico que comprometa a un amplio abanico de actores sociales en una discusión sobre el papel que debe desempeñar el sector.

Y otro también reciente estudio de la Fundación Tomillo (año 2000) sobre empleo y trabajo voluntario en las ONG de acción social en España, desvelaba que existían en 1998 más de 11.000 ONG (asociaciones y fundaciones) de acción social, con un volumen de empleo a tiempo completo equivalente de 445.663 personas, de las que 215.307 eran asalariados, y representan ya el 2,1 % del empleo en España.

También las cooperativas, especialmente las de trabajo asociado, han experimentado un rápido crecimiento en el sector de prestación de servicios de bienestar social. En 1995, alrededor de 500 cooperativas trabajaban en este ámbito empleando a 6.000 trabajadores, mientras que a 30 de septiembre de 1998 eran 2.942 las cooperativas dedicadas a la educación, actividades sanitarias, veterinarias y sociales con un total de 28.450 trabajadores. En la misma fecha y sector encontramos también a 398 sociedades laborales que ocupaban a 3.309 trabajadores.

8. Referencias bibliográficas

- II Conferencia Europea sobre las empresas de Economía Social, en el *Boletín de Estudios y Documentación de Cooperativismo y Economía Social*. Nº 4 (1990), Dirección General de Cooperativas y Sociedades Laborales, págs. 97 a 166.
- AA.VV. *Economía Social y Empleo en la Unión Europea*, Valencia, Ciriec-España, 2000
- ALVAREZ DE MON, S. (director), (1998): *El Tercer Sector: Retos y propuestas para el próximo milenio*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- ARGUDO, J.L. y PÉREZ GINER, F. (1993): "La economía social: una aproximación a su concepto y a las entidades que comprende", en *VII Jornadas Jurídicas*, Lleida, Universitat de Lleida, págs. 175-193.
- BALLESTERO, ENRIQUE (1990): *Economía Social y empresas cooperativas*, Madrid, Alianza Editorial.
- BAREA, J. "La economía social en España", *Revista de Economía y Sociología del Trabajo*, nº 12, junio de 1991, págs. 8-16.
- BAREA, J., y MONZÓN, J.L. (1992): "La economía social en España", en *Economía Social. Entre Economía Capitalista y Economía Pública*, Valencia, Ciriec-España, págs. 131-156.
- CARPIO, M. (coord.), (1999): *El sector no lucrativo en España*, Madrid, Pirámide.
- COQUE MARTÍNEZ, J., y PÉREZ FERNÁNDEZ, E. (directores), (2000): *Manual de creación y gestión de empresas de inserción social*, Oviedo, Universidad de Oviedo.
- DIVAR, JAVIER, (1989): «Delimitación Jurídica de la Economía Social: Las Sociedades Anónimas Laborales y las Sociedades Cooperativas», en *Anuario de Estudios Cooperativos*, págs. 35 a 52.
- Economía Social y Sector No Lucrativo, en *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 37 (abril, 2001) (trabajos de Rafael Chaves y José Luis Monzón; José Barea y Antonio Pulido; José I. Ruiz Olabuénaga; Francisco Salinas y M^a José Rubio Martín; Miguel Puchades y Antonia Sajardo...).
- FAURA, I., y MONZÓN, J.L. (directores), (1999): *Memoria CEPES-CIRIEC de la Economía Social, 1998*, Ciriec-España,

- INTERNATIONAL CO-OPERATIVE ALLIANCE, *Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la identidad cooperativa. Los principios cooperativos* (2ª edición, 1996)
- IRURETAGOYENA, JAVIER, (1990): *La Economía Social. Una nueva forma de vida para el País Vasco*, Bilbao, Gobierno Vasco. Departamento de Trabajo y S.S..
- KAMINSKI, PHILIPPE, (1991): «Proposition de classement des entreprises qui constituent l'Economie Sociale», en *Revue des Etudes Cooperatives, Mutualistes et Associatives*, nº 37. *Libro blanco de la Economía Social en España. Informe Monzón- Barea*, Madrid, Ministerio de Trabajo y S. S., 1992.
- MONDRAGÓN CORPORACIÓN COOPERATIVA, *Introducción a la Experiencia Cooperativa de Mondragón*, Guipúzcoa, Otalora, 1997.
- PANIAGUA ZURERA, MANUEL, (1997): *Mutualidad y lucro en la sociedad cooperativa*, Madrid, McGraw-Hill, (Prólogo de Juan Ignacio Font Galán)
- PÉREZ GINER, FRANCISCO, *La economía social: concepto y entidades que comprende*, CIRIEC- España, Cuaderno de Trabajo nº 17
- SALAMON, LESTER M.; ANHEIER, HELMUT K. y colaboradores, (1999): *Proyecto de estudio comparativo del sector no lucrativo de la Universidad Johns Hopkins (fase II). Nuevo Estudio del Sector Emergente*, Universidad Johns Hopkins. Instituto de Estudios Políticos. Centro de Estudios sobre la Sociedad Civil.
- SALINAS RAMOS, FRANCISCO; RUBIO MARTÍN, J. y CEREZO GILARANZ, I. (2001): *La evolución del Tercer Sector hacia la Empresa Social. Estudio cualitativo*, Madrid, Plataforma para la promoción del voluntariado en España.
- Teorías y enfoques sobre la economía social, en *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 33 (diciembre, 1999) (trabajos de Bengt Lorendahl; Danièle Demoustier; Avner Ben-Ner y Louis Putterman; Carlos García-Gutiérrez Fernández; Rafael Chaves...).