



Centre international de recherches et d'information
sur l'économie publique, sociale et coopérative

CIRIEC

LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA UNIÓN EUROPEA

Nº. CESE/COMM/05/2005
El Comité Económico y Social Europeo (CESE)

Redactores del Informe: - Rafael Chaves Ávila
- José Luis Monzón Campos

Comité de Expertos: - Danièle Demoustier
- Roger Spear
- Lisa Frobel

LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA UNIÓN EUROPEA

ÍNDICE

Prólogo

1.- Presentación y objetivos del Informe

2.- Evolución histórica del concepto de Economía Social

3.- Identificación de los diferentes actores o grupos incluidos en el concepto de Economía Social

4.- Los principales enfoques teóricos relacionados con el concepto de Economía Social

5.- Análisis comparado de las diferentes definiciones relacionadas con el concepto de Economía Social dominantes en cada uno de los países miembros de la Unión Europea

6.- La Economía Social de la Unión Europea en cifras

7.- El marco legal de los agentes de la Economía Social en los países de la Unión Europea y las políticas públicas desarrolladas

8.- Casos relevantes de empresas y entidades de la Economía Social

9.- La Economía Social, el desarrollo socio-económico y la construcción europea

10.- Desafíos y tendencias de la Economía Social

BIBLIOGRAFÍA

APENDICE

LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA UNIÓN EUROPEA

ÍNDICE

Prólogo

- 1.- Presentación y objetivos del Informe
- 2.- Evolución histórica del concepto de Economía Social
 - 2.1. Las asociaciones populares y las cooperativas en el origen histórico de la Economía Social
 - 2.2. Ámbito y campo de actividad actual de la Economía Social
 - 2.3. La moderna identificación y reconocimiento institucional de la Economía Social
 - 2.4. Hacia el reconocimiento de la Economía Social en los sistemas de contabilidad nacional.
- 3.- Identificación de los diferentes actores o grupos incluidos en el concepto de Economía Social
 - 3.1. Una definición de Economía Social adecuada a los sistemas de contabilidad nacional
 - 3.2. El subsector de mercado o empresarial de la Economía Social
 - 3.3. El subsector de no mercado de la Economía Social
 - 3.4. Economía Social: pluralismo y núcleo identitario común
- 4.- Los principales enfoques teóricos relacionados con el concepto de Economía Social
 - 4.1. El Tercer Sector como punto de encuentro
 - 4.2. El enfoque de las Organizaciones No Lucrativas
 - 4.3. El enfoque de la Economía Solidaria
 - 4.4. Otros enfoques
 - 4.5. Similitudes y diferencias entre el concepto de Economía Social y los anteriores enfoques
5. Análisis comparado de las diferentes definiciones relacionadas con el concepto de Economía Social dominantes en cada uno de los países miembros de la Unión Europea
 - 5.1. Los conceptos dominantes en cada país
 - 5.2. Los actores de la Economía Social en los Estados miembros de la Unión.

- 6.- La Economía Social de la Unión Europea en cifras

- 7.- El marco legal de los agentes de la Economía Social en los países de la Unión Europea y las políticas públicas desarrolladas
 - 7.1. La legislación de los agentes de la Economía Social en la Unión Europea
 - 7.2. Las políticas públicas de la Economía Social en los países de la Unión
 - 7.3. Las políticas públicas de la Economía Social en las instancias comunitarias

- 8.- Casos relevantes de empresas y entidades de la Economía Social
 - 8.1. Cooperativas
 - 8.2. Mutuas y mutualidades
 - 8.3. Asociaciones, fundaciones y otras entidades de Economía Social

- 9.- La Economía Social, el desarrollo socio-económico y la construcción europea
 - 9.1. La Economía Social y la cohesión social
 - 9.2. La Economía Social y el desarrollo local y territorial
 - 9.3. La Economía Social y la innovación
 - 9.4. La Economía Social, la competitividad y la democratización de la función empresarial
 - 9.5. La Economía Social, el empleo y la corrección de los desequilibrios del mercado de trabajo
 - 9.6. Otras funciones de la Economía Social
 - 9.7. Debilidades de la Economía Social
 - 9.8. La Economía Social y la construcción europea

- 10.- Desafíos y tendencias de la Economía Social

BIBLIOGRAFÍA

APENDICE

- Corresponsales del estudio
- Glosario

PROLOGO

El Comité Económico y Social Europeo ha promovido la realización de este Informe con el propósito de presentar un balance de situación de la Economía Social en los 25 Estados miembros de la Unión Europea. Un balance que requiere, como condición previa, la identificación de un núcleo identitario común para todas las empresas y organizaciones integradas en su ámbito. Y todo ello con un propósito muy práctico, a saber, que la Economía Social (ES) pueda ser visualizada y reconocida: quienes y cuantos son, donde están, cómo han evolucionado, qué importancia tienen, cómo los percibe la sociedad y los poderes públicos, qué problemas resuelven y como contribuyen a la creación de riqueza, a su distribución equitativa y a la cohesión y bienestar social. Estos son los objetivos del Informe.

El Informe ha sido redactado por dos expertos del Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC), entidad seleccionada por el Comité Económico y Social Europeo para su elaboración. Los directores y redactores del mismo han sido Rafael Chaves Ávila y José Luis Monzón Campos, ambos miembros del Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativa de la Universidad de Valencia (IUDESCOOP-UV) y de la Comisión Científica Internacional del CIRIEC para la Economía Social.

Los redactores del Informe han contado con el apoyo permanente y asesoramiento de un Comité de Expertos formado por Danièle Demoustier (Instituto de Estudios Políticos de Grenoble, Francia), Roger Spear (Open University Milton Keynes, Reino Unido) y Lisa Frobøl (Universidad de Östersund, Suecia). El asesoramiento de todos ellos ha sido muy valioso para los redactores del Informe en todas las fases de su elaboración: diseño del plan de trabajo, metodología, elaboración de cuestionarios y supervisión del Informe final. También han sido de ayuda los comentarios de Apostolos Ioakimidis, de la Dirección General Empresa e Industria de la Comisión Europea.

Los redactores del Informe expresan su gratitud a los miembros de la “Categoría Economía Social” del Comité Económico y Social Europeo, que en su reunión de Bruselas del 29 de mayo de 2006 tuvo la amabilidad de debatir con ellos un Informe de Trabajo conteniendo las definiciones conceptuales de la ES y los criterios metodológicos para la realización del Informe. Sus informaciones, observaciones y consejos han sido muy útiles para el desarrollo y conclusión de los trabajos.

También hemos tenido la fortuna de contar con la colaboración de expertos sectoriales de reconocido prestigio pertenecientes a las organizaciones representativas de las distintas familias de la ES. Debemos hacer mención expresa de Rainer Schluter y Agnes Mathis, de Cooperatives Europe, de Rita Kessler, de la Asociación Internacional de la Mutualidad (AIM), de Lieve Lowet, de la Asociación Internacional de Sociedades de Seguros Mutuos (AISAM), de Jean Claude Detilleux del Comité Europeo Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF), de Emmanuelle Faure de European Foundation Centre (EFC), de Enzo Pezzini de la Confederazione Cooperative Italiana (Confcooperative), de Alberto Zevi, de la Lega Nazionale delle Cooperative e Mutue de Italia (LEGACOOP) y de Marcos de Castro, de la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES).

Este Informe tampoco habría sido posible sin el apoyo e implicación de la red de secciones nacionales europeas del CIRIEC y de la Comisión Científica del CIRIEC para la ES. Gracias a ellos hemos podido urdir una muy importante red de corresponsales y colaboradores

en todos los países de la Unión Europea y beneficiarnos de la larga trayectoria investigadora del CIRIEC en decisivos aspectos teóricos. Somos deudores de todos sus relevantes trabajos.

Uno de los objetivos centrales del Informe, el análisis comparativo por países de la situación actual de la ES, no habría podido realizarse sin la decisiva colaboración de 52 corresponsales pertenecientes a 24 países miembros de la UE y 2 candidatos (Bulgaria y Rumanía), universitarios, expertos sectoriales y altos funcionarios públicos. Todos ellos han contestado un completo cuestionario sobre la ES en sus respectivos países, realizando su trabajo con gran profesionalidad y generosidad. Fabienne Fecher (Belgium), Carmen Comos (Spain), Stefano Facciolini (Italia), Phillipe Kaminski (Francia), Günther Lorenz (Alemania), Luca Jahier (Italia), Gurli Jakobsen (Dinamarca), Olive McCarthy (Irlanda), Constantine Papageorgiou (Grecia) y Magdalena Huncova (Chequia) se han implicado activamente en todo el proceso de realización de encuestas, ofreciéndonos información y consejos sumamente útiles.

En el montaje y coordinación de la red de corresponsales ha desempeñado un papel decisivo Margarita Sebastián, del CIRIEC-España. José Juan Cabezuelo ha vaciado y ordenado la copiosa información recibida de los corresponsales. Un excelente trabajo de ambos que reconocemos con gran satisfacción.

Ana Ramón, en los servicios administrativos del CIRIEC-España y Christine Dussart en la oficina de Lieja han asegurado los trabajos administrativos y de secretariado en la realización del Informe, que se ha redactado en lengua española, siendo excelentemente traducido al inglés por Gina Hardinge y la empresa B.I.Europa. Bernard Thiry, Director del CIRIEC, ha puesto a nuestra disposición toda la red de la organización y se ha implicado personalmente en la búsqueda de informaciones útiles y en la mejora del contenido del Informe.

Nos sentimos privilegiados por haber tenido la oportunidad de dirigir la realización de este Informe que, confiamos, sirva para impulsar el reconocimiento de la ES como uno de los pilares de la construcción europea, tal y como ha sido valorada en el año 2006 por el Parlamento Europeo. Una ES que sitúa en el centro de sus preocupaciones a las personas, a los seres humanos, que constituyen su razón de ser, la finalidad de sus actividades. La ES es la economía de los ciudadanos, convertidos en protagonistas y responsables de sus propios destinos. En la ES son los hombres y las mujeres quienes toman por igual las decisiones. Al fin y al cabo son ellos quienes hacen la historia.

Rafael Chaves y José Luis Monzón

CAPITULO 1.

INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

1.1. Los objetivos de este Informe

El objetivo general de este Informe consiste en elaborar un estudio conceptual y comparativo relativo a la situación de la Economía Social (ES) en la Unión Europea (UE) y en sus 25 Estados miembros.

Para la consecución de este objetivo final, el Informe utiliza tres instrumentos u objetivos intermedios hasta el momento insuficientemente delimitados. El primero de ellos consiste en establecer una clara y rigurosa delimitación conceptual de la ES y de las diferentes clases de empresas y entidades que forman parte de ella.

El segundo objetivo intermedio persigue identificar en cada uno de los Estados miembros de la UE los diferentes agentes que, con independencia de su forma jurídica, forman parte de la ES a partir de la definición establecida en este Informe, así como efectuar un análisis comparativo de las diferentes definiciones nacionales relacionadas con el concepto de ES.

Por último, el tercer objetivo intermedio se propone ofrecer una panorámica de las principales macromagnitudes de la ES europea, identificar los aspectos más relevantes del marco legal que atañe a estas empresas y entidades así como las políticas públicas desplegadas, identificar una muestra de casos relevantes de esta realidad socio-económica y realizar un análisis de la contribución de la ES al desarrollo socioeconómico y la construcción europea.

1.2. Metodología

La dirección y redacción del Informe ha sido realizada por los profesores Rafael Chaves y José Luis Monzón, del CIRIEC, asesorados por un Comité de Expertos formado por los profesores D. Demoustier (Francia), L. Frobel (Suecia) y R. Spear (Reino Unido), que ha debatido con los directores todo el plan de trabajo, la metodología y el proyecto de Informe final, asesorándolo en la identificación de las diferentes clases de empresas y entidades que en cada uno de los países de la Unión Europea forman parte de la ES.

La Comisión Científica del CIRIEC para la ES y las secciones nacionales del CIRIEC han sido muy importantes para el establecimiento de criterios delimitadores de la ES y la búsqueda de corresponsales y colaboradores en los Estados miembros de la UE.

Las informaciones, consejos y sugerencias de las organizaciones representativas de cooperativas, mutuas, asociaciones y fundaciones han contribuido muy significativamente para la adecuada elaboración del cuestionario realizado en todos los países de la UE.

En cuanto a la metodología utilizada, propiamente dicha, en la primera parte del Informe se ha partido de la definición que el Manual de la Comisión Europea sobre cuentas satélite de cooperativas y mutuas ofrece sobre el sector empresarial o de mercado de la ES y, a partir de la misma, se ha establecido una definición de la totalidad de la ES, que se pretende sea de amplio consenso político y científico. La segunda parte se beneficia del estudio previo CIRIEC (2000): *The enterprises and organizations of the third system: A strategic challenge for employment*, CIRIEC, Bruxelles.

Por lo que respecta al segundo objetivo del Informe, se ha realizado un importante trabajo de campo durante los meses de junio, julio y agosto de 2006, consistente en el envío de un cuestionario a los 25 Estados miembros de la UE. Dicho cuestionario se ha enviado a testigos privilegiados, expertos conocedores del concepto de ES y afines, así como de la realidad de dicho sector en los respectivos países. Los expertos han sido investigadores universitarios, profesionales de estructuras federativas y representativas de la ES y altos funcionarios de las administraciones públicas nacionales con competencias en materia de ES. El resultado, ampliamente satisfactorio, ha supuesto la recogida de 50 cuestionarios cumplimentados pertenecientes a 24 países de la UE. La información para Eslovaquia ha sido recopilada de otras fuentes. También se han obtenido dos cuestionarios de los dos países candidatos (Bulgaria y Rumanía).

Tabla 1.1. Cuestionarios recibidos

País	Número de Cuestionarios
Austria	2
Bélgica	2
Dinamarca	2
Finlandia	2
Francia	4
Alemania	3
Grecia	1
Irlanda	2
Italia	5
Luxemburgo	1
Países Bajos	1
Portugal	3
España	3
Suecia	1
Reino Unido	2
<i>Nuevos estados miembros</i>	
Chipre	1
República Checa	2
Estonia	2
Hungría	2
Letonia	2
Lituania	1
Malta	1
Polonia	3
Eslovenia	2
TOTAL	50

En cuanto al tercer objetivo intermedio del Informe, la identificación de casos relevantes de la ES europea y el análisis prospectivo de la contribución de la ES al desarrollo económico y la construcción europea se ha realizado a partir de las consultas realizadas al Comité de Expertos y expertos sectoriales, así como tras los debates realizados con el Comité de Expertos y en el seno de la Comisión Científica del CIRIEC para la ES.

1.3. Estructura y resumen del Informe

El Informe se ha estructurado del siguiente modo:

Tras este primer capítulo de presentación y objetivos, el capítulo 2 presenta la evolución histórica del concepto de Economía Social, incluyendo la información más reciente sobre el reconocimiento de la misma en los sistemas de contabilidad nacional.

El capítulo 3 comienza formulando una definición de ES adecuada a los sistemas de contabilidad nacional y, a partir de la misma, identifica los grandes grupos de actores de la misma.

El capítulo 4 resume los principales enfoques teóricos relacionados con el concepto de ES, estableciendo las similitudes y diferencias entre los mismos

Los capítulos 5, 6, 7 y 8 presentan una visión de conjunto de la realidad actual de la ES en la UE, ofreciendo un análisis comparado de las diferentes definiciones relacionadas con el concepto de ES en cada país, los datos cuantitativos disponibles, los aspectos más sobresalientes del marco legal y las políticas públicas desarrolladas en cada país en relación con la ES, y finalmente una presentación de casos relevantes de empresas y organizaciones de la ES.

Por último, en los capítulos 9 y 10 se analiza la contribución de la ES al desarrollo socio-económico y la construcción europea, los desafíos y tendencias y las conclusiones del Informe. Las referencias bibliográficas cierran el Informe.

CAPÍTULO 2.

EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL CONCEPTO DE ECONOMÍA SOCIAL

- 2.1. Las asociaciones populares y las cooperativas en el origen histórico de la Economía Social
 - 2.2. Ámbito y campo de actividad actual de la Economía Social
 - 2.3. La moderna identificación y reconocimiento institucional de la Economía Social
 - 2.4. Hacia el reconocimiento de la Economía Social en los sistemas de contabilidad nacional.
-

2.1. Las asociaciones populares y las cooperativas en el origen histórico de la Economía Social

La *Economía Social* (ES), en tanto que actividad, aparece vinculada históricamente a las asociaciones populares y las cooperativas, que constituyen su eje vertebrador. El sistema de valores y los principios de actuación del asociacionismo popular, sintetizados por el cooperativismo histórico, son los que han servido para articular el moderno concepto de ES estructurado en torno a tres grandes familias de organizaciones: las cooperativas, las mutualidades y las asociaciones, constatándose la reciente incorporación de las fundaciones. En realidad, estas familias constituyen, en su origen histórico, manifestaciones entrelazadas de un mismo impulso asociativo: la respuesta de los grupos sociales más indefensos y desprotegidos, *mediante organizaciones de autoayuda*, ante las nuevas condiciones de vida generadas por la evolución del capitalismo industrial entre los siglos XVIII y XIX. Cooperativas, sociedades de socorros mutuos y sociedades de resistencia reflejan la triple dirección por la que avanza el mencionado impulso asociativo (López Castellano, 2003).

Aunque las organizaciones de caridad (fundaciones de beneficencia, cofradías y hospitales) y de socorros mutuos conocen un importante desarrollo a lo largo de la Edad Media, lo cierto es que es en el siglo XIX cuando el asociacionismo popular, el cooperativismo y el mutualismo conocen un extraordinario impulso a partir de iniciativas promovidas por las clases trabajadoras. Así, en Inglaterra, las *Friendly Societies* se multiplican en el último decenio del siglo XVIII. En toda Europa se crean numerosas mutualidades y sociedades de socorros mutuos (Gueslin, 1987). Incluso en países de América latina como Uruguay y Argentina, el movimiento mutualista crece de forma notable en la segunda mitad del siglo XIX (Solà i Gussinyer, 2003).

En sus primeros balbuceos históricos, a finales del siglo XVIII y comienzos del XIX, las experiencias cooperativas florecieron en Inglaterra como reacción espontánea de los trabajadores industriales para superar las dificultades de sus duras condiciones de vida. Sin embargo, muy pronto el pensamiento socialista desarrollado por Robert Owen y por los anticapitalistas ricardianos, como William Thompson, George Mudie, William King, Thomas Hodgskin, John Gray y John Francis Bray, ejercerá un notable influjo en el cooperativismo¹, estableciéndose un claro maridaje entre el mismo y el asociacionismo reivindicativo de los trabajadores desde 1824 hasta 1835, siendo ambos la expresión de un único movimiento obrero

¹ George Mudie publicó en 1821 el primer periódico cooperativista oweniano, *The Economist*. Entre 1828 y 1830 William King publicó un periódico mensual en Brighton, *The Co-operator*, que difundió notablemente las ideas cooperativas (Monzón, 1989).

con un mismo objetivo: el de la emancipación de las clases trabajadoras. Entre 1831 y 1835 se celebran en Inglaterra ocho *congresos cooperativos* que coordinan tanto a las cooperativas como al movimiento sindical, de forma que en uno de estos congresos se constituyen las *Grand National Consolidated Trades Union*, que unificó a todos los sindicatos ingleses (Monzón, 1989; Cole, 1945)

Será William King quien de forma directa y decisiva intervendrá en el desarrollo del cooperativismo británico e influirá en la famosa experiencia de la Cooperativa de Rochdale (Inglaterra), creada en 1844 por 28 obreros, 6 de los cuales eran discípulos de Owen (Monzón, 2003). Los famosos principios cooperativos que regularon el funcionamiento de la cooperativa de Rochdale fueron adoptados por toda clase de cooperativas, que crearon en Londres, en 1895, la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) y que han contribuido de forma notable al desarrollo del moderno concepto de ES².

Tras el Congreso de la ACI celebrado en Manchester en 1995, estos *Principios* configuran a las cooperativas como empresas democráticas, en las que las decisiones están en poder de una mayoría de *socios usuarios de la actividad cooperativizada*, de manera que no se permite que los socios inversores o de capital, si existen, sean mayoritarios, y la asignación de excedentes no se realiza con criterios de proporcionalidad al capital. La igualdad de derecho de voto, la retribución del capital social obligatorio aportado por los socios usuarios con un interés limitado y la creación en muchos casos de un patrimonio cooperativo irrepartible, incluso en caso de disolución de la entidad, constituyen otros aspectos diferenciales de las cooperativas respecto a las empresas capitalistas.

A partir de la experiencia de Rochdale, las cooperativas serán objeto de atención por parte de diferentes escuelas de pensamiento. Precisamente, la transversalidad ideológica y el pluralismo analítico es otro de los atributos que caracterizan a la literatura que ha abordado este fenómeno. Socialistas utópicos, anticapitalistas ricardianos, cristianos sociales –católicos y protestantes–, liberales sociales, así como egregias figuras del pensamiento económico clásico, marxista y neoclásico, se han ocupado profusamente del análisis de este tipo heterodoxo de empresa.

Inglaterra no constituye una excepción a la expresión poliédrica del asociacionismo popular. En el continente europeo, el asociacionismo de los trabajadores se manifiesta en el desarrollo de experiencias mutualistas y cooperativas. En Alemania, el cooperativismo en los medios rurales y urbanos conoce un fuerte impulso junto a las sociedades de socorros mutuos. Las ideas del asociacionismo industrial de los trabajadores fueron ampliamente divulgadas en Alemania a mediados del siglo XIX por Ludwig Gall, Friedrich Harkort y Stephan Born (Monzón, 1989; Bravo, 1976; Rubel, 1977)³. Aunque una de las primeras cooperativas alemanas de las que se tienen referencias bibliográficas fue promovida por un grupo de trabajadores tejedores e hilanderos⁴, el cooperativismo se desarrolló en los medios urbanos promovido por Victor-Aimé Huber y Schulze-Delitzsch y en las zonas rurales por Friedrich Wilhelm Raiffeisen, que creó y propagó las *Darlehenskassenvereine*, mutuas de crédito, la primera de las cuales se fundó en 1862 en Anhausen y cuyo espectacular desarrollo culminó con la constitución en 1877 de la Federación Alemana de Cooperativas Agrícolas de tipo Raiffeisen (Monzón, 1989). Al mismo tiempo, tanto las sociedades obreras dedicadas al socorro mutuo como el Mutualismo agrario se consolidan en la sociedad alemana, siendo objeto de regulación en 1876 por una ley imperial (Solà i Gussinyer, 2003).

² Un detallado análisis de la experiencia de Rochdale y de sus principios de funcionamiento puede verse en Monzón (1989).

³ Bravo, G.M (1976): *Historia del socialismo, 1789-1848*, Ariel, Barcelona.

Rubel, M (1977): “Allemagne et coopération”, *Archives Internationales de Sociologie de la Coopération et du Développement* (AISCD), nº 41-42.

⁴ Se trata de la cooperativa de consumo *Ermunterung*, fundada en Chemnitz en 1845 [Hesselbach, W. (1978): *Las empresas de la economía de interés general*, Siglo XXI].

En España, asociacionismo popular, mutualismo y cooperativismo se desarrollan estableciendo estrechos vínculos entre ellos. En muchos casos estas experiencias son alentadas por un mismo grupo de promotores, como es el caso de la Asociación de Tejedores de Barcelona, primer sindicato obrero español constituido en 1840, simultáneamente a la Asociación Mutua de Tejedores, que en 1842 crea la Compañía Fabril de Tejedores, considerada la primera cooperativa de producción de España, una mezcla “de sociedad obrera de producción y de sociedad de socorros mutuos” (Reventos, 1960).

En Italia las sociedades de socorros mutuos, muy numerosas en el segundo tercio del siglo XIX, preceden a las primeras experiencias cooperativas. Será, precisamente, una sociedad de socorros mutuos, la *Società operaia di Torino*, la que en 1853 creará la primera cooperativa de consumo en Italia, con el fin de defender la capacidad adquisitiva de los salarios: *el magazzino di previdenza di Torino*. Experiencias similares, en las que las mutualidades crean cooperativa de consumo, se producen en otras ciudades italianas (De Jaco, 1979).

Sin embargo, de todos los países europeos, es en Francia donde probablemente mejor se puede visualizar el origen de la E.S. como manifestación indisociable de los movimientos asociativos populares, de tal manera que la eclosión de cooperativas y mutualidades en la primera mitad del siglo XIX no puede explicarse sin considerar el papel central del movimiento asociativo popular, en cuya versión de asociacionismo industrial es impulsado por Claude-Henri de Saint Simon, exponente de una de las corrientes socialistas francesas.

Bajo el influjo de las ideas asociacionistas de Saint Simon y de sus discípulos se crearon en Francia desde los años 30 del siglo XIX numerosas asociaciones obreras y, aunque fuera el owenista Joseph Rey quien introdujera en Francia el término “cooperación” en el año 1826⁵, durante la mayor parte del siglo XIX las cooperativas de producción fueron conocidas con el nombre de “asociaciones obreras de producción”⁶. De hecho, la primera cooperativa significativa de trabajo asociado que existió en Francia fue promovida por Jean-Phillipe Buchez, discípulo de Saint Simon, L’Association Chrétienne des Bijoutiers en Doré, creada en Paris en 1834⁷. Su fecha de nacimiento y el nombre de su *padre espiritual* tiene la ventaja de situar de golpe las *cooperativas obreras de producción* en su medio de origen en el curso de la primera mitad del siglo XIX en ese crisol de experimentos sociales y de doctrinas socialistas asociacionistas que marcan el nacimiento del movimiento obrero (Vienney, 1966).

El asociacionismo también desempeña un papel fundamental en otras corriente socialistas como las influenciadas por Charles Fourier, quien reivindica la auto-organización de la sociedad a través de las asociaciones, las mutualidades y los falansterios, comunidades multifuncionales de trabajadores en cuyo interior se recrea una red completa de solidaridades múltiples (Desroche, 1991). Las asociaciones obreras de producción también ocupan un lugar determinante en el pensamiento de Louis Blanc, quien propuso organizar la producción mediante la generalización de *talleres sociales* controlados por los trabajadores y financiados por el estado (Monzón 1989).

⁵ Joseph Rey es autor de las “Lettres sur le système de la Coopération mutuelle et de la Communauté de tous les biens d’après le plan de M. Owen ». La primera de estas cartas fue publicada por el periódico sansimoniano *Le Producteur* en 1826 (Lion et Rocher, 1976).

⁶ Incluso en 1884, cuando se federaron las cooperativas obreras de producción francesas, lo hicieron bajo la denominación de *Chambre consultative des associations ouvrières de production*, antecedente de la actual CG SCOP (confederación general de sociedades cooperativas obreras de producción).

⁷ Se trata de una cooperativa significativa, no solo porque tuviera un importante desarrollo, abriendo en Paris hasta ocho sucursales y funcionando durante treinta y nueve años, hasta 1873 (Monzón, 1989). Es significativa, sobre todo, porque en sus normas de funcionamiento Buchez se adelantó en muchos aspectos a los pioneros de Rochdale, delineando las reglas más importantes del cooperativismo: sociedad de personas, no de capitales, funcionamiento democrático (una persona, un voto), reparto de excedentes en proporción al trabajo, creación de un fondo de reserva irrepartible, limitación al empleo del trabajo asalariado, etc. (Desroche, 1957).

Las sociedades de socorros mutuos y de previsión social se desarrollan con gran amplitud y rapidez en Francia en el siglo XIX y aunque sus orígenes y actividades son muy diversos, el asociacionismo obrero está detrás de la mayoría de las 2500 sociedades de socorros mutuos que, con 400.000 afiliados y 1,6 millones de personas beneficiarias, se contabilizan en Francia en 1847 (Gueslin, 1987).

El término *Economía Social* aparece en la literatura económica, probablemente por primera vez, en 1830. El economista liberal francés Charles Dunoyer publicó en esta fecha un *Traité d'économie sociale* en donde propugnaba un enfoque moral de la economía⁸. En el periodo 1820-1860 se desarrolló en Francia una heterogénea corriente de pensamiento que puede agruparse bajo la denominación de *economistas sociales*. La mayoría de ellos fueron influidos por los análisis de T.R. Malthus y de S. de Sismondi, tanto respecto a la existencia de “fallos del mercado”, que podían conducir a situaciones de desequilibrio, como en relación a la delimitación del verdadero objeto de la economía, que Sismondi circunscribía al *hombre* y no a la *riqueza*. Sin embargo, la mayoría de los economistas sociales deben inscribirse en el ámbito del pensamiento económico liberal e identificados con los principios del *laissez faire - laissez passer* y con las instituciones que el capitalismo emergente consolida, entre ellas los mercados y las empresas capitalistas.

Así las cosas, la Economía Social del periodo no impulsa ni promueve ninguna iniciativa alternativa o complementaria del capitalismo, sino que desarrolla un enfoque teórico de lo social y de la sociedad, persiguiendo la reconciliación de la moral y de la economía a través de la moralización de las conductas individuales, según el modelo de F. Leplay (Azam, 2003), para quien el objetivo de los esfuerzos de los economistas no es el bienestar o la riqueza, sino la paz social (B. de Carbon, 1972).

La Economía Social conoce una profunda reorientación en la segunda mitad del siglo XIX, bajo el influjo de dos grandes economistas, John Stuart Mill y Leon Walras.

J.S. Mill dedicó una gran atención al asociacionismo empresarial de los trabajadores, tanto en su vertiente cooperativa como mutualista⁹. En su obra más significativa, *Principios de economía política*, analizó con detalle las ventajas e inconvenientes de las cooperativas de trabajadores, propugnando el fomento de este tipo de empresa en virtud de sus ventajas económicas y sociales¹⁰.

Al igual que J.S. Mill, Leon Walras considera que las cooperativas pueden desempeñar una relevante función en la resolución de los conflictos sociales, cumpliendo un gran papel económico que es “no suprimir el capital, sino hacer que el mundo sea menos capitalista y también un papel moral, no menos considerable, que consiste en introducir la democracia en el mecanismo de la producción” (Monzón, 1989).

La obra de Walras *Estudios de Economía Social: Teoría del reparto de la riqueza social*, publicado en Lausana en 1896¹¹, supone una importante fractura respecto al enfoque primitivo

⁸ También en España, Ramón de la Sagra publicó en 1840 unas *Lecciones de Economía Social*.

⁹ J.S. Mill contribuyó decisivamente a la aprobación de la “Industrial and Provident Societies Act” en Gran Bretaña en 1852, la primera ley del mundo que regulaba el fenómeno cooperativo.

¹⁰ Además de los beneficios macroeconómicos, Mill sostenía que las cooperativas de trabajadores supondrían una “revolución moral” en la sociedad, pues se lograría “el apaciguamiento del conflicto entre el capital y el trabajo, la transformación de la vida humana, ... la elevación de la dignidad del trabajo, una nueva sensación de seguridad y de independencia en la clase trabajadora y el convertir las obligaciones cotidianas del ser humano en una escuela de simpatías sociales y de comprensión práctica” (Mill, 1951: 675). Un detallado análisis de los planteamientos de Mill sobre las cooperativas puede verse en (Monzón, 1989).

¹¹ Edición actual en lengua Francesa: *Etudes d'économie sociale: théorie de la répartition de la richesse sociale*, Leon Walras, Economica, París, 1990.

de la Economía Social, identificado con el modelo de F. Leplay. Con Walras, la Economía Social pasa a ser tanto una parte de la Ciencia económica¹² como un campo de actividades económicas entre las que proliferan las cooperativas, las mutualidades y las asociaciones, tal y como hoy las conocemos. Es en las postrimerías del siglo XIX cuando se perfilan las principales características del moderno concepto de Economía Social, inspirado en los valores del asociacionismo democrático, del mutualismo y del cooperativismo.

2.2. Ámbito y campo de actividad actual de la Economía Social

Aunque la ES conoce un relativo protagonismo en Europa en el primer tercio del siglo XX¹³, el modelo de crecimiento del periodo 1945-1975 en Europa Occidental tiene como principales protagonistas el sector privado capitalista tradicional y el sector público. Sobre dicho modelo se construye el Estado del Bienestar que, frente a los conocidos fallos del mercado, despliega un conjunto de políticas que resultan muy efectivas para corregir dichos fallos: políticas de redistribución de la renta, de asignación de recursos y de carácter anticíclico. Todas ellas basadas en el modelo keynesiano, en cuyo diseño los grandes actores sociales y económicos son, junto a los poderes públicos, la patronal y los sindicatos.

En los países de Europa Central y Oriental, vinculados al sistema soviético y con economías centralmente planificadas, el Estado es el único protagonista de la actividad económica, sin ningún espacio de actuación para los agentes de la ES. Tan solo las cooperativas tienen una importante presencia en algunos países del bloque soviético, si bien con algunos de sus principios clásicos de comportamiento totalmente anulados, como el de “puerta abierta”, “libertad de adhesión y de salida” y el de la “organización democrática”. A lo largo de los últimos dos siglos, los economistas checos han planteado enfoques socioeconómicos que no siempre han dado la preferencia únicamente a los puntos de vista del mercado lucrativo. Las numerosas organizaciones sin ánimo de lucro existentes durante el período de la Primera República checa seguían una tradición que se remontaba al siglo XIX¹⁴.

La consolidación de los sistemas de economía mixta no impidió el desarrollo de un significativo conjunto de empresas y organizaciones –cooperativas, mutualidades y asociaciones– que contribuyó a resolver problemas de importancia social y de interés general, relacionados con el desempleo cíclico, los desequilibrios territoriales y del medio rural, la descompensación de poder entre las organizaciones de distribución comercial y los consumidores y otros. Sin embargo, en este periodo, la ES prácticamente desaparece como institución significativa en el proceso de armonización del crecimiento económico con el bienestar social, correspondiendo casi todo el protagonismo al Estado. Es a partir de la crisis del Estado del Bienestar y de los sistemas de economía mixta, en el último cuarto del siglo XX, cuando se produce en diversos países europeos un renovado interés por las organizaciones típicas de la ES, tanto por las fórmulas empresariales alternativas a las capitalistas y a las del sector público, como pueden ser las *cooperativas* y las *mutuas*, como por las entidades no de mercado, mayoritariamente constituidas por *asociaciones* y *fundaciones*¹⁵. Un interés que se

¹² “Yo llamo *Economía Social*, como lo hace J.S. Mill, a la parte de la ciencia de la riqueza social que trata de la distribución de esta riqueza entre los individuos y el Estado” (B. de Carbon, 1972).

¹³ El cenit de su reconocimiento institucional puede establecerse en la Exposición Universal de París de 1900, donde existía un Pabellón de la Economía Social. Charles Gide elaboró en 1903 un Rapport sobre el *Pabellón de la Economía Social* en el que subrayó la importancia institucional de la ES para el progreso social.

¹⁴ Información procedente de Jirí Svoboda, de la Asociación de Cooperativas de la República Checa.

¹⁵ De acuerdo con el sistema europeo de cuentas nacionales y regionales (SEC-1995) la *producción no de mercado* es la producción suministrada por determinadas entidades a otras unidades (por ejemplo a hogares o familias) de forma gratuita o a precios que no son económicamente significativos. Los *productores no de mercado* son aquellos que suministran *la mayor parte de su producción* de forma gratuita o a precios no significativos. Los productores no de mercado privados son mayoritariamente

deriva de las dificultades que tienen las economías de mercado para encontrar soluciones satisfactorias a problemas tan relevantes como el del desempleo masivo de larga duración, la exclusión social, el bienestar en el medio rural y en zonas urbanas degradadas, la sanidad, la educación, la calidad de vida de la población jubilada, el crecimiento sostenible y otros. Se trata de necesidades sociales que no encuentran oferta suficiente o adecuada ni por los agentes privados de naturaleza capitalista ni por el sector público, ni tampoco fácil solución a través de los mecanismos autorreguladores del mercado ni de las políticas macroeconómicas tradicionales.

Aunque en algunos países europeos se han producido procesos de desmutualización de importantes cooperativas y mutuas, en los últimos decenios el sector empresarial de la ES (cooperativas y mutuas) ha tenido, en su conjunto, un importante crecimiento, como ha reconocido el “Manual para la elaboración de cuentas satélite de las empresas de Economía Social” de la Comisión Europea (Barea y Monzón, 2006).

Los estudios más relevantes han puesto de relieve el importante crecimiento experimentado en Europa por el conjunto de la ES. Uno de los más significativos ha sido el realizado por el CIRIEC para la Comisión Europea en el marco de la Acción Piloto “Tercer Sistema y Empleo” (CIRIEC, 2000) y en el que se subraya la creciente importancia de cooperativas, mutuas y asociaciones en la creación y mantenimiento del empleo y en la corrección de importantes desequilibrios económicos y sociales.

Tras el desmoronamiento del bloque soviético se produjo el colapso de muchas cooperativas en los países de Europa Central y del Este, que, además, conocieron un importante desprestigio entre la opinión pública. Sin embargo, en los últimos años se está produciendo un renacimiento de la iniciativa ciudadana en el desarrollo de proyectos de la ES que encuentra su reflejo en propuestas legislativas que impulsan las entidades de este sector.

Se ha producido un espectacular crecimiento de la ES en el ámbito de las entidades dedicadas a la producción de los denominados *bienes sociales o preferentes*, principalmente en la integración laboral y social y en la prestación de servicios sociales y de cuidados comunitarios. En este campo, el asociacionismo y el cooperativismo parecen haber reencontrado una senda común de colaboración y entendimiento en muchos de sus proyectos y actividades como es el caso de las *empresas sociales*, muchas de ellas cooperativas, ya reconocidas legalmente en varios países europeos como Italia, Portugal, Francia, Bélgica, España, Polonia, Finlandia y Reino Unido (CECOP, 2006) y cuyas características se resumen en el punto 3.2.D de este Informe.

En la Unión Europea -25- desarrollan actividad económica en el 2005 más de 240.000 cooperativas, sólidamente implantadas en todos los sectores de actividad económica, siendo especialmente importantes en la agricultura, la intermediación financiera, la distribución comercial, la vivienda y el trabajo asociado en la industria, la construcción y los servicios. Estas cooperativas proporcionan empleo directo a 4,7 millones de trabajadores y agrupan a 143 millones de socios¹⁶.

Las mutuas de salud y protección social ofrecen asistencia y cobertura a más de 120 millones de personas. Las mutuas de seguros representan una cuota de mercado del 23,7%¹⁷.

En la UE-15 las asociaciones empleaban en 1997 a 6,3 millones de trabajadores (CIRIEC, 2000) y en la UE-25 representan en 2005 más del 4% del PIB y agrupan al 50% de la ciudadanía de la Unión Europea (Jeantet, 2006). En el año 2000 la UE-15 contaba con más de

asociaciones y fundaciones, aunque también muchas de estas entidades son *productoras de mercado* y, además, de notable importancia económica.

¹⁶ Cooperatives Europe (2006).

¹⁷ ACME, Association des coopératives et mutuelles d'assurance, <http://www.acme-eu.org>.

75.000 fundaciones, con un fuerte crecimiento de las mismas a partir de 1980 en los 25 países miembros, incluyendo los recientemente incorporados de Europa Central y del Este (Richardson, 2003).

En conclusión, más allá de su importancia cuantitativa, la ES no sólo ha afirmado en los últimos decenios su capacidad para contribuir eficazmente a la resolución de los nuevos problemas sociales sino que se ha consolidado como una institución necesaria para la estabilidad y la sostenibilidad del crecimiento económico, el ajuste entre los servicios y las necesidades, la revalorización de la actividad económica al servicio de las necesidades sociales, la distribución más equitativa de la renta y la riqueza, la corrección de desequilibrios en el mercado de trabajo y, en suma, la profundización de la democracia económica.

2.3. La moderna identificación y reconocimiento institucional de la Economía Social

La identificación de la ES, tal y como ahora se conoce, tiene su punto de arranque en Francia, en la década de los 70 del siglo XX, cuando las organizaciones representativas de las cooperativas, mutuas y asociaciones crean el *Comité national de liaison des activités coopératives, mutuelles et associatives (CNLAMCA)*¹⁸. Desde el fin de la segunda guerra mundial y hasta 1977, el término “Economía Social” había desaparecido del lenguaje cotidiano, incluso entre las propias familias pertenecientes a este sector de la actividad económica¹⁹. En 1977 y 1979 se celebran bajo los auspicios del Comité Economique et Social Européen sendas conferencias europeas de las cooperativas, mutuas y asociaciones (CESE, 1986). Coincidiendo con su 10º aniversario, el CNLAMCA publica un documento en junio de 1980, la *Charte de l'économie sociale*, en la que se define a la ES 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 (Économie Sociale, 1981; Monzón, 1987).

Estos rasgos definitorios han sido ampliamente divulgados por la literatura económica y han articulado un ámbito de la ES en torno a tres familias principales -cooperativas, mutuas y asociaciones- a las que recientemente se ha incorporado el colectivo de las fundaciones. En Bélgica, el *Conseil Wallon de l'Économie Sociale (1990)*²⁰ concibe al sector de la ES como aquella parte de la economía integrada por organizaciones privadas que comparten entre sí cuatro notas características: «a) finalidad de servicio a sus miembros o a la colectividad, antes que de lucro; b) autonomía de gestión; c) procesos de decisión democráticos; y d) primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de las rentas.»

La más reciente delimitación conceptual de la ES, realizada por sus propios protagonistas, ha sido planteada en la *Carta de Principios de la Economía Social* promovida

¹⁸ El CNLAMCA se creó 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).

¹⁹ Probablemente, 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, cuando la revista científica *Annales de l'économie collective* cambia su nombre por el de *Annales de l'Économie Publique, Sociale et Cooperative*, igual que lo hace la organización a la que pertenece, CIRIEC (Centro Internacional de Investigación y de Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa). Para justificar el cambio de nombre Paul Lambert, Presidente de CIRIEC en 1974 señala: “... importantes actividades cuyas repercusiones económicas son considerables, no son ni públicas ni cooperativas: algunas instituciones de seguridad social, mutualidades, sindicatos” (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).

²⁰ Conseil Wallon de l'Économie Sociale (1990): *Rapport à l'Exécutif Régional Wallon sur le secteur de l'Économie Sociale*, Liège.

por la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF)²¹, plataforma europea representativa de las cuatro familias de entidades sobredichas. 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.

El auge de la ES ha tenido también su reconocimiento en las instancias políticas y jurídicas, tanto del ámbito estatal como europeo. Francia fue el primer país donde el moderno concepto de ES tuvo su reconocimiento político y jurídico mediante la creación por decreto, en diciembre de 1981, de la *Délégation interministérielle à l'Économie Sociale (DIES)*. En otros países europeos, como es el caso de España, la expresión “Economía Social” también se ha introducido en los textos legales. En el escenario europeo, la Comisión Europea publicó en 1989 una comunicación titulada “Las empresas de la Economía Social y la construcción de un mercado único sin fronteras”. Ese mismo año la Comisión patrocinó la 1ª Conferencia Europea de la Economía Social (París) y creó una Unidad de “Economía Social” en el seno de la Dirección General XXIII de “Política de empresa, comercio, turismo y Economía Social”²². En 1990, 1992, 1993 y 1995 la Comisión promovió sendas Conferencias Europeas de la Economía Social en Roma, Lisboa, Bruselas y Sevilla. En 1997 la cumbre europea extraordinaria de Luxemburgo reconoció el papel de las empresas de la Economía Social en el desarrollo local y la creación de empleo y promovió la acción piloto titulada “Tercer Sistema y Empleo”, tomando como campo de referencia el propio de la Economía Social²³.

En el Parlamento Europeo también funciona desde 1990 el intergrupo parlamentario “Economía Social”. En 2006 el Parlamento Europeo ha invitado a la Comisión a «reconocer el pilar de la Economía Social y a dedicar una comunicación a esta clave de bóveda del modelo social europeo»²⁴.

Por su parte, el Comité Económico y Social Europeo (CESE) ha publicado numerosos informes y dictámenes sobre la contribución de las empresas de la Economía Social en el logro de diversos objetivos de políticas públicas.

²¹ *Déclaration finale commune des organisations européennes de l'Économie Sociale*, CEP-CMAF, 20 juin 2002.

²² Actualmente Unidad de “Artesanía, pequeñas empresas, cooperativas y mutuas”, de la Dirección General de Empresa e Industria.

²³ También en el antiguo proyecto de Constitución Europea se incluye el concepto de *Economía Social de mercado*, inspirado en la noción alemana de *Soziale Marktwirtschaft*, acuñada por Franz Oppenheimer y divulgada en los años 60 por Ludwig Erhard. La *Soziale Marktwirtschaft* está en la base del desarrollo del Estado de Bienestar alemán y propone establecer un equilibrio entre las reglas del mercado y la protección social de los individuos en tanto que trabajadores y ciudadanos (Jeantet, 2006). No debe confundirse la noción alemana de *Soziale Marktwirtschaft* con el concepto de ES desarrollado en este Informe, ni tampoco con el sector de mercado de la ES, formado por cooperativas, mutuas y otras empresas similares cuya producción se destina principalmente al mercado. Sin embargo, en la consolidación de la Economía Social de mercado y del modelo social europeo cada vez se concede más importancia al pilar de la ES (Rapport sur un modèle social européen pour l'avenir, 2005).

²⁴ Rapport sur un modèle social européen pour l'avenir (2005/2248 (INI))

2.4. Hacia el reconocimiento de la Economía Social en los sistemas de Contabilidad Nacional

Los sistemas de Contabilidad Nacional desempeñan una importantísima función para ofrecer información periódica y rigurosa sobre la actividad económica, así como para desarrollar procesos de armonización terminológica y conceptual en materia económica que permitan establecer comparaciones internacionales coherentes y homogéneas. Los dos sistemas de Contabilidad Nacional más importantes actualmente en vigor son el *sistema de cuentas nacionales de las Naciones Unidas* (SCN-1993) y el *sistema europeo de cuentas nacionales y regionales* (SEC-1995). El SCN-1993 proporciona las directrices sobre Contabilidad Nacional para todos los países del mundo, mientras que el SEC-1995 es de aplicación en los Estados miembros de la Unión Europea y, más allá de pequeñas diferencias, es plenamente coherente con el SEC-1993.

Los miles o millones de entidades (unidades institucionales) que en cada país desarrollan una actividad productiva, tal y como es definida por el SEC-1993 y el SEC-1995, se agrupan en *cinco sectores institucionales* mutuamente excluyentes que configuran cada economía nacional: 1) sociedades no financieras (S11); 2) sociedades financieras (S12); 3) administraciones públicas (S13); 4) hogares (como consumidores y como empresarios) (S14); 5) instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (S15).

Lo anterior significa que las empresas y organizaciones que forman parte del concepto de ES no están reconocidas como un sector institucional diferenciado en los sistemas de contabilidad nacional, de manera que las cooperativas, mutuas, asociaciones y fundaciones se difuminan en los cinco sectores institucionales citados anteriormente, haciéndose escasamente visibles.

Recientemente la Comisión Europea ha realizado un *Manual de orientación para la elaboración de una cuenta satélite de las empresas de la Economía Social (cooperativas y mutuas)*²⁵, lo que permitirá obtener datos homogéneos, precisos y fiables sobre una parte muy significativa de la ES constituida por cooperativas, mutuas y otras empresas similares.

Como señala el *Manual para la elaboración de cuentas satélite de las empresas de la Economía Social*, la metodología de los actuales sistemas de contabilidad nacional, cimentada a mediados del siglo XX, ha desarrollado instrumentos para captar los grandes agregados económicos nacionales en un contexto de economía mixta con un fuerte sector privado capitalista y un sector público complementario y frecuentemente intervencionista. Lógicamente, en este sistema de cuentas nacionales, articulado en torno a una realidad institucional bipolar, difícilmente podría haber un tercer polo diferente del público o del capitalista, siendo este último identificable con la práctica totalidad del sector privado. Esta ha sido una importante razón explicativa de la *invisibilidad institucional de la Economía Social* en las sociedades de nuestro tiempo que, como reconoce el citado Manual de la Comisión, contrasta con la creciente importancia de las entidades que forman parte de ella.

²⁵ En 2003 Naciones Unidas también publicó un Manual para elaborar estadísticas homogéneas sobre el sector no lucrativo, según los criterios de delimitación conceptual establecidos por el enfoque Non Profit Organizations (NPO), del que se da cuenta en el capítulo 3 de este estudio. De dicho sector forma parte un importante grupo de entidades de Economía Social constituido mayoritariamente por asociaciones y fundaciones.

CAPITULO 3.

IDENTIFICACION DE LOS DIFERENTES ACTORES O GRUPOS INCLUIDOS EN EL CONCEPTO DE ECONOMIA SOCIAL

- 3.1. Una definición de Economía Social adecuada a los sistemas de contabilidad nacional
 - 3.2. El subsector de mercado o empresarial de la Economía Social
 - 3.3. El subsector de no mercado de la Economía Social
 - 3.4. La Economía Social: pluralismo y núcleo identitario común
-

3.1. Una definición de ES adecuada a los sistemas de Contabilidad Nacional

La invisibilidad institucional de la ES a la que se ha hecho referencia en el capítulo 2 también se explica por la falta de una definición clara y rigurosa del concepto y ámbito de la ES que pueda ser utilizada adecuadamente por los sistemas de Contabilidad Nacional. Esta definición debe prescindir de criterios jurídicos y administrativos, centrarse en el análisis de comportamiento de los actores de la ES e identificar las similitudes y diferencias entre los mismos y entre todos ellos y el resto de agentes económicos. Y todo ello integrando en un único concepto los principios históricos y valores propios de la ES y la metodología de los sistemas de contabilidad nacional en vigor de modo que sea una definición operativa, que suscite un amplio consenso político y científico y que, por lo tanto, permita cuantificar y hacer visible de forma homogénea, y armonizada internacionalmente, los principales datos agregados de las entidades pertenecientes a la ES.

De conformidad con lo anterior, la definición de trabajo que aquí se propone de 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. 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 agentes económicos que las crean, controlan o financian²⁶.

Esta definición es totalmente congruente con la delimitación conceptual de la ES reflejada en la *Carta de Principios de la Economía Social* de la CEP-CMAF (punto 2.3 de este informe) y, utilizando la terminología propia de la Contabilidad Nacional, configura dos

²⁶ Esta definición se ha elaborado siguiendo los criterios establecidos por el Manual de la Comisión Europea para la elaboración de cuentas satélite de las empresas de la Economía Social y por Barea (1990 y 1991), Barea y Monzón (1995) y Chaves y Monzón (2000) y converge tanto con los criterios delimitadores de la Economía Social establecidos por sus actores (Charte de CNLAMCA, 1980; Conseil Wallon de l'Économie Sociale, 1990; CMAF y CEP-CMAF, 2000) como con las definiciones formuladas en el ámbito de la literatura económica, entre ellas la de Desroche (1983), Defourny y Monzón (1992), Defourny et al. (1999), Vienney (1994) y Demoustier (2001 y 2006).

grandes subsectores de la ES: a) el subsector de mercado o empresarial²⁷ y b) el subsector de productores no de mercado. Clasificación, esta última, que es muy útil para la elaboración de estadísticas fiables y la realización de análisis de la actividad económica, de conformidad con los sistemas de contabilidad nacional actualmente en vigor. Todo ello sin perjuicio de que, desde una perspectiva socio-económica, 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.*

De acuerdo con la definición anteriormente establecida las *características comunes* a los dos subsectores de la ES son las siguientes:

- 1) Son privadas, es decir, no forman parte del sector público ni están controladas por el mismo;
- 2) Organizadas formalmente, esto es, habitualmente están dotadas de personalidad jurídica propia;
- 3) Con autonomía de decisión, lo que quiere decir que tienen plena capacidad para elegir y cesar a sus órganos de gobierno, para controlar y organizar todas sus actividades;
- 4) Con libertad de adhesión, o sea, que no son de afiliación obligatoria;
- 5) La eventual distribución de beneficios o excedentes entre los socios usuarios, si se produce, no es en proporción al capital o a las cotizaciones aportadas por los mismos, sino de acuerdo con la actividad que estos realizan con la entidad;
- 6) Ejercen una actividad económica en sí misma considerada, para satisfacer necesidades de personas, hogares o familias; por eso se dice que las organizaciones de ES *son entidades de personas, no de capitales.* Trabajan con capital y otros recursos no monetarios, *no para el capital.*
- 7) Son organizaciones democráticas. A excepción de algunas entidades voluntarias productoras de servicios de no mercado en favor de las familias, en el proceso de toma de decisiones de las organizaciones de primer grado de la ES se aplica el principio de “una persona, un voto”, independientemente del capital o cotizaciones aportadas por los socios. Las entidades de otros grados están también organizadas de forma democrática. Los socios controlan mayoritaria o exclusivamente el poder de decisión de la organización.

Una característica muy importante de las organizaciones de la ES, muy enraizada en su historia, es su carácter democrático, de manera que, en el proceso de toma de decisiones, se aplica el principio de “una persona, un voto”. De hecho, en el Manual de Cuentas Satélite de las empresas de la Economía Social anteriormente citado, que son productoras de mercado (ubicadas en los sectores institucionales S11 y S12 de la Contabilidad Nacional) el criterio democrático se considera imprescindible para que una empresa sea considerada de la Economía Social, ya que la *utilidad social* de estas empresas no se apoya habitualmente en la actividad

²⁷ La expresión “empresa” es utilizada en este Informe exclusivamente para designar a aquellas organizaciones microeconómicas cuya principal fuente de recursos proviene del mercado (la mayoría de cooperativas, mutuas y otras empresas). No se utiliza la denominación de “empresa” para referirse a otras 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).

económica desarrollada, que tiene un carácter instrumental al servicio de un fin no lucrativo, sino que proviene de su propia finalidad y de los valores democráticos y participativos que incorporan en su funcionamiento.

Sin embargo, en la definición de trabajo de ES aquí establecida, también se acepta la inclusión en la misma de aquellas entidades voluntarias no lucrativas que *sean productoras de servicios no de mercado en favor de las familias*, aún cuando no posean una estructura democrática, permitiendo incluir, de este modo, en la ES a entidades muy relevantes del *Tercer Sector de acción social que producen bienes sociales o preferentes* de indudable utilidad social.

3.2. El subsector de mercado o empresarial de la ES

El subsector de mercado de la ES está constituido, fundamentalmente, por cooperativas y mutuas, grupos empresariales controlados por cooperativas, mutuas y entidades de la ES, otras empresas similares y ciertas instituciones sin fines de lucro al servicio de las empresas de la ES.

Junto a las características comunes a todas las entidades de la ES, la definición de trabajo que se ha establecido en el epígrafe anterior (3.1) y el Manual de la Comisión subrayan tres características esenciales de las empresas de la ES:

- a) *se crean para satisfacer las necesidades de sus socios, mediante la aplicación del principio de self-help, es decir, son empresas en las que habitualmente se da la doble condición de socio y usuario de la actividad.*

El Manual de la Comisión explica con detalle el alcance y limitaciones de esta característica. El objetivo central de estas empresas es satisfacer y resolver las necesidades de sus socios, que son fundamentalmente personas o familias.

En las cooperativas y mutuas, habitualmente, aunque no siempre, se da la doble condición de socio y usuario de la actividad. El principio de self-help es un principio histórico del cooperativismo y del mutualismo. El objetivo principal de estas empresas es desarrollar una actividad, cooperativizada o mutualista, que permita resolver las necesidades de sus socios típicos, socios cooperativistas o socios mutualistas, que son principalmente personas, hogares o familias.

La actividad cooperativizada o mutualista es la que determina la relación entre el socio usuario y la empresa de la ES. En una cooperativa de trabajo asociado, la actividad cooperativizada es el empleo de los socios; en una cooperativa de viviendas la construcción de viviendas para el socio; en una cooperativa agraria la comercialización en el mercado de los productos elaborados por los socios; en una mutua, la actividad mutualista es el seguro de los socios, etc.

Naturalmente, el desarrollo de la actividad cooperativizada o mutualista al servicio de los socios requiere la ejecución de una actividad instrumental en el mercado con terceros no socios (por ejemplo, una empresa de trabajo asociado vende en el mercado los bienes y servicios que elabora –actividad instrumental- para crear o mantener empleo para sus socios –actividad cooperativizada-)

En el caso de las mutuas, existe una indisoluble e inseparable relación entre la cualidad del mutualista (socio) y la del asegurado (destinatario de la actividad de la mutua).

En el caso de las cooperativas, la relación de socio y la de usuario es habitual, pero no se da siempre de forma imprescindible. Pueden existir ciertas clases de “socios auxiliares” no usuarios de la actividad cooperativizada que colaboran con la empresa.

Por ejemplo, inversores capitalistas o antiguos socios usuarios que han causado baja por razones lógicas y justificadas (socios jubilados y otros) o incluso puede ser socio colaborador de la empresa alguna entidad de carácter público. Siempre que se verifiquen las características de las empresas de ES establecidas en la definición de trabajo, entre ellas el control democrático por los socios usuarios, las empresas que integren a estas distintas clases de socios colaboradores no usuarios formarán parte de la ES.

También pueden existir otras empresas de ES, como es el caso de las empresas sociales, en las que algunos de sus miembros participen de sus objetivos sin ostentar la condición de socio permanente en sentido estricto existiendo, no obstante, una relación de asociación transitoria. Incluso pueden incorporar ciertas actividades de voluntariado. Sin embargo, lo relevante y habitual es que en estas empresas siempre exista una relación de reciprocidad, un vínculo estable entre la empresa y quienes con una cierta continuidad participan en su actividad compartiendo sus riesgos y ofreciendo como miembros de la misma alguna contraprestación.

Los beneficiarios de la actividad de las empresas de la ES son también protagonistas en dichas empresas, que constituyen iniciativas de solidaridad recíproca promovidas por grupos de ciudadanos para satisfacer sus necesidades a través del mercado.

Lo anterior no impide que las empresas de ES desarrollen acciones de solidaridad con entornos sociales mucho más amplios y que trasciendan de su base societaria. En el caso de las cooperativas, sus reglas históricas de funcionamiento las han convertido en pioneras de la aplicación del principio de responsabilidad social de las empresas o responsabilidad corporativa, ya que dichas reglas estimulan y fomentan mecanismos de solidaridad (principio de educación y acción social, principio de “puerta abierta”, creación de un patrimonio irrepartible entre los socios, etc.) Sin embargo, todo ello no desvirtúa la base mutua de la empresa de ES, que compite en el mercado, se financia principalmente a través del mismo y desarrolla actividades de riesgo de cuyo resultado depende, en última instancia, la prestación de servicios a los socios.

- b) *Las empresas de la ES son productores de mercado*, lo que significa que son empresas cuya producción se destina principalmente a la venta en el mercado a precios económicamente significativos. El SEC-1995 considera que las cooperativas, mutuas, sociedades holding, otras empresas similares e instituciones sin fines de lucro al servicio de las anteriores son productores de mercado.
- c) *Pueden distribuir beneficios o excedentes entre los socios usuarios, pero no en proporción al capital o a las cotizaciones aportadas por los mismos, sino de acuerdo con la actividad que éstos realizan con la entidad.*

El hecho de que puedan distribuirse beneficios o excedentes entre los socios no significa que se haga siempre. Existen muchos casos en los que las cooperativas y mutuas, por norma o costumbre, no distribuyen beneficios o excedentes entre sus socios. Aquí sólo se quiere subrayar que el principio de no distribución de beneficios entre los socios no constituye una característica esencial de las empresas de la Economía Social.

Aunque la organización democrática es una característica común a todas las entidades de la ES, pueden existir ciertas entidades voluntarias no lucrativas que producen servicios no de mercado en favor de las familias, que forman parte de la ES y no poseen una estructura democrática, como se comprobará más adelante.

Sin embargo, el criterio democrático se considera imprescindible para que una empresa sea considerada de la ES. Como indica el Manual de la Comisión, las empresas de la ES se caracterizan porque en ellas las decisiones se toman democráticamente entre los socios, sin que la propiedad del capital social determine el control de los procesos de toma de decisiones. Con frecuencia, el principio “una persona, un voto” puede verse matizado en muchas cooperativas y mutuas, permitiéndose una cierta ponderación de los votos para reflejar la participación de cada socio en la actividad. También puede ocurrir que en los grupos empresariales constituidos por diferentes empresas de la ES, se ponderen los votos, no sólo para reflejar diferentes niveles de actividad de las empresas participantes en el grupo, sino para reconocer las diferencias entre dichas empresas desde la perspectiva del número de socios de base que las conforman. Otros grupos empresariales pueden ser creados y controlados por entidades de la ES para el mejor desarrollo de sus objetivos al servicio de sus socios, siendo las entidades matrices quienes controlan los procesos de decisión.

En algunos países, determinadas empresas de la Economía Social adoptan la forma de sociedad anónima o de responsabilidad limitada y han sido creadas por trabajadores con el propósito de crear o mantener su empleo. Estas empresas podrán ser consideradas también organizaciones democráticas con procesos de decisión democráticos siempre y cuando en ellas la mayoría del capital social sea propiedad de los socios trabajadores y esté repartido entre los mismos de forma igualitaria.

Otras empresas de la Economía Social que también adoptan formas jurídicas distintas de la cooperativa, se han creado para favorecer procesos de inserción social por el trabajo y otros fines de utilidad social. En dichas empresas también se desarrollan procesos participativos en la toma de decisiones que, en ningún caso, se basan en la propiedad del capital.

De conformidad con lo anterior, los diferentes grupos de agentes integrados en el subsector de mercado o empresarial de la Economía Social son los que a continuación se detallan:

A. Las Cooperativas

Como indica el Manual de la Comisión, en la Unión Europea las cooperativas están sometidas a muy diferentes y variados ordenamientos jurídicos pudiendo ser consideradas, según los países, como sociedades mercantiles, sociedades específicas, asociaciones civiles o entidades de difícil catalogación. Incluso puede existir una total carencia de regulación legal de las mismas, obligándose éstas a acogerse a las normas que regulan con carácter general las sociedades, normalmente las sociedades mercantiles. En estos casos, son los socios de la cooperativa quienes incorporan en los estatutos sociales las reglas de funcionamiento que permiten identificar como “cooperativa” a una sociedad.

En cuanto a las actividades desarrolladas por las cooperativas, éstas se encuentran presentes tanto en el sector de sociedades no financieras como financieras y, prácticamente, en todas las ramas de actividad.

En general, puede afirmarse que la gran mayoría de cooperativas de la Unión Europea poseen un núcleo identitario común basado en el origen histórico del cooperativismo y en la aceptación, con diferentes niveles de intensidad, de los principios de funcionamiento recogidos en el *Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea*²⁸.

Estos principios de funcionamiento respetan todas y cada una de las características de las empresas de ES que se han formulado al comienzo de este capítulo, por lo que *las cooperativas*

²⁸ Puntos (7) al (10) del preámbulo del Reglamento (CE) n° 1435/2003 del Consejo de 22 de julio de 2003, relativo al estatuto de la sociedad cooperativa europea.

constituyen el primer gran agente empresarial de la Economía Social. Las cooperativas son organizaciones de autoayuda promovidas por ciudadanos (son de carácter privado y no forman parte del sector público), organizadas formalmente, con autonomía de decisión, y que para satisfacer las necesidades de sus miembros o el desarrollo de sus actividades actúan en el mercado, del que obtienen su principal fuente de financiación. Están organizadas democráticamente y sus beneficios no se distribuyen en proporción al capital social aportado por los socios. El SEC-1995 considera a las cooperativas como unidades institucionales productoras de mercado.

B. Las Mutuas

Igual que las cooperativas, las mutuas están sometidas a estatutos jurídicos muy diversos en la Unión Europea. En razón de su actividad principal y clases de riesgos asegurados existen dos grandes clases de mutuas. En un grupo se incluyen las mutuas de salud y de previsión social, cuyo campo de actividad está constituido principalmente por la gestión del riesgo sanitario y social de las personas físicas. En un segundo grupo se encuentran las mutuas de seguros, cuya actividad principal se centra, habitualmente, en el seguro de bienes (automóvil, incendio, responsabilidad civil, etc.) aunque también pueden cubrir ámbitos relacionados con los seguros de vida.

El concepto de mutua que utiliza el ya citado Manual de la Comisión Europea es el siguiente: una asociación autónoma compuesta por personas físicas o morales que se han agrupado de forma voluntaria con la perspectiva, esencialmente, de satisfacer necesidades comunes en los sectores del seguro (vida y no vida), de la previsión de la salud y de los bancos, y cuyas actividades están sometidas a la competencia. Se administra en virtud de un principio de solidaridad entre los miembros que participan en el gobierno de la empresa y obedece a los principios de ausencia de acciones, libertad de adhesión, fines no exclusivamente lucrativos, solidaridad, democracia y autonomía de gestión²⁹.

Estos principios de funcionamiento, muy similares a los de las cooperativas, también respetan todas las características de las empresas de ES que ya se han señalado, de tal modo que *las mutuas constituyen el segundo gran agente empresarial de la ES.*

Sin embargo, el Manual de la Comisión excluye del ámbito empresarial 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 por empresas no pertenecientes a la ES.

C. Grupos empresariales de la Economía Social

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 constituyan y controlen 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. En la Unión Europea se encuentran grupos que desarrollan actividades agroalimentarias, industriales, de distribución comercial, de servicios sociales y otros. También existen grupos bancarios y mutualistas de la ES. Todos ellos constituidos con diferentes fórmulas jurídicas.

D. Otras empresas de la Economía Social

²⁹ <http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/coop/social-cmafagenda/social-cmaf-mutuas.htm> y documento de consulta "Mutuals in an enlarged Europe", 2003 <HYP> <http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/coop/mutuals-consultation/index.htm> </HYP>

El Manual de la Comisión también incluye entre los agentes de mercado de la ES a un amplio abanico de empresas con fórmulas jurídicas distintas a las cooperativas y las mutuas, cuyos principios de funcionamiento se ajustan, básicamente, a la definición que aquí se ha establecido de “empresas de Economía Social”.

Entre las empresas no financieras el Manual cita diversas entidades, como las empresas de inserción y otras de finalidad social que se desenvuelven en el mercado y adoptan diversos estatutos jurídicos, en muchos casos cooperativas y, en otros, sociedades mercantiles o similares. En general son conocidas con el nombre de *empresas sociales* que desarrollan una actividad continua de producción de bienes y/o servicios, con un alto grado de autonomía, nivel significativo de riesgo económico, existencia de trabajo remunerado y una orientación de mercado, que significa que una parte importante del ingreso de la organización se deriva del mercado (servicios vendidos directamente a los usuarios) o de transacciones contractuales con autoridades públicas. Junto a lo anterior cabe destacar que se trata de empresas privadas promovidas por grupos de ciudadanos, con participación directa de las personas afectadas por la actividad, un poder de decisión que no se basa en la propiedad del capital, un reparto limitado de excedentes y beneficios y un propósito explícito de beneficiar a la comunidad (Borzaga y Santuari, 2003).

Es decir, las empresas sociales son sociedades no financieras que, independientemente de su estatuto jurídico, poseen las características de las empresas de Economía Social que aquí se han señalado.

También pueden encontrarse en algunos países determinadas sociedades no financieras constituidas con el objetivo de crear o mantener empleo estable para sus socios, y en las que la mayoría del capital social es propiedad de los trabajadores, que controlan los órganos directivos de la empresa, organizada de forma autogestionada. Estas empresas adoptan con frecuencia la forma de sociedades anónimas o de responsabilidad limitada en las que, sin embargo, el capital social de los trabajadores está repartido de forma igualitaria entre los mismos por lo que, de hecho, se caracterizan por la existencia de procesos de decisión democráticos y un reparto equitativo de los beneficios. El caso más conocido de este tipo de empresas está constituido por las *sociedades laborales* españolas.

Las sociedades no financieras controladas mayoritariamente por trabajadores con procesos democráticos de decisión y distribución equitativa de sus beneficios también deben incluirse en el subsector de mercado de la ES.

Por último, entre las instituciones financieras, pueden encontrarse en algunos países sociedades de ahorro y crédito y cajas de ahorro que se ajustan, en sus aspectos esenciales, a la definición de “empresas de Economía Social” que aquí se ha formulado.

E. Instituciones sin fines de lucro al servicio de entidades de la Economía Social

Las únicas instituciones sin fines de lucro que se consideran en este apartado son aquellas que están al servicio de las empresas de Economía Social. Estas entidades se financian por medio de cuotas o suscripciones del grupo de empresas de que se trate y son consideradas como pagos por los servicios prestados, es decir, como ventas. En consecuencia, estas instituciones sin fines de lucro son productoras de mercado y se clasifican en el sector “sociedades no financieras” si están al servicio de cooperativas o empresas similares de la Economía Social de este sector, o en el sector “instituciones financieras” si están al servicio de cooperativas de crédito, mutuas u otras entidades financieras de la Economía Social.

3.3. El subsector no de mercado de la Economía Social

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.

Como se ha señalado en el epígrafe 3.1, se trata de *entidades privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado en favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes que las crean, controlan o financian*. Es decir, se trata de entidades no lucrativas en sentido estricto, que aplican el principio de no distribución de beneficios (PNDB) y en las que, como en todas las entidades de la Economía Social, los individuos son los verdaderos beneficiarios de los servicios producidos.

En la contabilidad nacional existe un sector institucional, el S15, diferenciado del resto de sectores y que se denomina “Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares”. Dicho sector es definido por el SEC-1995 como el que está formado por las instituciones sin fines de lucro dotadas de personalidad jurídica que sirven a los hogares y que son otros productores no de mercado privados. Sus recursos principales, distintos de los derivados de ventas ocasionales, proceden de contribuciones voluntarias en efectivo o en especie efectuadas por los hogares en su calidad de consumidores, de pagos de las administraciones públicas y de rentas de la propiedad (SEC-1995, 2.87).

En el sector ISFLSH se incluye 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 propias de la ES. Se trata de asociaciones de beneficencia, de ayuda y de asistencia, de sindicatos, asociaciones profesionales o científicas, asociaciones de consumidores, partidos políticos, iglesias o asociaciones religiosas y clubs sociales, culturales, recreativos o deportivos.

Como se ha indicado en el epígrafe 3.1, pueden existir determinadas entidades voluntarias no lucrativas productoras de servicios de no mercado en 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.

Las ISFLSH que carecen de personalidad jurídica o que tienen poca importancia están incluidas por el SEC-1995 en el sector Hogares (S14) (SEC-1995, 2.76) y forman parte también de la ES.

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. Aunque el SEC-1995 considera (por convenio) a estas entidades al servicio de sociedades no financieras o de instituciones financieras, y por tanto incluidas en los respectivos sectores institucionales (de mercado) (SEC-1995, 2.23 y 2.40), forman parte del subsector de no mercado de la ES, siempre y cuando verifiquen los requisitos establecidos en la definición.

Deben quedar excluidos de este grupo las ISFL que son productores de mercado dedicados a producir bienes y servicios no financieros, a la intermediación financiera o a actividades auxiliares de la intermediación financiera, así como las asociaciones empresariales financiadas por medio de cuotas voluntarias de carácter parafiscal aportadas por sociedades no financieras o instituciones financieras a cambio de los servicios suministrados por los mismos.

3.4. La Economía Social: Pluralismo y núcleo identitario común

La ES se ha posicionado en la sociedad europea como un *polo de utilidad social*, entre el sector capitalista y el sector público y que está constituido, ciertamente, por una gran pluralidad de actores. Viejas y nuevas necesidades sociales constituyen, todas ellas, el ámbito de intervención de la ES. Necesidades que pueden resolverse empresarialmente por los propios afectados a través del mercado, en el que casi todas las cooperativas y mutuas obtienen la mayoría de sus recursos, o mediante casi todas las asociaciones y fundaciones, que suministran servicios no de mercado a las personas, hogares o familias y que, habitualmente, consiguen sus recursos mayoritarios gracias a donaciones, cuotas de socios, subvenciones, etc.

No puede ignorarse que la diversidad de recursos utilizados y de actores presentes en el seno de las entidades de la ES introduce diferentes dinámicas de comportamiento y de relación con el entorno. Así, por ejemplo, el voluntariado está fundamentalmente incorporado en las entidades incluidas en el subsector no de mercado (formado en su mayoría por asociaciones y fundaciones), mientras que el subsector de mercado de la ES (cooperativas, mutuas y otras empresas similares) apenas incorpora voluntariado, con la excepción de las empresas sociales, que constituyen un ejemplo evidente de hibridación del mercado y del no mercado, con una gran diversidad de recursos (monetarios de mercado y de subvenciones públicas y voluntariado) y de actores en su seno (socios, asalariados, voluntariado, empresas y entidades públicas).

Pero esta ES plural, que se afirma y consolida a su vez en el seno de una sociedad plural, no significa un *totum revolutum* carente de identidad o de valor interpretativo. Al contrario, el núcleo identitario común de la ES se afirma a partir de un amplio y diverso conjunto de entidades microeconómicas, de carácter libre y voluntario, creadas desde la sociedad civil para satisfacer y resolver las necesidades de los individuos, hogares o familias y no para retribuir o dar cobertura a inversores o a empresas capitalistas, es decir, se está hablando de entidades de finalidad no lucrativa (“not-for-profit”). A lo largo de los últimos 200 años, este variado espectro de organizaciones de mercado o de no mercado, de interés mutualista o de interés general, han conformado el Tercer Sector, tal y como aquí ha sido identificado por el enfoque de la ES.

CAPÍTULO 4.

LOS PRINCIPALES ENFOQUES TEÓRICOS RELACIONADOS CON EL CONCEPTO DE ECONOMÍA SOCIAL

- 4.1. El Tercer Sector como punto de encuentro
 - 4.2. El enfoque de las Organizaciones No Lucrativas
 - 4.3. El enfoque de la Economía Solidaria
 - 4.4. Otros enfoques
 - 4.5. Similitudes y diferencias entre el concepto de Economía Social y los anteriores enfoques
-

4.1. El Tercer Sector como punto de encuentro

Aunque la expresión “tercer sector” se ha utilizado, mayoritariamente en el ámbito anglosajón, para describir el sector no lucrativo privado constituido fundamentalmente por asociaciones y fundaciones, lo cierto es que también en la Europa continental y en otras regiones del mundo “tercer sector” se utiliza como sinónimo de la Economía Social, tal y como ha sido acotada en el anterior capítulo.

En Estados Unidos, en efecto, fue Levitt (1973)³⁰ uno de los primeros en utilizar la expresión *tercer sector*, identificándolo con el sector no lucrativo³¹. 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 ES³².

El Tercer Sector (TS) se ha configurado como el punto de encuentro de diferentes conceptos, fundamentalmente el de “sector no lucrativo” y el de “Economía Social” que, aunque describen realidades con amplios espacios comunes, no son totalmente coincidentes. Además, los enfoques teóricos que se desarrollan a partir de estos conceptos asignan al TS el desempeño de distintas funciones en las economías de nuestro tiempo.

4.2. El enfoque de las Organizaciones No Lucrativas

4.2.1. El concepto de Organización No Lucrativa (*Nonprofit Organization*, NPO)

El principal enfoque teórico que aborda el análisis del TS, junto al enfoque de la ES es, ya se ha dicho, de raíz anglosajona y ha promovido desde Estados Unidos, hace ya 30 años, la literatura del *Nonprofit Sector* o del *Nonprofit Organization* (NPO). En esencia, este enfoque

³⁰ Levitt, T. (1973): *The Third Sector – New Tactics for a Responsive Society*, Division of American Management Associations, New York.

³¹ 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 Commission on Private Philanthropy and Public Needs (Comisión Filer).

³² Fue Jacques Delors quien en la Universidad Paris-Dauphine comenzó a utilizarla en este sentido desde 1979. Posteriormente, muchos estudios de importancia sobre la ES (Jeantet, 2006) se han desarrollado bajo la denominación de “Tercer Sector” (Defourny et Monzón, 1992) o de “Tercer Sistema” (CIRIEC, 2000).

sólo contempla a aquellas organizaciones privadas que, en virtud de sus reglas constitutivas, no pueden distribuir beneficios a las personas que las han creado, controlan o financian³³.

Las raíces históricas de este concepto están vinculadas a las ideas filantrópicas y caritativas, muy arraigadas en la sociedad inglesa del siglo XIX y en los países de su ámbito de influencia. Así, resultan bien conocidas las asociaciones caritativas o filantrópicas, las *charities* inglesas o las entidades de *filantropía* en los Estados Unidos y que han dado lugar a términos como el de *charitable sector* y *voluntary sector*, que se incluyen en el más amplio concepto de Nonprofit Sector.

El moderno concepto de Nonprofit Sector ha sido definido con mayor precisión y ampliamente difundido en todo el mundo a partir de un ambicioso proyecto de investigación internacional promovido por la Johns Hopkins University de Baltimore (Estados Unidos), iniciado a comienzos de la década de los 90 con el objetivo de descubrir y acotar su tamaño y estructura, así como de analizar sus perspectivas de desarrollo y de evaluar su impacto en la sociedad.

El proyecto cubre, en diferentes fases, el análisis del sector no lucrativo en 36 países de los cinco continentes³⁴.

Las entidades analizadas en el proyecto son las que cumplen los cinco criterios destacados en la “definición estructural-operativa”³⁵ de una organización no lucrativa. Dichas entidades son:

- a) *Organizaciones*, es decir, poseen una presencia y una estructura institucional. Habitualmente están dotadas de personalidad jurídica.
- b) *Privadas*, institucionalmente separadas de los poderes públicos, aunque pueden recibir financiación pública e incluir en sus órganos directivos a funcionarios públicos.
- c) *Autónomas*, con capacidad de control sobre sus actividades y libertad para elegir y cesar a sus órganos de gobierno.
- d) *No reparten beneficios*. Las organizaciones no lucrativas pueden tener beneficios pero deben ser reinvertidos en la misión principal de la entidad y no distribuidos entre los titulares, miembros fundadores u órganos directivos de la organización.
- e) *Con participación voluntaria*, lo que significa dos cosas: en primer lugar que la pertenencia a ellas no es obligatoria ni está legalmente impuesta y, en segundo lugar, que la organización debe contar con la participación de voluntariado en sus actividades u órganos de gestión.

4.2.2. El enfoque NPO en el SCN-1993

³³ 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.

³⁴ Salamon, L.M.; Anheier, H.K.; List, R.; Toepler, S.; Sokolowski, W. et al (1999): *Global Society. Dimensions of the Nonprofit Sector*. The Johns Hopkins Comparative nonprofit Project, Baltimore.

³⁵ Salamon, L.M. y Anheier, H.K. (1997): *Defining the Non-Profit Sector: A Cross-National Analysis*, Manchester and New York: Manchester University Press.

Las Naciones Unidas han publicado un *Manual sobre las instituciones sin ánimo de lucro en el sistema de cuentas nacionales*³⁶ (NPIs Handbook). Dicho Manual delimita el ámbito de las instituciones no lucrativas a partir de la definición de sector no lucrativo elaborada por el enfoque NPO de Salamon y Anheier que se ha descrito en el epígrafe anterior. A partir de dicha definición, 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” (S.13)³⁷. Existen entidades no lucrativas integradas en los sectores de “Sociedades No Financieras” (S.11), de “Sociedades Financieras” (S.12) y en el sector “Hogares” (S.14). Y, por último, existen las instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares –ISFLH (S.15) que constituyen, por si solas, un sector institucional independiente dentro del sistema de cuentas nacionales. 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 sin ánimo de lucro como salud, educación, ocio, etc.; para defender intereses de grupos de presión, o programas políticos de ciudadanos afines, etc.

Sin embargo, el NPIs Handbook excluye de su ámbito de estudio y análisis a organizaciones tan significativas como las cooperativas, las mutuas, las empresas sociales y otras.

Como se verá 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.

4.3. El enfoque de la Economía Solidaria

En el último cuarto del siglo XX se ha desarrollado en Francia y en algunos países iberoamericanos el concepto de *economía solidaria*, muy vinculado al importante crecimiento que el TS ha experimentado en el ámbito de las entidades cuya actividad se orienta a la producción y distribución de algunos de los denominados *bienes sociales o preferentes*. Los bienes preferentes son aquellos acerca de los cuales existe un amplio consenso social y político en que su disfrute es imprescindible para una vida digna y, por lo tanto, deben ser accesibles en su consumo para toda la población, independientemente de cual sea su nivel de renta o capacidad adquisitiva. En consecuencia, se considera que los poderes públicos deben proveer la producción y distribución de dichos bienes, bien garantizando su gratuidad, bien subvencionándolos de forma que pueda accederse a ellos a precios muy inferiores a los de mercado.

Durante el período de apogeo y consolidación de los Estados del bienestar, el disfrute universal de los más significativos de estos bienes preferentes, como la sanidad y la educación, ha sido garantizado por los poderes públicos de la mayoría de las sociedades avanzadas de Europa, pero en los últimos decenios han emergido *nuevas necesidades sociales* que ni el sector público ni el sector capitalista tradicional están resolviendo y que afectan a numerosos colectivos en riesgo de exclusión social. Se trata de problemas relacionados con las condiciones de vida de las personas mayores, el paro masivo de larga duración, los inmigrantes, las minorías étnicas, las personas con discapacidad, la reinserción de ex-presos, los colectivos de mujeres maltratadas, los enfermos crónicos, etc.

³⁶ Handbook on Non-Profit Institutions in the System of National Accounts (Nations Unies, New York, 2003).

³⁷ En efecto, el NPIs Handbook considera que algunas entidades que el SCN-1993 incluye en el sector S.13 de “Administraciones Públicas” son “organizaciones cuasi no gubernamentales”, es decir, autónomas e institucionalmente separadas del gobierno (NPIs Handbook, epígrafes 2.20 y 2.22).

Ha sido en estos ámbitos donde algunas organizaciones típicas de la ES (las cooperativas y, sobre todo, las asociaciones) han conocido una notable expansión. Este sector reagrupa simultáneamente a un conjunto de nuevas organizaciones y de nuevos campos de intervención y, respecto a los agentes clásicos de la ES, presenta tres notas distintivas: a) las demandas sociales a las que trata de responder; b) los actores que animan estas experiencias y c) la voluntad explícita de cambio social³⁸.

En torno a estos tres aspectos se ha desarrollado en Francia, a partir de los años 80 del pasado siglo, el concepto de *economía solidaria*, que se corresponde con una economía en la que el mercado es uno de sus componentes, quizás el más importante, pero no el único. La economía se articula a partir de tres polos: el mercado, el Estado y un polo de reciprocidad. Estos tres polos se corresponden con los principios de mercado, de redistribución y de reciprocidad³⁹, correspondiendo esta última a un intercambio no monetario en el ámbito de la sociabilidad primaria, identificada, sobre todo, en el asociacionismo⁴⁰.

En suma, 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 experiencias concretas de economía solidaria constituyen formas híbridas de economías de mercado, de no mercado y no monetarias, no pudiendo acomodarse al estereotipo del mercado de los economistas ortodoxos⁴¹ y en donde los recursos también tienen un origen plural, sean de mercado (venta de bienes y servicios), de no mercado (subvenciones públicas y donaciones) o no monetarios (voluntariado).

Junto a esta concepción de la economía solidaria, de epicentro francés, se ha desarrollado otra visión de la misma con una cierta presencia en algunos países latinoamericanos y que la contempla como una fuerza de transformación social portadora de un proyecto de sociedad alternativa a la mundialización neoliberal⁴². A diferencia de los planteamientos europeos, que consideran a la economía solidaria compatible con el mercado y con el Estado, la perspectiva latinoamericana desarrolla dicho concepto como un proyecto global alternativo al capitalismo.

4.4. Otros enfoques

Abundando en los planteamientos expuestos en la sección anterior cabe hablar de otros desarrollos teóricos que proponen directamente la sustitución de las economías de mercado con propiedad privada de los medios de producción por sistemas diferentes de organización del sistema productivo. Entre dichos enfoques cabe citar: a) el de la *economía alternativa*⁴³, que tiene sus raíces en los movimientos contestatarios desarrollados en Francia después de la revolución de mayo de 1968; b) el de la *economía popular*, promovido en diversos países de América del Sur desde 1980 con planteamientos muy similares a la versión latinoamericana de la economía solidaria, hasta el punto de que también es denominada *economía popular solidaria*. La economía popular excluye en sus experiencias cualquier tipo de relación “empleador-empleado” y sitúa al trabajo como principal factor de producción⁴⁴.

³⁸ Favreau, L. y Vaillancourt, Y. (2001): "Le modèle québécois d'économie sociale et solidaire", *RECMA – Revue internationale de l'économie sociale*, nº 281.

³⁹ Polanyi, K. (1983): *La Grande Transformation*, Gallimard, París.

⁴⁰ Laville, J.L. (1994).

⁴¹ Eme, B.; Laville, J.L. (1999): "Pour une approche pluraliste du tiers secteur", *Nouvelles Pratiques Sociales*, Vol. 1112, nº 1-2.

⁴² Boulianne, M. et al (2003): "Économie solidaire et mondialisation", en *Revue du Mauss*, nº 21, París.

⁴³ Archimbaud, A. (1995): "L'Économie alternative, forme radicale de l'économie sociale", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, nº 256.

⁴⁴ Coraggio, J.L. (1995): *Desarrollo humano, economía popular y educación*, Instituto de Estudios y Acción Social, Buenos Aires; y Razeto, L. (1993): *Empresas de trabajadores y economía de mercado*, PET, Chile.

4.5. Similitudes y diferencias entre el concepto de Economía Social y los anteriores enfoques

Ya se ha visto en el epígrafe 3.4 que el concepto de ES establecido en este Informe no sólo concibe a la misma en el seno de una sociedad y de una *economía plural*, sino que la propia ES está constituida por una gran pluralidad de actores. En este sentido, cabe afirmar que el enfoque de la economía solidaria no sólo presenta importantes elementos de convergencia con el de la ES, sino que, desde el punto de vista práctico, absolutamente todas las organizaciones que son contempladas como parte integrante de la economía solidaria también forman parte inequívoca de la ES. Lo mismo puede decirse de otros desarrollos teóricos como el de *tercer sector de utilidad social* (Lipietz, 2001), *empresa social* (Borzaga y Defourny, 2001), o *nueva Economía Social* (Spear, Defourny et al, 2001). Todos ellos, del mismo modo que la mayoría de las experiencias asociativas consideradas por la *economía alternativa* o la *economía popular*, constituyen elementos parciales pertenecientes a un mismo conjunto, ciertamente de carácter poliédrico, pero con un núcleo identitario común y una personalidad diferenciada del resto de sectores institucionales que conforman el sistema económico.

Por su importancia, merece la pena detenerse en las principales similitudes y diferencias que pueden establecerse entre el enfoque y concepto de ES y el desarrollado por el enfoque NPO.

En cuanto a las similitudes, tanto en el enfoque de ES como en el de NPO cabe destacar que de cinco criterios que el enfoque NPO establece para delimitar el ámbito del TS (epígrafe 4.2.1), cuatro de ellos también son exigidos por el enfoque ES (epígrafe 3.1): organizaciones *privadas, organizadas formalmente, con autonomía de decisión y con libertad de adhesión* (participación voluntaria).

Sin embargo, existen tres criterios de delimitación del TS en los que el enfoque NPO y el enfoque de 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) (epígrafe 4.2.1 de este Informe). 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, tal y como ha sido expuesto, 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 establecidas en este Informe (epígrafe 3.1). 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 socios⁴⁵.

⁴⁵ En el enfoque de ES existe una importante corriente doctrinal (Chaves y Monzón, 2001) que considera a las cooperativas y mutuas como entidades no lucrativas en su doble acepción, esto es, que aplican el PNDB entre sus socios y que son entidades *not for profit*, es decir, que se han creado principalmente para ofrecer un servicio concreto a los socios y no para obtener rentabilidades financieras. Respecto a la

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, como ya se ha señalado en el epígrafe 3.1 de este Informe, 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.

aplicación del PNDB, se considera que el socio recibe sólo una parte de los excedentes en forma de “retornos cooperativos”, que constituyen rendimientos generados por el propio socio al desarrollar la actividad cooperativizada con la cooperativa, no teniendo dichos excedentes la consideración de beneficios. Tampoco recibe el socio ningún beneficio al liquidar sus aportaciones a capital social, que le es devuelto por su valor nominal actualizado, en su caso, para mantener el poder adquisitivo. En caso de disolución de la cooperativa, el activo neto resultante una vez liquidadas las deudas sociales, incluidas las aportaciones a capital de los socios, no es repartible entre los mismos. En cuanto a la segunda acepción del criterio de no lucratividad, es generalmente aceptado en el enfoque de ES que las cooperativas y mutuas, junto al resto de organizaciones del TS son entidades de finalidad no lucrativa, es decir, que se han creado para resolver necesidades y ofrecer servicios a individuos, hogares o familias, y no para retribuir o dar cobertura a inversores o empresas capitalistas.

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*⁴⁶ 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 sistema⁴⁷ 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*⁴⁸. 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.

La ES no sólo contempla a las personas necesitadas como beneficiarias pasivas de la filantropía social, sino que, además, eleva a los ciudadanos a la categoría de protagonistas activos de su propio destino.

⁴⁶ Salamon, L.M. y Anheier, H.K. (1997); Powell, W. (1987).

⁴⁷ Caille, A. (2003): "Sur les concepts d'Économie en general et d'Économie Solidaire en particulier", *Revue du Mauss*, nº 21, p. 215-236.

⁴⁸ Defourny, J. y Monzón, J.L. (1992): *Économie Sociale. Entre économie capitaliste et économie publique*, De Boeck-Wesmael, Bruxelles.

CAPÍTULO 5.

ANÁLISIS COMPARADO DE LAS DIFERENTES DEFINICIONES RELACIONADAS CON EL CONCEPTO DE ECONOMÍA SOCIAL DOMINANTES EN CADA UNO DE LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA UNIÓN EUROPEA

5.1. Los conceptos dominantes en cada país

5.2. Los componentes de la Economía Social en los Estados miembros de la Unión

5.1. Los conceptos dominantes en cada país

La realidad social y económica que en este trabajo se denomina con la locución ‘Economía Social’ se encuentra ampliamente extendida y en clara expansión en la Unión Europea. Ahora bien, dicha locución, así como su concepción intelectual, no es unívoca entre los diferentes países de la Unión, en algunos casos, ni tan siquiera en el seno de un mismo país, conviviendo generalmente con otras locuciones y concepciones afines. El objeto de la presente sección de este Informe es precisamente aprehender la pluralidad de concepciones y locuciones existentes en Europa para referirse a esta realidad.

Esta sección de la investigación se ha dirigido, por un lado, a valorar el nivel de reconocimiento de la Economía Social en tres ámbitos relevantes, a saber, el de las administraciones públicas, el del mundo académico-científico y el del propio sector de la Economía Social de cada país, y por otro lado, a identificar y valorar otros conceptos próximos. Este estudio se ha realizado de acuerdo con la metodología utilizada en el capítulo 1 del estudio « *The enterprises and organizations of the third system. A strategic challenge for employment* » (Vivet y Thiry en CIRIEC, 2000) en el que el Tercer sistema se asimilaba a la Economía Social.

El acopio de información primaria se ha basado en un cuestionario semi-abierto dirigido a nuestros corresponsales (véase Apéndice), todos ellos testigos privilegiados expertos conocedores del concepto de Economía Social y afines y de la realidad de este sector en su respectivo país. El cuestionario contenía preguntas semi-cerradas relativas a las concepciones de la Economía Social y nociones afines en los diferentes países de la Unión. Los corresponsales son investigadores universitarios, profesionales de las estructuras federativas y representativas del sector en su país y altos funcionarios de las administraciones públicas nacionales con competencias en materia de Economía Social. El grado de reconocimiento se ha modulado en tres niveles relativos entre los diferentes países : (*) cuando existe un escaso o nulo nivel de aceptación de ese concepto, (**) cuando es mediano y (***) cuando es elevado, denotando en este último caso una aceptación institucionalizada del concepto de Economía Social en el país de referencia.

Los resultados aparecen en las tablas 5.1. y 5.2., relativas, respectivamente al nivel de reconocimiento del concepto (y su locución) de Economía Social, al nivel de reconocimiento de los conceptos afines ‘Social enterprises’, ‘Non-profit sector’ y ‘Third sector’, y finalmente al reconocimiento de otros conceptos.

Tabla 5.1. Grado de aceptación nacional del concepto “Economía Social”

País	Por las autoridades públicas	Por las empresas de Economía Social	Por el mundo académico - científico
Bélgica	**	**	***
Francia	***	***	**
Irlanda	**	***	**
Italia	**	**	***
Portugal	***	***	***
España	***	***	***
Suecia	**	***	**
Austria	*	**	**
Dinamarca	*	**	**
Finlandia	**	**	**
Alemania	*	*	**
Grecia	**	**	**
Luxemburgo	**	**	**
Países Bajos	*	*	*
Reino Unido	*	*	**
<i>Nuevos estados miembros</i>			
Chipre	**	**	**
República Checa	*	**	*
Estonia	**	*	*
Hungría	*	*	*
Letonia	*	***	**
Lituania	**	*	*
Malta	**	***	**
Polonia	**	**	**
Eslovaquia	n/d	n/d	n/d
Eslovenia	*	**	**

Nota : Pregunta del Cuestionario: ¿Podría indicarnos si el concepto de “Economía Social” se halla reconocido en su país?

Aun asumiendo la existencia de realidades nacionales y concepciones teóricas de la misma locución ‘Economía Social’ acusadamente diferenciadas, difícilmente comparables, a partir de la información obtenida en el trabajo de campo se han identificado 3 grupos de países atendiendo a su nivel de reconocimiento y aceptación del concepto de Economía Social (ver Tabla 5.1.) :

- *Países donde el concepto de Economía Social presenta mayor aceptación* : En Francia, Italia, Portugal, España, Bélgica, Irlanda y Suecia, el concepto de Economía Social goza de mayor reconocimiento tanto por las administraciones públicas y por su mundo académico-científico, como por el propio sector de la Economía Social de estos países. Destacan los cuatro primeros países, todos ellos países latinos, especialmente Francia, cuna de dicho concepto.

- *Países donde el concepto de Economía Social presenta un nivel medio (relativo) de aceptación*: Son los casos de Chipre, Dinamarca, Finlandia, Grecia, Luxemburgo, Letonia, Malta, Polonia y Reino Unido. En estos países el concepto de Economía Social convive con otros conceptos, como el de Sector No Lucrativo (Nonprofit sector), Sector Voluntario y el de Empresas Sociales. En el Reino Unido, el reducido nivel de reconocimiento de la Economía Social contrasta con la política gubernamental de apoyo a las Empresas Sociales. En Polonia se trata de un concepto bastante nuevo pero que ha tenido un importante calado en estos ámbitos, auspiciado sobre todo por el efecto estructurante de la Unión Europea.

- Países con escaso o nulo reconocimiento del concepto de Economía Social : En el grupo de países integrado por Austria, República Checa, Estonia, Alemania, Hungría, Lituania, Países Bajos y Eslovenia, grupo integrado mayoritariamente por países de la última ampliación de la Unión Europea y países germánicos, el concepto de Economía Social es poco conocido, incipiente o desconocido, gozando de mayor nivel de reconocimiento relativo los conceptos afines de Sector No Lucrativo, Sector Voluntario y Sector de organizaciones no gubernamentales.

Tabla 5.2. Grado de aceptación nacional de otros conceptos relacionados con el de “Economía Social”

País	Empresas sociales	Sector No Lucrativo (Non-profit)	Tercer Sector
Bélgica	***	***	*
Francia	**	*	**
Irlanda	**	**	**
Italia	**	**	**
Portugal	**	**	***
España	*	*	**
Suecia	**	***	**
Austria	**	***	*
Dinamarca	**	**	**
Finlandia	***	**	***
Alemania	**	**	**
Grecia	**	**	*
Luxemburgo	*	*	*
Países Bajos	***	***	*
Reino Unido	***	**	***
<i>Nuevos estados miembros</i>			
República Checa	*	***	**
Estonia	*	**	**
Hungría	*	**	*
Letonia	**	***	n/d
Lituania	*	**	**
Malta	**	**	**
Polonia	*	**	**
Eslovenia	*	**	*

Nota : Pregunta del Cuestionario: ¿Qué otros conceptos próximos al de “Economía Social” gozan de reconocimiento científico, político o social en su país?

En el resto de tablas de este Informe la presentación de la información por países obedece a un doble criterio. En primer lugar, el criterio de diferenciar la realidad de los diez nuevos países de la Unión Europea, una meta central del trabajo. En segundo lugar, diferenciar la realidad de los antiguos 15 países miembros distinguiendo entre aquellos que presentan un mayor nivel de aceptación relativa del concepto de Economía Social, que son Bélgica, Francia, Irlanda, Italia, Portugal, España and Suecia, y aquellos con menor nivel relativo de reconocimiento: Austria, Dinamarca, Finlandia, Alemania, Grecia, Luxemburgo, Países Bajos y Reino Unido.

Además de los conceptos de Economía Social, Sector No Lucrativo, Empresas Sociales y Tercer Sector, en varios países de la Unión coexisten otras nociones ampliamente aceptadas. En países como Reino Unido, Dinamarca, Malta y Eslovenia, los conceptos de Sector Voluntario y Organizaciones No Gubernamentales, más afines a la concepción de las Nonprofit Organizations, parecen gozar de un amplio reconocimiento científico, social o político.

Circunscritos a países europeos francófonos (Francia, Valonia belga y Luxemburgo⁴⁹) también gozan de reconocimiento los conceptos de Economía Solidaria y Economía Social y Solidaria, mientras la noción de *Gemeinwirtschaft* (economía de interés general) goza de arraigada aceptación en países germánicos como Alemania y Austria.

Es importante señalar que en varios países ciertos componentes del concepto amplio de la Economía Social no se reconocen como partes integrantes de este amplio sector social, afirmando, por el contrario, su idiosincrasia y distanciamiento. Es el caso de las cooperativas en países como Alemania, Reino Unido, Letonia y parcialmente en Portugal.

No es fácil encontrar países donde el concepto amplio de Economía Social esté claramente arraigado. Lo habitual, allí donde goza de aceptación, es encontrarlo sesgado ya sea hacia la parte de Empresas productoras de mercado de la Economía Social (caso de España) o hacia la parte de Entidades de no mercado de la Economía Social (la concepción de Sector No Lucrativo – Sector Voluntario).

5.2. Los componentes de la Economía Social en los Estados miembros de la Unión.

A la luz de la situación reflejada en el apartado anterior, en la que se ha puesto de relieve la acusada pluralidad de realidades nacionales en lo concerniente a las concepciones y al nivel de reconocimiento del concepto de Economía Social y sus conceptos afines, es lógico inferir que identificar los componentes de la Economía Social en cada país no es tarea fácil. El empeño es identificar qué formas institucionales integran el campo de la Economía Social o el concepto afín que en cada país se considere más reconocido.

El resultado del estudio, consultados los expertos corresponsales nacionales, es el que aparece reflejado en la Tabla 5.3..

A modo de síntesis, tres principales conclusiones pueden extraerse. La primera y fundamental es que los componentes varían significativamente de un país a otro, existiendo formas genuinas nacionales que los expertos han considerado ser integrantes de la Economía Social de su país (ver los X1, X2, etc.). En algunos países, como Italia y España⁵⁰, existen concepciones divergentes del ámbito de la Economía Social: conviven una concepción empresarial de la Economía Social, integrada principalmente por las cooperativas, con una concepción no de mercado de la Economía Social, integrada principalmente por asociaciones, cooperativas sociales y otras entidades sin fines de lucro.

Una segunda conclusión a extraer es que la concepción más conocida de Economía Social, la que integra a las Cooperativas, Mutuas, Asociaciones y Fundaciones, se halla más extendida en el grupo de países donde precisamente el concepto de Economía Social presenta mayor aceptación, con la excepción de Irlanda. Cabe destacar que en dos de estos países, Francia y España, la Economía Social se halla reconocida en preceptos jurídicos⁵¹.

⁴⁹ En Luxemburgo, a instancias del Gobierno, el instituto estadístico STATEC ha realizado un estudio sobre la Economía Social y Solidaria en el Gran Ducado en 2005 y existe una Plateforme de l'économie sociale et solidaire; en Francia existen redes sociales y universitarias de Economía Social y Solidaria, y su Délégation Interministérielle à l'innovation sociale et à l'économie sociale no duda en referirse a la Economía Social y Solidaria en sus appels d'offre oficiales, además entre 1997 y 2002 existía un secrétariat d'Etat à l'économie solidaire dependiente del Ministerio de Economía.

⁵⁰ Comentario de Luca Jahier, Italia. Ver también el capítulo de 'España' en Perez de Uralde (2005).

⁵¹ En Francia la Delegation Interministerielle à l'économie sociale (hoy DIIIES), creada en 1981 por Decreto n° 81-1125, define a la Economía Social como 'las cooperativas, las mutuas y las asociaciones cuya actividad de producción les asimila a las anteriores organizaciones' (Demoustier et al, 2006). Por su parte en España, el INFES –Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social- (hoy desaparecido), organismo organismo autónomo con personalidad jurídica propia, adscrito al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, tenía regulado, por Real Decreto 1836/1991, que las "Entidades de la Economía Social

Una tercera conclusión es el consenso generalizado en considerar a las cooperativas como componentes de la Economía Social. Este hecho viene a corroborar la creencia relativa a concebir a las cooperativas como el prototipo de empresa de Economía Social. También son consideradas componentes las Asociaciones, las Fundaciones y las Empresas Sociales. La explicación de la exclusión de las Mutuas del campo de la Economía Social en los nuevos países miembros de la Unión debe encontrarse en el bajo grado de reconocimiento del propio concepto de Economía Social unido a la carencia de estatuto jurídico para las mutuas en estos países.

Tabla 5.3. Los componentes de la Economía Social en Europa

País	Cooperativa	Mutua	Asociación	Fundación	Otras
Bélgica	X	X	X	n/d	
Francia	X	X	X	X	X1
Irlanda	X	n/d	n/d	n/d	X2
Italia	X	X	X	X	X3
Portugal	X	X	X	X	X4
España	X	X	X	X	X5
Suecia	X	X	X	X	
Austria	X	X	X	X	X6
Dinamarca	X	X	X	X	X7
Finlandia	X	n/d	n/d	n/d	X8
Alemania	X	X	X	X	X9
Grecia	X	X	X	X	X10
Luxemburgo	X	X	X	X	
Países Bajos	X	X	X	X	
Reino Unido	X	X	X	X	
<i>Nuevos estados miembros</i>					
Chipre	X	n/d	n/d	n/d	
República Checa	X	--	n/d	n/d	X11
Estonia	X	n/d	X	X	
Hungría	X	--	n/d	X	X12
Letonia	X	n/d	X	X	
Lituania	X	--	n/d	n/d	X13
Malta	X	n/d	X	X	
Polonia	X	n/d	X	X	X14
Eslovenia	X	X	X	X	X15

Nota : Pregunta del Cuestionario: ¿Cuáles de las siguientes formas institucionales considera que en su país pertenecen al campo de la “Economía Social”, o, en su caso, al concepto próximo que considera más aceptado?

X1: Comités d’entreprises (comités de empresa) ; Organisations paritaires sans adhésion obligatoire (Organizaciones paritarias con participación obrera); Empresas de inserción con otras formas jurídicas (SL o SA).

X2: Empresas sociales

son las que tengan por objeto la prestación de bienes y servicios a sus asociados, participando éstos directa y democráticamente en la toma de decisiones, y aquéllas en las que los trabajadores ostenten la mayoría del capital social. Asimismo, se consideran incluidas las personas físicas o jurídicas que realicen una actividad socioeconómica mediante cualquier fórmula de autoempleo. En concreto, componen el concepto de Economía Social las “Cooperativas de cualquier tipo, las Sociedades Anónimas Laborales y cualesquiera otras Entidades que reúnan los requisitos o cumplan las condiciones que se establezcan normativamente” (Art. 2.2.). Esta definición continúa manteniéndose en la línea de ayudas ‘Desarrollo de la Economía Social’ del Ministerio de Trabajo español y de los gobiernos regionales.

X3: Volunteering Organisations; Specific types of associations as Associations of Social Promotion and Family Associations; Community Foundations; Non-Governmental Organizations; IPAB: Istituzioni di Pubblica Assistenza e Beneficenza

X4: Misericórdias; IPSS (Instituições Particulares de Solidariedade Social);

X5: Sociedades Laborales, Empresas de Inserción, Centros Especiales de Empleo, grupos específicos como la ONCE, Sociedades Agrarias de Transformación

X6: Empresas sociales

X7: Empresas sociales

X8: Empresas sociales

X9: Quangos; Empresas sociales

X10: Formas híbridas entre las tradicionales CMAF y entidades públicas y empresas capitalistas (p.ej. Agencias de Desarrollo y “popular companies”)

X11: Association of Common Benefits

X12: Empresas sin ánimo de lucro

X13: Credit Unions / Empresas sociales

X14: Centres for Social Integration

X15: Public and Private institution.

Las plataformas y redes de la Economía Social en Europa

Una tendencia natural en las organizaciones sociales es a agruparse por afinidades e intereses comunes, económicos y políticos. Así, respondiendo a intereses de competitividad en el mercado, han edificado grupos y redes empresariales de Economía Social, algunos de los cuales constituyen auténticos gigantes empresariales europeos⁵². Esa agrupación también se ha dado en el ámbito político.

La Economía Social europea ha creado múltiples entidades representativas a través de las cuales ha participado en los procesos de elaboración y aplicación de las políticas públicas nacionales y comunitaria, cuando estos procesos han dado espacio para la participación de este tipo de interlocutores sociales.

En los diferentes países europeos, el asociacionismo representativo de las empresas y entidades de la Economía Social se ha realizado principalmente desde la perspectiva sectorial, proceso que ha dado a luz organizaciones, asociaciones y plataformas representativas de cooperativas de crédito, de trabajo y agrarias, entre otras formas cooperativas, de mutuas y mutualidades, y de asociaciones y otras organizaciones no gubernamentales de acción social.

Ese proceso se ha reproducido también a nivel europeo, donde la Economía Social, tanto en su conjunto como sus familias internas, ha participado históricamente en las diferentes políticas comunitarias. Ello se ha hecho patente desde el mismo año de la firma del Tratado de Roma, cuando se constituyó Eurocoop, la entidad representativa de las cooperativas europeas de consumidores, y en el desarrollo de la Política Agraria Común, con la colaboración de la Confederación Europea de Cooperativas Agrarias (COGECA).

En la actualidad, las organizaciones representativas de la Economía Social Europea son las siguientes:

1. Familia cooperativa:

- EUROCOOP: Comunidad Europea de las Cooperativas de Consumidores,
- ACME: Asociación de Aseguradoras Cooperativas y Mutualistas Europeas,
- CECODHAS: Comité Europeo de Coordinación de la Vivienda Social, sección cooperativa,
- CECOP: Confederación Europea de Cooperativas de Producción, Trabajo Asociado, Cooperativas Sociales y Empresas participativas,
- COGECA: Comité General de la Cooperación Agraria,
- GEBC: Grupo Europeo de Banca Cooperativa,

⁵² Véase el informe sobre las mayores cooperativas y mutuas a nivel mundial en: <http://global300.coop>.

- UEPS: Unión Europea de Farmacias Sociales, Mutualistas y Cooperativas.

A su vez, estas entidades representativas se hallan integradas en otra estructura de reciente fundación: Cooperatives Europe⁵³, la cual procede de la fusión de la antecesora CCACE (Comité de Coordinación de las Asociaciones Cooperativas Europeas) y de la sección europea de la ACI (Alianza Cooperativa Internacional). Integra, además, a dos plataformas nacionales de Economía Social como son CEPES y CEGES (ver más abajo).

2. Familia mutualista:

- AIM: Asociación Internacional de la Mutualidad,
- ACME: ya citada más arriba,
- AISAM: Asociación Internacional de Sociedades de Seguros Mutuos.

3. Familia asociativa y de organizaciones de acción social:

- CEDAG: Comité Europeo de Asociaciones de Interés General,
- EFC: Centro Europeo de Fundaciones,
- La Plataforma europea de ONG sociales,
- CEFEC: Confederación europea de empresas sociales, iniciativas de empleo y cooperativas sociales.

La mayor parte de estas organizaciones representativas europeas⁵⁴ se integran, a su vez, en CEP-CMAF⁵⁵, la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones, hoy por hoy el máximo interlocutor de la Economía Social europea ante las instituciones comunitarias.

En algunos países el asociacionismo representativo ha superado el nivel sectorial llegando a activar estructuras intersectoriales, con referencias explícitas a la Economía Social. Son los casos de CEPES – Confederación Empresarial Española de Economía Social -, de CEGES –Consejo de Empresas, Empleadores y Grupos de la Economía Social- su homóloga en Francia, de las organizaciones belgas flamenca Vosec y valona Concertes, de la Plataforma de la Economía Social y solidaria de Luxemburgo, de la Standing Social Economy Conference de Polonia, y de la ya inactiva organización griega Panko, Panhellenic Union of Social Economy. La Tabla 5.4. ofrece información por países del grado de vertebración de la Economía Social y sus componentes.

Tabla 5.4. Plataformas representativas de la Economía Social o entidades federativas representativas del Sector en Europa

País	Existencia de Plataformas representativas sectoriales*	Plataformas representativas transversales**
Bélgica	SI	VOSEC Vlaams Overleg Sociale Economie, & CONCERTES http://concertes.be
Francia	SI	CEGES Consejo de Empresas, Empleadores y Grupos de la Economía Social www.ceges.org
Irlanda	SI	
Italia	SI	
Portugal	SI	
España	SI	CEPES Confederación Empresarial Española de Economía Social www.cepes.es
Suecia	SI	
Dinamarca	SI	

⁵³ <http://www.coopseurope.coop>

⁵⁴ Con las excepciones de AISAM, CEFEC y la Plataforma de ONG sociales.

⁵⁵ <http://www.cepcmaf.org/>

País	Existencia de Plataformas representativas sectoriales*	Plataformas representativas transversales**
Finlandia	SI	
Alemania	SI	
Grecia	SI	(1)
Luxemburgo	SI	Plateforme de l'économie sociale et solidaire
Reino Unido	SI	
Chipre	SI	
República Checa	SI	
Estonia	SI	
Malta	SI	
Polonia	SI	Permanent Polish Social Economy Conference (2) http://www.skcs.pl

Note : ** La plataforma es representativa del conjunto de la Economía Social.

* La plataforma es representativa de una parte de la Economía Social, ya sea una parte del subsector de operadores de mercado o ya sea los operadores de no mercado.

(1) PANKO, Confederación Panhelénica de la Economía Social, con una corta vida hace unos años.

(2) Stala Konferencja Ekonomii Społecznej in Polsce.

La agrupación ha seguido también otros criterios: por ejemplo, han emergido en los últimos diez años redes que integran plataformas representativas de la Economía Social, a administraciones públicas (como ayuntamientos) y /o a empresas y otras organizaciones sociales. Son los casos de la RedEsméd – Red Euromediterránea de la Economía Social-, la cual está formada por las plataformas nacionales de Economía Social o de cooperativas de Portugal, Francia, España, Italia, Marruecos y Túnez y de la Red REVES, la cual integra ayuntamientos europeos activos en materia de fomento de la Economía Social. CIRIEC-International constituye, a su vez, un caso singular de entidad que reúne en su seno a entidades representativas de las empresas públicas y de la Economía Social y cooperativa de numerosos países europeos así como a investigadores especializados en este campo.

CAPÍTULO 6.

LA ECONOMÍA SOCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA EN CIFRAS

El presente Capítulo tiene por objeto ofrecer una panorámica de las principales cifras de la Economía Social en la Unión Europea, país por país y conjuntamente, diferenciando tres grupos de entidades: las cooperativas y otras formas similares aceptadas, las mutuas y formas afines y finalmente las asociaciones, fundaciones y otras formas sin fines de lucro afines.

La elaboración de estadísticas a partir de trabajos de campo y registros contrastables constituye una tarea primordial, sin embargo, por razones de coste y de tiempo, queda fuera del ámbito de este estudio y deberá abordarse en una etapa posterior.

La información estadística ofrecida en este estudio se ha elaborado a partir de datos secundarios suministrados por nuestros corresponsales en cada país (ver Anexo). El periodo de referencia es 2002-2003. No obstante, por razones de disponibilidad y de calidad de la información estadística, para algunos países la información es más reciente (2004-2005) mientras para otros se remonta a 1995-1997, especialmente la referida a “Asociaciones, fundaciones y otras entidades similares”. Las magnitudes estudiadas han sido el número de trabajadores, y cuando ha sido posible el número de trabajadores equivalentes a tiempo completo, el número de socios, el número de voluntarios y el número de entidades o empresas. A efectos de poder comparar con los datos del estudio anterior de CIRIEC (2000) sobre la situación de la Economía Social en la Unión Europea se ha prestado una especial atención a la variable ‘empleo’.

En la elaboración del trabajo han aparecido importantes lagunas estadísticas en varios países, especialmente en los nuevos países miembros de la Unión, pero no sólo en ellos. Estas lagunas se han suplido, cuando ha sido posible, en base a la información disponible procedente de otros estudios, principalmente el estudio de CIRIEC-International (2000), el del Proyecto internacional liderado por la universidad Johns Hopkins (varios años), el de la organización Cooperatives Europe (2006) y el de otras organizaciones sectoriales. Estos estudios han sido sistemáticamente citados en las tablas nacionales.

Dada la metodología utilizada, en especial en lo que se refiere a las dificultades de comparación internacional de ciertas variables, al nivel de fiabilidad dudosa de los datos correspondientes a algunos países, a los riesgos de existencia de doble contabilidad dentro de las ‘familias’ de un mismo país y a los diferentes años de referencia, ligados estos últimos a la disponibilidad de datos, la información estadística ofrecida debe de ser globalmente tratada con prudencia.

Las tablas que siguen son explicativas en sí mismas de la realidad de la Economía Social en los países de la Unión Europea.

La principal conclusión a extraer es que la Economía Social europea constituye una realidad humana y económica muy significativa: más de 11 millones de empleos remunerados, equivalentes a aproximadamente el 6% de la población ocupada en la Unión. Estos datos agregados subrayan el hecho de que esta realidad no puede ni debe ser ignorada por la sociedad y sus instituciones.

La segunda conclusión a destacar es la menor presencia relativa de la Economía Social en los nuevos países miembros de la Unión, con alguna excepción. Como se pondrá de relieve en el Capítulo 9 de este Informe, para que la Economía Social despliegue todo su potencial en estos países, es necesario que alcance al menos los niveles de los otros países de la Unión.

Tabla 6.1. Empleos remunerados en las cooperativas, mutuas, asociaciones y afines en la Unión Europea (2002-2003)*.

<i>País</i>	<i>Cooperativas</i>	<i>Mutuas</i>	<i>Asociaciones</i>	<i>TOTAL</i>
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

* El periodo principal de referencia es 2002-2003. Véase metodología al inicio del Capítulo.

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

Tabla 6.2. Empleos remunerados en la Economía Social comparado con el Empleo remunerado total. Unión Europea (2002-2003)

<i>País</i>	<i>Empleo en la Economía Social</i>	<i>Total Empleo*</i>	<i>%</i>
Bélgica	279.611	4.048.499	6,9
Francia	1.985.150	23.859.402	8,3
Irlanda	155.306	1.730.381	9,0
Italia	1.336.413	21.477.906	6,2
Portugal	210.950	4.783.988	4,4
España	872.214	16.155.305	5,4
Suecia	205.697	4.252.211	4,8
Austria	260.145	3.786.969	6,9
Dinamarca	160.764	2.684.311	6,0
Finlandia	175.397	2.354.265	7,5
Alemania	2.031.837	35.850.878	5,7
Grecia	69.834	3.832.994	1,8
Luxemburgo	7.248	187.809	3,9
Países Bajos	772.110	8.089.071	9,5
Reino Unido	1.711.276	27.960.649	6,1
Chipre	4.491	307.305	1,5
República Checa	165.221	4.707.477	3,5
Estonia	23.250	565.567	4,1
Hungría	75.669	3.831.391	2,0
Letonia	300	960.304	0,0
Lituania	7.700	1.378.900	0,6
Malta	238	146.500	0,2
Polonia	529.179	13.470.375	3,9
Eslovaquia	98.212	2.118.029	4,6
Eslovenia	4.671	888.949	0,5
TOTAL	11.142.883	189.429.435	5,9
<i>Europa-15</i>	10.233.952	161.054.638	6,4
<i>Nuevos miembros-10</i>	908.931	28.374.797	3,2

* Población ocupada de entre 16 y 65 años, Eurostat, 2002.

Tabla 6.3. Empleos remunerados en la Economía Social comparado con el total de empleo asalariado. Unión Europea (2002-2003)

<i>País</i>	<i>Empleo en la Economía Social</i>	<i>Empleo asalariado*</i>	<i>Empleo en ES / Empleo asalariado (%)</i>
Bélgica	279.611	3.505.908	8,0
Francia	1.985.150	22.725.763	8,7
Irlanda	155.306	1.460.230	10,6
Italia	1.336.413	17.725.710	7,5
Portugal	210.950	3.807.255	5,5
España	872.214	14.708.984	5,9
Suecia	205.697	4.138.561	5,0
Austria	260.145	3.292.572	7,9
Dinamarca	160.764	2.599.789	6,2
Finlandia	175.397	2.074.993	8,5
Alemania	2.031.837	35.103.987	5,8
Grecia	69.834	2.380.206	2,9
Luxemburgo	7.248	266.731	2,7
Países Bajos	772.110	7.200.519	10,7
Reino Unido	1.711.276	24.568.280	7,0
Chipre	4.491	255.184	1,8
República Checa	165.221	3.997.309	4,1
Estonia	23.250	536.787	4,3
Hungría	75.669	3.323.441	2,3
Letonia	300	850.794	0,0
Lituania	7.700	1.128.720	0,7
Malta	238	133.022	0,2
Polonia	529.179	8.682.597	6,1
Eslovaquia	98.212	1.717.749	5,7
Eslovenia	4.671	751.900	0,6
TOTAL	11.142.883	166.936.991	6,7
<i>Europa-15</i>	<i>10.233.952</i>	<i>145.559.488</i>	<i>7,0</i>
<i>Nuevos miembros-10</i>	<i>908.931</i>	<i>21.377.503</i>	<i>4,3</i>

* Fuente: Eurostat, 2002.

Tabla 6.4. Voluntarios como porcentaje de la población activa (EAP) y de la población adulta (AP). Unión Europea.

País	<i>Voluntarios / EAP % (1)</i>	<i>Voluntarios / AP % (2)</i>	<i>Número de voluntaries(miles)</i>
Bélgica	2,3	32	99,1
Francia	3,7	23	1.021,7
Irlanda	2,1	28	31,7
Italia	1,5	25	381,6
Portugal	1,1	15	67,3
España	1,5	15	253,6
Suecia	5,1	54	260,3
Austria	1,1	28	40,7
Dinamarca	n/d	33	n/d
Finlandia	2,8	37	74,8
Alemania	2,3	21	978,1
Grecia	n/d	31	n/d
Países Bajos	5,1	31	390,1
Reino Unido	3,6	43	1.120,3
República Checa	0,7	30	40,9
Estonia	n/d	16	n/d
Hungría	0,2	14	9,9
Letonia	n/d	18	n/d
Lituania	n/d	12	n/d
Polonia	0,2	12	32,1
Eslovaquia	0,2	49	6,9

(1) Porcentaje de Voluntarios Equivalentes a Tiempo Completo en relación al la población activa. Datos procedentes del estudio Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project (for 1995).

(2) Porcentaje del Total de Voluntarios en relación a la población adulta. Datos procedentes del estudio EVS/WWS European Values Survey (for 1999-2001).

LA ECONOMÍA SOCIAL EN BÉLGICA

Tabla 6.5. (*)

Cooperativas y otras formas similares	Mutuas y otras formas similares	Asociaciones y otras formas similares
- Co-operativas (2005: 17.047 empleos 1.413.851 socios 267 empresas)(1) - Bancos cooperativos (2) (2005: 1.000 empleos) - Cooperativas agrarias (2) (2005: 7.500 empleos) - Coop. consumo y farmacia (2) (2005: 3.500 empleos) - Cooperativas de seguros (2) (2005: 1.700 empleos)	- Mutuas (1998: 12.864 empleos)	- Asociaciones y otras formas similares (2003: 249.700 empleos)
17.047 empleos 1.413.851 socios 267 empresas	12.864 empleos	249.700 empleos

(*) Fuente : J.Defourny (Centre d'Economie Sociale, Univ. Liège)

(1) Fuente: Cooperatives Europe, 2005. La información se refiere únicamente a aquellas afiliadas a Cooperatives Europe.

(2) Estimaciones CIRIEC-Bélgica

LA ECONOMÍA SOCIAL EN FRANCIA

Tabla 6.6. (*)

Cooperativas y otras formas similares	Mutuas, mutualidades y otras formas similares	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares
- Bancos cooperativos (2003: 206.700 empleos 5 grupos cooperativos) - Cooperativas agrarias (2003: 150.000 empleos 3.600 empresas (13.300 CUMA) - Cooperativas de producción (2003: 35.200 empleos 1.580 empresas) - Cooperativas de consumidores (2003: 17.050 empleos 70 empresas) - Otras (artesanos, comerciantes) (2003: 33.000 empleos 1.046 empresas)	- Mutuas de salud (2003: 58.000 empleos 750 empresas) -Mutuas de seguros (2003: 27.700 empleos 34 empresas) (con 15.000 ETC voluntarios) GROUPAMA (MI+bank) 29.400 empleos 1 empresa	- Asociaciones de Acción Social (2002: 746.910 empleos 139.000 ETC voluntarios 33.078 entidades) - Asociaciones sanitarias (2002: 151.840 empleos 2.223 entidades) - Asociaciones de educación e investigación (2002: 194.230 empleos 50.000 ETC voluntarios 15.233 entidades) - Fundaciones Financieras (2002: 10.100 empleos 72 entidades) - Otras (p.e. cultura & deportivas) (2002: 331.920 empleos 531.000 ETC voluntarios 77.585 entidades)
439.720 empleos 6.301 empresas	110.100 empleos 785 empresas	1.435.330 empleos 720.000 ETC voluntarios 128.191 empresas

(*) Fuente: Edith Archambault y Philippe Kaminski

LA ECONOMÍA SOCIAL EN IRLANDA

Tabla 6.7. (*)

Cooperativas y otras formas similares	Mutuas, mutualidades y otras formas similares	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares
- Cooperativas agrarias (2003: 31.345 empleos 59 empresas) - Cooperativas de consumo (2003: 2.634 empleos 2 empresas) - Bancos cooperativos (2005: estim. 2.000 empleos estim. 600 empresas) - Otras (2003: 13 empleos 336 empresas) <i>(Cooperatives Europe: 2004: 37.194 empleos 2.254.259 socios 689 empresas)(2)</i>	- Mutuas (2005: estim.650 empleos estim.100 empresas)	- Sector no lucrativo (1995: 118.664 empleos ETC) (1) Entre ellas: Empresas sociales (2005: estim.1.500 empresas) - Fundaciones: (2001: 112 entidades) (3)
35.992 empleos 2.254.259 socios 997 empresas	650 empleos 100 empresas	118.664 empleos

(*) Fuente: O McCarthy (University College of Cork) y P Hermann (ESOSC)

(1) CIRIEC-TSE (2000)

(2) Performance Report of Cooperatives Europe, 2004. Recoge únicamente a las cooperativas afiliadas a Cooperatives Europe.

(3) Anheier (2001).

LA ECONOMÍA SOCIAL EN ITALIA

Tabla 6.8. *

Cooperativas y otras formas similares	Mutuas, mutualidades y otras formas similares	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares
- Cooperativas agrarias (2005: 89.139 empleos) - Cooperativas de trabajo (2005: 364.378 empleos) - Cooperativas sociales (2005: 189.550 empleos) - Cooperativas de consumidores (2005: 60.890 empleos) - Otros (2005: 133.067 empleos) <i>(Todo tipo de cooperativas: 2006 1.020.400 empleos 11.830.000 socios 70.397 empresas)(1)</i> <i>(Mutuas, mutualidades: 2005 989 empleos 421.229 socios 324 empresas)</i>	p.m.	- Incorporated Associations (1999: 142.821 empleos 1.107.498 voluntarios 61.309 entidades) - Unincorporated Associations (1999: 151.739 empleos 1.931.590 voluntarios 140.752 entidades) - Fundaciones (1999: 56.145 empleos 63.226 voluntarios 3.008 entidades) - Committee: (1999: 1.813 empleos 38.783 voluntarios 3.832 entidades) - Otras: (1999: 146.571 empleos 61.009 voluntarios 7.861 entidades) Entre ellas: - Asociaciones sanitarias (1999: 8.821 entidades) - Asociaciones de educación e investigación (1999: 8.307 entidades) - Organizaciones de voluntariado (1999: 670.826 voluntarios 15.071 entidades)
837.024 empleos 10.410.839 socios	p.m.	499.389 empleos

(*) Fuente: S.Facciolini & A.Zevi; G.Perra ; L.Jahier ; G. Rossi. Legacoop y Confcooperative, la información para cooperativas y mutuas se refiere únicamente a aquellas afiliadas a ambas confederaciones; Censimento ISTAT www.istat.it

Las Mutuas se hallan integradas en la información relativa a las Cooperativas.

(1) Estimaciones para el total de cooperativas de Italia, incluidas las afiliadas a Legacoop, Confcooperative y AGCI. Fuente: G.Perra (Confcooperative).

LA ECONOMÍA SOCIAL EN PORTUGAL

Tabla 6.9. (*)

Cooperativas y otras formas similares	Mutuas, mutualidades y otras formas similares	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares
- Cooperativas agrarias (2005: 13.300 empleos 897 empresas) - Bancos cooperativos (2005: 4.200 empleos 128 empresas) - Cooperativas de producción (2005: 6.200 empleos 582 empresas) - Cooperativas de consumidores (2005: 2.460 empleos 192 empresas) - Cooperativas de seguros (2005: 50 empleos 1 empresas) - Otras (2005: 24.790 empleos 1.384 empresas)	- Asociaciones, Mutuas, Misericordias y otras formas similares (2000: 45.000 empleos 20.000 voluntarios 35.724 entidades) <i>(Johns Hopkins: 2002: 159.950 empleos ETC 62.342 ETCV**)</i>	
51.000 empleos 3.184 empresas	(2000: 159.950 empleos 20.000 voluntarios 35.724 entidades)	

(*) Fuente: M Canaveira de Campos & M Carneiro (INSCOOP)

(**) ETCV: Voluntarios equivalentes a tiempo completo. La información incluye las cooperativas sociales y de vivienda.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA

Tabla 6.10. (*)

Cooperativas y otras formas similares	Mutuas y otras formas similares	Asociaciones y otras formas similares
- Cooperativas - total (2005: 313.972 empleos 26.146 empresas) - Cooperativas de producción (2005: 108.867 empleos 10.192 empresas) - Bancos cooperativos (2005 : 16.831 empleos 86 empresas) - Cooperativas agrarias (2005 : 68.413 empleos 3.659 empresas) - Cooperativas de consumidores (2005 : 12.344 empleos 327 empresas) - Explotación Común de la Tierra (2005: 2009 empleos 356 empresas) - Coop. de servicios (2005: 8.207 empleos 416 empresas) - Coop. del mar (2005: 154 empleos 16 empresas) - Coop. de transportistas: (2005: 854 empleos 214 empresas) - Coop. sanitarias (2005: 997 empleos 1 empresas) - Coop. de enseñanza (2005: 10147 empleos 273 empresas) <i>Otras formas:</i> - Sociedades laborales (2005 : 125.646 empleos 20.279 empresas) - Centros Especiales de Empleo (2005: 47.370 empleos 1.573 empresas) - Empresas de Inserción (2005: 1.618 empleos 60 empresas)	- Mutuas, mutualidades (2001 : 3.548 empleos ** 487 empresas)	- Asociaciones voluntarias (2001 : 233.123 empleos ** 123.228 entidades) - Asociaciones declaradas de Utilidad pública (2001 : 22.992 empleos ** 1.277 entidades) - Entidades singulares (ONCE, Cruz Roja y Cáritas) (2001 : 49.011 empleos ** 3 entidades) - Fundaciones (2001 : 74.934 empleos ** 2.490 entidades)
488.606 empleos 48.058 empresas	3.548 empleos ** 487 empresas	380.060 empleos ** 126.998 entidades

** ETC - Empleos equivalentes a jornada completa

(*) Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, CEPES, García Delgado (2005) y CIRIEC-España (Observatorio español de la economía social).

LA ECONOMÍA SOCIAL EN SUECIA

Tabla 6.11. (*)

Cooperativas y otras formas similares	Mutuas, mutualidades y otras formas similares	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares
- Cooperativas agrarias (2005: 23.500 empleos 200 empresas) - Cooperativas de consumidores (2005: 33.000 empleos 500 empresas) - Cooperativas de vivienda (2005: 7.000 empleos 14.070 empresas) - Otras (p.e. Turismo, Educación) (2005: 36.000 empleos 4.000 empresas)	Mutuas (2005: 11.000 empleos 230 empresas)	- Fundaciones (2004: 23.135 empleos 4.218 entidades) - Asociaciones: (2004: 72.062 empleos 27.194 entidades)
99.500 empleos 18.770 empresas	11.000 empleos 230 empresas	95.197 empleos 31.412 entidades

(*) Fuente: Jan Olsson (para cooperativas y mutuas) & Lisa Frobél (Serus)

LA ECONOMÍA SOCIAL EN AUSTRIA

Tabla 6.12. (*)

Cooperativas y otras formas similares	Mutuas, mutualidades y otras formas similares	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares
- Bancos cooperativos (2005: 35.718 empleos 642 empresas) - Cooperativas agrarias (2005: 21.802 empleos 97 empresas) - Cooperativas de vivienda (2005: 4.275 empleos 101 empresas) - Otras cooperativas (2005: 350 empleos 18 empresas)	- Mutuas (1990: 8.000 empleos) (1)	- Todo el sector no lucrativo (1996/97: 190.000 empleos) (1) - Asociaciones sanitarias (1995: 248 entidades) - Asociaciones de Educación e investigación (1997: 1.729 entidades) - Fundaciones (1998: 598 entidades) - Otras (p.e. cultura & deportiva) (1998: 5.862 entidades)
62.145 empleos 858 empresas	8.000 empleos	190.000 empleos 8.437 entidades

(*) Fuente: Brazda & Schediwy (Universidad de Viena)

(1) CIRIEC-TSE

LA ECONOMÍA SOCIAL EN DINAMARCA

Tabla 6.13. (*)

Cooperativas y otras formas similares	Mutuas, mutualidades y otras formas similares	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares
- Cooperativas: (2004 : 39.107 empleos ETC 2.184 empresas) -Cooperativas agrarias: 52.273 empleos 82.828 socios Cooperativas de consumidores: unas 500 cooperativas unos 25.000 empleos 1.577.00 socios (Cooperatives Europe :2006 70.152 empleos 1.961.600 socios 1.291 empresas)(1)	Mutuas de seguros (2005: 1.000 empleos 2 empresas)	- Asociaciones y Fundaciones (2004: 120.657 empleos ETC 12.877 entidades) (Johns Hopkins: 2004: 140.620 empleos ETC 36,2% educación y 28,3% servicios sociales)
39.107 empleos ETC 2.184 empresas	1.000 empleos 2 empresas	120.657 empleos ETC 12.877 entidades

(*) Fuente: Gurli Jakobsen, basado en: "Nyt fra Danmarks Statistik", Danmarks Statistik (2006), Danske Andelskaber y www.fdb.dk

(1) Fuente : Cooperatives Europe, Intermediary Report, 2007.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN FINLANDIA

Tabla 6.14. (*)

Cooperativas y otras formas similares	Mutuas, mutualidades y otras formas similares	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares
- Cooperativas agrarias (2004: 44.552 empleos 45 empresas) - Cooperativas de consumidores (2004: 31.736 empleos 43 empresas) - Bancos cooperativos (2004: 9.848 empleos 281 empresas) - Cooperativas de trabajo (2004: 3.500 empleos 750 empresas) - Cooperativas de vivienda (2004: 125 empresas) - Otras (2004: 2.221 empresas) <i>(Cooperatives Europe:2005 112.146 empleos 4.945.492 socios 4.469 empresas)(1)</i>	-Mutuas de seguros (2004: 5.405 empleos 100 empresas)	- Asociaciones socio-sanitarias (2003: 19.857 empleos 1.364 entidades) - Asociaciones de Educación e investiga (2003: 5.969 empleos 250 entidades) - Fundaciones (2003: 21.522 empleos 665 entidades) - Otras, principalmente de educación (2003: 27.644 empleos 5.259 entidades) - (Todas las Asociaciones: 123.000 entidades)
95.000 empleos 3.670 empresas	5.405 empleos 100 empresas	74.992 empleos 7.538 entidades

(*) Fuente: Pekka Pättiniemi (Coops & Mutuals), T Köppä (Asoc. & Fund.)

(1) Performance Report of Cooperatives Europe, 2005. Recoge únicamente a las cooperativas afiliadas a Cooperatives Europe.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN ALEMANIA

Tabla 6.15. (*)

Cooperativas y otras formas similares	Mutuas, mutualidades y otras formas similares	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares
- Bancos cooperativos (2001: 199.706 empleos 1.813 empresas) - Cooperativas agrarias (2001: 113.300 empleos 3.815 empresas) - Cooperativas de trabajo (2001: 107.100 empleos 1.422 empresas) - Cooperativas de consumidores (2001: 16.300 empleos 47empresas) - Cooperativas de vivienda (2001: 21.229 empleos 1.991 empresas) <i>(Cooperatives Europe:2006 531.000 empleos 21.730.409 socios 10.236 empresas)(3)</i>	- Mutuas Sanitarias y de seguros (1999: 150.000 empleos) (1)	- Asociaciones de bienestar social (2004: 1.414.937 empleos -751.250 TTC; 663.687 TTP) 98.837 entidades) (2) - Otras entidades - Asociaciones de Acción Social (2001: 72.530 entidades) - Asociaciones de medioambiente (2001: 5.614 entidades) - Asociaciones profesionales, económicas y políticas (2001: 51.581 entidades) - Asociaciones Deportivas (2001: 215.439 entidades) - Asociaciones Culturales (2001: 61.983 entidades)
466.900 empleos 9.088 empresas	150.000 empleos	1.414.937 empleos 505.984 entidades

(*) Source: Birkhoelzer, Lorenz & Tiburcy.

(1) CIRIEC-TSE

(2) Bundesarbeitsgemeinschaft der Freien Wohlfahrtspflege e. V. (www.bagfw.de)

(3) Fuente : Cooperatives Europe, Intermediary Report, 2007

LA ECONOMÍA SOCIAL EN GRECIA

Tabla 6.16. (*)

Cooperativas y otras formas similares	Mutuas, mutualidades y otras formas similares	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares
- Cooperativas (2006: 12.345 empleos) (1) Entre ellas: - Cooperativas agrarias (2000: 9.782 empleos 746.812 socios 6.464 empresas) - Bancos cooperativos (2004: 762 empleos 16 empresas) - Cooperativas de seguros (2003: 73 empleos 1 empresa) - Cooperativas de vivienda (1992: 143.382 socios 450 empresas) - Farmacias cooperativas (2002: 800 empleos 30 empresas) - Cooperativas de fontaneros (2001: 890 empleos 31 empresas) - Cooperativas de electricistas (2002: 1.500 empleos 69 empresas) - Cooperativas de mujeres (2005: 108 empleos 1.792 socios 104 empresas) - Cooperativas sociales (2000: 571 empleos 68 empresas)	- Mutuas de seguros (2000: 489 empleos 1 empresa)	- Asociaciones (1998: 57.000 empleos) (2) - Fundaciones (2001 : aprox. 500 entidades) (3)
12.345 empleos 974.304 socios 7.233 empresas	489 empleos	57.000 empleos

(*) Fuente: C L Papageorgiou (Institute of Cooperation), O Kaminari y Y Alexopoulos

(1) Fuente: Cooperatives Europe, Intermediary Report, 2007.

(2) CIRIEC-TSE (2000)

(3) Anheier (2001)

LA ECONOMÍA SOCIAL EN LUXEMBURGO

Tabla 6.17.

Cooperativas y otras formas similares	Mutuas, mutualidades y otras formas similares	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares
- Cooperativas (2005: 748 empleos 4.724 socios 67 enterprises) (1)	(n/d)	- Asociaciones (2004: 6.500 empleos 130 entidades, Mayoría son de servicios sociales) (2) - Fundaciones: (2001: 143 entidades) (3)
748 empleos 4.724 socios 67 empresas	(n/d)	6.500 empleos 273 entidades

(1) Performance Report of Cooperatives Europe, 2005. Recoge únicamente a las cooperativas afiliadas a Cooperatives Europe.

(2) STATEC (2005).

(3) Anheier (2001).

LA ECONOMÍA SOCIAL EN LOS PAÍSES BAJOS

Tabla 6.18. (*)

Cooperativas y otras formas similares	Mutuas, mutualidades y otras formas similares	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares
- Cooperativas (2005: 110.710 empleos 1.694.682 socios 1.630 empresas)(1)	- (n/d)	- Sector no lucrativo: 1995: 661.700 empleos ETC; 42% sanitarias 27% educación e investigación (2) Asociaciones, fundaciones y otras formas similares (con al menos un empleado) (2002: 5.500.000 voluntarios 60.000 entidades)
110.710 empleos 1.694.682 socios 1.630 empresas	- n/d	661.700 ETC empleos 5.500.000 voluntarios 60.000 entidades

(*) Fuente: P. Ruys

(1) Fuente: Performance Report of Cooperatives Europe, 2005. Recoge únicamente a las cooperativas afiliadas a Cooperatives Europe.

(2) Fuente: Johns Hopkins study

LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL REINO UNIDO

Tabla 6.19. (*)

Cooperativas y otras formas similares	Mutuas, mutualidades y otras formas similares	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares
- Cooperativas: (2005: 190.458 empleos 18.895.862 socios 609 empresas)(1) Entre ellas: - Cooperativas de consumidores (2004: 14.000 empleos 9.898.000 socios 42 empresas) (2) - Bancos cooperativos y de seguros (2004: 12.938 empleos) - Cooperativas agrarias (2000: 1 2.600 empleos 583 empresas) - Credit Unions (2005: estim. 900 empleos 564 empresas) - Cooperativas de trabajo (2005: 1.340 empleos 397 empresas)	- Building Societies (2005: 35.615 ETC empleos 12.203 empleos a tiempo parcial 63 empresas) - Friendly Societies (Mutual Insurance) (1997: estim. 267 empresas)	- Todo el sector no lucrativo (1995: 1.473.000 empleos ETC) (3) Entre ellas: - Organizaciones voluntarias De educación e investigación (1995: 587.000 empleos*) - Organizaciones voluntarias culturales (1995: 347.000 empleos*) - Organizaciones de servicios sociales (1995: 185.000 empleos *) - Organizaciones de desarrollo y de viv (1995: 108.000 empleos *) - Otras organizaciones voluntarias (1995: 247.000 empleos *)
190.458 empleos 609 empresas	47.818 empleos 330 empresas	1.473.000 empleos

(*) Fuente: Roger Spear (Open University)

(1) Fuente: Performance Report of Cooperatives Europe, 2005. Recoge únicamente a las cooperativas afiliadas a Cooperatives Europe.

(2) Fuente: Eurocoop (2005)

(3) Fuente: Johns Hopkins study (1995)

LA ECONOMÍA SOCIAL EN CHIPRE

Tabla 6.20. (*)

Cooperativas y otras formas similares	Mutuas, mutualidades y otras formas similares	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares
- Cooperativas (2005: 4.491 empleos 976.000 socios 1.040 empresas) (1) Entre ellas: - Bancos cooperativos (2005: 2.180 empleos 316 empresas) - Cooperativas agrarias (2005: 31 empresas) - Cooperativas de consumidores (2005: 240 empleos 30.000 socios 1 empresa) (2)	- n/d	- n/d
4.491 empleos 976.000 socios 1.040 empresas	- n/d	- n/d

(*) Fuente: P Theodotou (Pancyprian Coop Conf Ltd)

(1) Fuente: Performance Report of Cooperatives Europe, 2005. Recoge únicamente a las cooperativas afiliadas a Cooperatives Europe.

(2) Fuente: Eurocoop.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA REPÚBLICA CHECA

Tabla 6.21. (*)

Cooperativas y otras formas similares	Mutuas, mutualidades y otras formas similares	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares
<ul style="list-style-type: none"> - Cooperativas agrarias (2003: 44.000 empleos 686 empresas) - Cooperativas de producción (2003: 25.700 empleos 12.700 socios 314 empresas) - Cooperativas de consumidores (2003: 16.777 empleos 379.623 socios 62 empresas) - Cooperativas de vivienda (2003: 4.397 empleos 716.651 socios 726 empresas) - Cooperativas de ahorro y crédito (2005: 20 empresas 43.153 socios) - Otras cooperativas (2005: 93 empresas) 	<ul style="list-style-type: none"> - Mutuas de seguros (2005: 147 empleos 1 empresa) 	<ul style="list-style-type: none"> - Todo el sector no lucrativo (1995: 74.200 empleos ETC) (3) - Association of Common Benefits (2003: 1.877 voluntarios 884 entidades) - Estructuras de carácter religioso (2003: 24.341 voluntarios 4.946 entidades) - Fundaciones (2003: 7.402 voluntarios 1.293 entidades) - Asociaciones ciudadanas, incluidas de derechos, culturales y deportivas. (2003: 299.354 voluntarios 54.963 entidades) - Association de propietarios de vivienda (2003: 12.585 viviendas)
<p style="text-align: center;">90.874 empleos 1.901 empresas</p>	<p style="text-align: center;">147 empleos 1 empresa</p>	<p style="text-align: center;">74.200 empleos 332.974 voluntarios 75.176 entidades</p>

(*) Fuente: Magdalena Huncova & Jiri Svoboda

(1) Fuente: Johns Hopkins study

LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESTONIA

Tabla 6.22. (*)

Cooperativas y otras formas similares	Mutuas, mutualidades y otras formas similares	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares
- Cooperativas de vivienda (2003: estim.15.000 empleos 8.020 empresas) - Bancos cooperativos (2003: 2 empresas) - Cooperativas agrarias (1995: estim.120 empresas) - Cooperativas de trabajo (2003: estim.5 empresas) - Cooperativas de consumidores (2005: 4.500 empleos 60.000 socios 30 empresas) (1)	- (n/d)	- Fundaciones (1992: 411 entidades) (2)
15.250 empleos 8.148 empresas	- (n/d)	8.000 empleos estim.15.000 entidades

(*) Fuente: M Ostig & M Hellam

(1) Fuente: Eurocoop

(2) Anheier (2001)

LA ECONOMÍA SOCIAL EN HUNGRÍA

Tabla 6.23.

Cooperativas y otras formas similares	Mutuas, mutualidades y otras formas similares	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares (*)
- Cooperativas (2005: 42.787 empleos 632.465 socios 3.830 empresas) (1) Entre ellas: - Cooperativas de consumidores (2004: 24.000 empleos 160.000 socios 320 empresas) (2)	(n/d)	- Asociaciones sanitarias (2002: 6.062 empleos - Asociaciones de Educación e investigación (2002: 7.889 empleos - Fundaciones (2003: 11.500 empleos 90.300 voluntarios Otras (p.e. cultura & deportiva) (2002: 7.431 empleos
42.787 empleos 632.465 socios 3.830 empresas	(n/d)	32.882 empleos

(*) Fuente: N Bullaín (European C Non-profit Law)

(1) Fuente: Performance Report of Cooperatives Europe, 2005. Recoge únicamente a las cooperativas afiliadas a Cooperatives Europe.

(2) Fuente: Eurocoop

LA ECONOMÍA SOCIAL EN LETONIA

Tabla 6.24.

Cooperativas y otras formas similares	Mutuas, mutualidades y otras formas similares	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares
- (Cooperativas, 2005: 300 empleos 15.000 socios 34 empresas) (1) - (Cooperativas agrarias 510 empleos 8.390 socios 72 empresas) (2)	(n/d)	(n/d)
300 empleos 15.000 socios 34 empresas	(n/d)	(n/d)

(1) Fuente: Performance Report of Cooperatives Europe, 2005. Recoge únicamente a las cooperativas afiliadas a Cooperatives Europe.

(2) COGECA

LA ECONOMÍA SOCIAL EN LITUANIA

Tabla 6.25. (*)

Cooperativas y otras formas similares	Mutuas, mutualidades y otras formas similares	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares
- Cooperativas de consumidores (2005: 5.000 empleos 41 empresas) - Cooperativas agrarias (2005: 2.350 empleos 198 empresas) - Credit Unions (2005: 350 empleos 65 empresas)	(n/d)	(n/d)
7.700 empleos 304 empresas	(n/d)	(n/d)

(*) Fuente: D Kaupelyte (Vytautas Magnus University)

LA ECONOMÍA SOCIAL EN MALTA

Tabla 6.26. (*)

Cooperativas y otras formas similares	Mutuas, mutualidades y otras formas similares	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares
- Cooperativas (2004: 238 empleos 1.952 socios 59 empresas) (1)	(n/d)	(n/d)
238 empleos 1.952 socios 59 empresas		

(1) Fuente: Performance Report of Cooperatives Europe, 2005. Recoge únicamente a las cooperativas afiliadas a Cooperatives Europe.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN POLONIA

Tabla 6.27. (*)

Cooperativas y otras formas similares	Mutuas, mutualidades y otras formas similares	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares
- Cooperativas: (2005: 469.179 empleos 10.394.784 socios) (1) 12.852 empresas (2)	- Mutuas de seguros (2005: 10 empresas) (2) estim. 500 empleos	- Fundaciones y Asociaciones (2005: 45.891 entidades) (2) estim. 60.000 empleos estim. 1.000.000 voluntarios - <i>Sector No Lucrativo</i> (1997: 122.944 empleos ETC) (3)
Entre ellas: - Bancos cooperativos (2005: 610 empresas) - Cooperativas agrarias (2005: 4.849 empresas) - Cooperativas de trabajo (2005: 1.659 empresas) - Cooperativas de consumidores (2005: estim. 50.000 empleos 409 empresas) - Cooperativas de vivienda (2005: estim. 3.550 empleos 4.331 empresas) - Otras (p.e. Turismo, Educación) (2005: 892 empresas) - Cooperativas sociales 50 empresas		
469.179 empleos 10.394.784 socios 12.852 empresas	500 empleos 10 empresas	60.000 empleos 45.891 entidades

(*) Fuente: A Piechowski (Coop Council) & Z Chyra-Rolicz (Universidad Podlasie Siedlce) & Kamila Hernik (Institute of Public Affairs), M Mierzwa (para Mutuas, Asociaciones, Fundaciones y similares basado en Klon/Jawor Association Report –2006).

(1) Fuente: Performance Report of Cooperatives Europe, 2005. Recoge únicamente a las cooperativas afiliadas a Cooperatives Europe.

(2) Fuente: Permanent Polish Social Economy Conference

(3) Fuente: Johns Hopkins study (1997)

LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESLOVAQUIA

Tabla 6.28. (*)

Cooperativas y otras formas similares	Mutuas, mutualidades y otras formas similares	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares
- Cooperativas (2005: 82.012 empleos 895.824 socios 892 empresas) (1) - Entre ellas: Cooperativas de consumidores (2005: 13.012 empleos, 261.000 socios 32 empresas) (2)	- 1 mutua (57 000 miembros) (4)	- Sector No Lucrativo (1996: 16.200 empleos ETC) (3)
82.012 empleos 895.824 socios 892 empresas	1 empresa 57 000 miembros	16.200 empleos

(1) Fuente: Performance Report of Cooperatives Europe, 2005. Recoge únicamente a las cooperativas afiliadas a Cooperatives Europe.

(2) Fuente : Eurocoop

(3) Fuente: Johns Hopkins study

(4) Magdalena Huncova (University J.E. Purkyne, Czech Republic)

LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESLOVENIA

Tabla 6.29. (*)

Cooperativas y otras formas similares	Mutuas, mutualidades y otras formas similares	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares
- Bancos cooperativos (2005: 401 empleos 1 empresa) - Cooperativas agrarias (2005: 4.000 empleos, 28.000 socios 82 empresas)	- Mutuas de seguros (2003: 270 empleos 1 empresas)	- Fundaciones (2003: 155 entidades) - Asociaciones privadas, (2003: 18.872 entidades)
4.401 empleos 28.401 socios 83 empresas	270 empleos 1 empresas	n/d

(*) Fuente: Dr R Bohinc (Universidad de Ljubljana)

CAPÍTULO 7.

EL MARCO LEGAL DE LOS AGENTES DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA Y LAS POLÍTICAS PÚBLICAS DESARROLLADAS

7.1. La legislación de los agentes de la Economía Social en la Unión Europea

7.2. Las políticas públicas de la Economía Social en los países de la Unión

7.3. Las políticas públicas de la Economía Social en las instancias comunitarias

7.1. La legislación de los agentes de la Economía Social en la Unión Europea

El marco institucional constituye un factor determinante del nivel de presencia de la Economía Social en la sociedad. Las disposiciones jurídicas que definen este marco institucionalizan tres tipos de reconocimiento relativo a este sector (Chaves y Monzón en CIRIEC, 2000):

- 1) el reconocimiento explícito por parte de los poderes públicos de la identidad diferenciada de estas organizaciones, las cuales requieren un tratamiento especial. En este sentido el ordenamiento jurídico tiene por objeto institucionalizarlas como Agente Privado.
- 2) el reconocimiento de la capacidad y libertad de estas organizaciones para operar en cualquier sector de actividad económica y social,
- 3) el reconocimiento de la condición de interlocutor en el proceso de elaboración⁵⁶ y aplicación de las diferentes políticas públicas, concibiéndole como Agente Co-decisor y Agente Co-ejecutor de las políticas.

En Europa las diferentes formas de Economía Social no gozan siempre de una adecuada institucionalización en los tres planos señalados.

En lo que se refiere al primer plano, no todas las formas de Economía Social presentan un grado similar de reconocimiento en el ordenamiento jurídico de los diferentes países de la Unión.

En el caso de las cooperativas, que se hallan reconocidas explícitamente en el Artículo 48 del Tratado de Roma como una forma empresarial específica y en el articulado de las Constituciones de varios Estados, como Grecia, Italia⁵⁷, Portugal y España, si bien disponen de un marco normativo en el que pueden operar y que garantiza derechos de socios y terceros, no siempre disfrutan de una ley específica a nivel nacional, que regule la totalidad de las cooperativas. En efecto, en algunos países, como Dinamarca, la República Checa o el Reino Unido, se carece de ley general de cooperativas, si bien existe alguna ley relativa a algún tipo concreto de cooperativas, como las cooperativas de vivienda (caso danés) o las de crédito –*credit unions*– (casos del Reino Unido y de la República Checa). Ello contrasta con la situación de otros países como España, Italia o Francia donde existe una inflación legislativa en este campo, con leyes diferentes por tipos de cooperativas y por niveles de gobierno (estatal y regional)⁵⁸.

Esta situación se reproduce de modo análogo para los diferentes estatutos jurídicos de las formas de Economía Social europeas, como puede apreciarse en las tablas 7.1. y 7.2. de la

⁵⁶ Lo que comúnmente se denomina ‘participación en el diálogo social y civil’. Este punto será abordado en los apartados 7.2. y 7.3. del presente Capítulo.

⁵⁷ En el Art. 45 de la Constitución Italiana se reconoce explícitamente la función social de las cooperativas.

⁵⁸ El caso español es paradigmático al respecto, al disponer de una Ley estatal de cooperativas (1999 en su última edición) y más de una docena de leyes regionales (correspondientes a las Comunidades Autónomas).

presente sección. Pueden identificarse tres grupos de países: un primer grupo se caracteriza por disponer de legislación específica para las formas de ES; un segundo grupo de países dispone de algunos elementos normativos dispersos en diferentes leyes que regulan las entidades de ES, y finalmente otro grupo de países carece de cualquier resquicio normativo que regule ciertas formas de ES.

Tabla 7.1. Existencia de estatutos legales para las formas de Economía Social que se citan.

País	Cooperativas	Mutuas	Asociaciones	Fundaciones
Bélgica	Sí	Sí	Sí	Sí
Francia	Sí	Sí	Sí	Sí
Irlanda	R	Sí	NO	NO
Italia	Sí	Sí	Sí	Sí
Portugal	Sí	Sí	Sí	Sí
España	Sí	Sí	Sí	Sí
Suecia	Sí	Sí	NO	Sí
Austria	Sí	NO	Sí	Sí
Dinamarca	NO	Sí	Sí	Sí
Finlandia	Sí	Sí	Sí	Sí
Alemania	Sí	Sí	Sí	Sí
Grecia	Sí	n/d	Sí	Sí
Luxemburgo	Sí	Sí	Sí	Sí
Países Bajos	Sí	Sí	Sí	Sí
Reino Unido	R	R	Sí	Sí
Chipre	Sí	n/d	n/d	n/d
República Checa	R	NO	Sí	Sí
Estonia	NO	NO	Sí	Sí
Hungría	Sí	n/d	Sí	Sí
Letonia	Sí	NO	Sí	Sí
Lituania	Sí	NO	Sí	Sí
Malta	Sí	n/d	NO	NO
Polonia	Sí	Sí	Sí	Sí
Eslovenia	Sí	NO	Sí	Sí

Nota : Pregunta del Cuestionario: ¿Disponen las formas institucionales de la Economía Social mencionadas en la sección 5 de un estatuto legal diferenciado, por ejemplo, una ley específica?

Sí: indica que el país dispone de una legislación general o amplia para la forma jurídica de referencia.

R: indica que el país dispone de algunos elementos normativos dispersos en distintas leyes los cuales regulan las formas de Economía Social que se citan.

Las carencias normativas pueden ocasionar serias dificultades en cuanto a acompañamiento de los grupos promotores que deseen activar entidades de Economía Social: el marco jurídico puede actuar como un freno al despliegue de nuevas formas si las existentes no se adaptan a las nuevas necesidades. En este sentido, la nueva normativa aparecida en los últimos años en diferentes países, como las leyes específicas relativas a las empresas sociales (Ley de 2003 de Finlandia, Ley de 2004 de Lituania y Ley 118/2005 de Italia), a las cooperativas sociales (Leyes de 2006 de Polonia y de Portugal) y a las organizaciones no lucrativas de utilidad social (DL 460/1997 de Italia) o las modificaciones en las leyes existentes, que contemplan nuevas formas (como las sociedades cooperativas de interés colectivo creadas en 2001 en Francia, o las cooperativas de iniciativa social aparecidas en las diferentes leyes de cooperativas españolas en los últimos años) han tenido por objeto dar cauce al desarrollo de una incipiente ‘nueva Economía Social’. De especial transcendencia resulta la reciente legislación aprobada en los últimos años en varios de los nuevos países miembros de la Unión. Todo ello es constatable en la Tabla 7.2.

Tabla 7.2. Otros estatutos legales existentes para las entidades y empresas de Economía Social en Europa *

País	Otras (especifique)
Bélgica	- Ley sobre las Sociedades de finalidad social, 13.04.1995.
Irlanda	- Credit Union Act 1997 (Cooperativas de Crédito).
Italia	- D.Legs 155/2006 “Disciplina dell’impresa sociale (D.Ley de Empresas Sociales), - Onlus –Organización No Lucrativa de Utilidad Social, D. Lgs 460/1997, - NGO’s Law 49/1987 (para ONG de cooperación al desarrollo), - Law 266/1991 “Legge Quadro sul volontariato”
Portugal	- Misericordias DL 119/83 25.02.83
España	- Sociedades laborales (Ley 1997), - Centros Especiales de Empleo para minusválidos (RD. 2273/1985), - Empresas de Inserción (Ley 12/2001), Disposición Adicional novena y leyes regionales
Suecia	- Asociaciones de vivienda (asociaciones económicas), 30/05/1991
Finlandia	- Empresas sociales, 30.12.2003 - Osuuskuntalaki, 28.12.2001/1488 (Ley de Cooperativas)
Grecia	- Law 2190/1920 applies to “Popular companies” (“Empresas Populares”) - Laws 2810/2000 and 410/1995 for “Development Agencies” (“Agencias de Desarrollo”)
Países Bajos	- Civil Law book 2 (legal persons) dates from 1850; updated in 1992 (Código Civil 2 (personas jurídicas))
Dinamarca	- Law on Housing Cooperatives and other Collective Housing Societies, 2006 (cooperativas de vivienda y otras sociedades de vivienda colectiva)
República Checa	- Association of Common Benefits (NNO), 1995 (Asociación de beneficios comunes) - Association of flat owners, 2000 (Asociación de propietarios de pisos)
Hungría	- Non profit companies (Empresas sin ánimo de lucro)
Letonia	- Credit Cooperative, 15.07.1993 (Cooperativa de crédito)
Lituania	- Credit Unions, 1995 (Cooperativas de Crédito) - Empresas Sociales, 2004
Polonia	- Social cooperatives, 2006 (Cooperativas Sociales) - Law on Social employment for Centers for social integration, 13.06.2003 (Ley de Empleo social para Centros para la integración social) - Law on Public benefit activity and volunteerism for public benefit organizations, 24.04.2004 (Ley sobre Actividades de interés público y Voluntariado para entidades de interés público)
Reino Unido	- Community interest company (CIC) (“Empresa de beneficio a la comunidad”)

* Estatutos legales diferentes de los de las Cooperativas, Mutuas, Asociaciones y Fundaciones.

Nota : Pregunta del Cuestionario: Disponen las formas institucionales de Economía Social mencionadas en la sección 5 de un estatuto legal diferenciado, por ejemplo una ley específica? En caso afirmativo, especifíquelas.

Los estatutos jurídicos no constituyen, sin embargo, compartimentos estanco entre sí ni realidades carentes de sensibilidad al dinamismo de la sociedad. En efecto, por una parte, a menudo se producen imbricaciones entre las ‘familias’ jurídicas, por ejemplo, las cúpulas,

federaciones y grupos de cooperativas adoptan la forma jurídica de la asociación, mientras el estatuto de la asociación con actividad económica es utilizado en países como Suecia para operar como cooperativa. Por otra parte, más allá de las cuatro formas jurídicas de ES más extendidas y reconocidas internacionalmente, a saber, las cooperativas, mutuas, asociaciones y fundaciones, formas que presentan a su vez acusadas diferencias entre sí en las legislaciones nacionales⁵⁹, cada país ha edificado su propia realidad jurídica adicional que da soporte a otras formas de emprender dentro de la ES. Esta riqueza jurídica es apreciable en la última columna de la Tabla 5.3. y en la Tabla 7.2. del presente Informe.

En Europa, el nuevo Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea está ya favoreciendo la difusión de esta forma de Economía Social, no solamente para mejorar las posibilidades de desarrollo de actividades transnacionales de las cooperativas europeas sino también, y sobre todo, para desarrollar el sector en los países en los que se carece de estatuto propio, caso del Reino Unido, o en aquellos países, como los nuevos miembros de la Europa Central y Oriental donde estas formas jurídicas estaban sumidas en un creciente proceso de desprestigio social consecuencia de considerarlas vestigios del anterior régimen.

La retirada, en los últimos años, de las propuestas de Estatutos de la Mutualidad Europea y de la Asociación Europea de la agenda de la Comisión Europea han supuesto, en ese mismo sentido, un serio revulsivo para dar mayores oportunidades de despliegue de estas formas de Economía Social en el Viejo Continente.

La especificidad de las entidades de Economía Social está basada en unos valores y principios característicos, que fueron abordados en los primeros Capítulos del presente Informe. Las normas que regulan estas entidades tienen por objeto recoger dicha especificidad, contemplando, entre otros, el principio de decisión democrático y las limitaciones en la forma de distribución de excedentes y beneficios.

Pero este *modus operandi* específico no es neutral, ocasiona unas mayores cargas operativas relativas a los grupos promotores y agentes económicos por la utilización de estos estatutos jurídicos en relación a las otras formas empresariales privadas. Las cargas que conlleva la especificidad de las entidades de ES obedece a la internalización de costes sociales que realizan, costes ligados al proceso decisorio democrático, al modo de distribución y a la naturaleza de los bienes y servicios que producen, básicamente de interés social y/o general, en contraposición a la externalización de costes privados que realizan las empresas privadas tradicionales lucrativas.

Estas cargas pueden presentar distintas dimensiones, como las restricciones en el modo de afectación de los excedentes y reservas de estas entidades, la sujeción a organismos de control y revisión a los que deben afiliarse ciertas entidades (como las cooperativas en Austria o en Alemania) o las limitaciones al desarrollo de actividades económicas de gran envergadura, caso del Estatuto Asociativo en Italia, o en el número mínimo de socios o de capital inicial necesario. En consecuencia, a partir de cálculos coste-beneficio, donde se valora posibilidades, ventajas e inconvenientes, los grupos promotores o los socios pueden tener desincentivos a utilizar ciertos estatutos jurídicos en beneficio de otras formas (lo que los economistas denominan ‘economías de opción entre formas jurídicas’). Estas economías de opción se hacen especialmente patentes en momentos de cambios en la legislación: Un caso paradigmático al respecto es el de las *sociedades laborales* españolas, donde las modificaciones en su legislación desde principios de los años 80 han tenido fuertes consecuencias en términos de creación y transformación jurídica de estas empresas sociales en relación, sobre todo, a las cooperativas de trabajo asociado.

⁵⁹ Véase el análisis comparativo de CECOP (2006): “Social enterprises and worker cooperatives: comparison, models of corporate governance and social inclusion”, Seminario Europeo, 9 de noviembre, y del Consejo Superior para la Cooperación de Francia (2001).

Desde la perspectiva de garantizar una igualdad de oportunidades entre las diferentes formas organizativas, y dado que se ha de realizar un tratamiento desigual ante situaciones desiguales, el marco legal debe de establecer medidas dirigidas a compensar las dificultades de operar de aquellos Estatutos jurídicos en situación de inferioridad de oportunidades. Estas medidas pueden ser ayudas, pero también medidas de tipo fiscal. Pero, asimismo, el legislador debe establecer los mecanismos adecuados para evitar que ciertos agentes económicos desarrollen comportamientos oportunistas, beneficiándose de las compensaciones por tener esos estatutos, sin cargar con sus correspondientes costes.

En la mayor parte de los países del Oeste de la Unión, las cuatro principales formas legales que adopta la Economía Social gozan de algún tratamiento fiscal específico (ver Tabla 7.3.). Estas normas fiscales especiales se dan más profusamente para las asociaciones y fundaciones, justificado en su carácter no lucrativo y en su modo de afectación de recursos y beneficios, que priman las actividades de interés social y/o general. Esta legislación se ha consolidado en los últimos años en diversos países como España, que aprobó por Ley 43/2002 su régimen de fiscalidad de las entidades no lucrativas en Italia, la Ley 460/1997 sobre las ONLUS - organizaciones no lucrativas de utilidad social y en Alemania con la "Ley del Estado de Bienestar" (*Sozialgesetzbuch*), que regula las entidades sin fin de lucro. En lo que se refiere a las cooperativas, en muchos países que disponen de régimen fiscal especial, éste no se extiende a todas las cooperativas, caso de Irlanda, donde sólo es aplicable a las Credit Unions o de Grecia, donde sólo es aplicable a las cooperativas agrarias.

En estos mismos países, el régimen fiscal especial de las cooperativas presenta tendencias contrapuestas, predominando una tendencia hacia la erosión de los beneficios fiscales, erosión que está trasladándose en los últimos tiempos a las instancias comunitarias. En efecto, mientras algunos países, como Portugal, Italia y España, tienen consolidados regímenes fiscales especiales, apoyados por el reconocimiento de su función social en sus respectivos textos constitucionales, en otros países las especificidades fiscales van siendo reducidas.

A esta última tendencia no son ajenos los cambios en la legislación cooperativa de diversos países, los cuales tienden a reducir las restricciones impuestas por los Principios Cooperativos. Esos cambios son los siguientes: reducir el número mínimo de promotores exigidos para la creación de una cooperativa; posibilitar que se otorgue más de un voto a ciertos socios; ensanchar los límites impuestos a las actividades y al comercio con quienes no sean socios; posibilitar la emisión de obligaciones específicas que representen capital-riesgo o recursos ajenos; permitir la adquisición de participaciones por parte de terceros; y permitir la transformación de las cooperativas en sociedades anónimas.

Independientemente de las razones que justifican estas modificaciones en la legislación cooperativa, como son las de tipo económico ligadas al crecimiento y la mejora de la competitividad, lo cierto es que el legislador percibe en ellas una reducción en el coste de operar con este estatuto jurídico y por tanto una menor necesidad de un tratamiento especial, con medidas políticas y fiscales compensatorias.

La realidad fiscal es muy diferente para los nuevos países miembros de la Unión (ver Tabla 7.3.): dada la juventud de su ES, las medidas fiscales y legislativas que le han acompañado también son recientes, cuando han sido aprobadas, y se han concentrado sobre todo en las entidades asociativas y en las fundaciones.

Tabla 7.3. Tratamiento fiscal específico de las empresas y entidades de la Economía Social en los países de la Unión Europea

País	Cooperativas	Mutuas	Asociaciones	Fundaciones
Bélgica	--	--	--	--

País	Cooperativas	Mutuas	Asociaciones	Fundaciones
Francia	Sí	Sí	Sí	Sí
Irlanda	Sí	--	--	--
Italia	Sí	Sí	Sí	Sí
Portugal	Sí	Sí	Sí	Sí
España	Sí	Sí	Sí	Sí
Suecia	--	--	--	--
Austria	--	--	Sí	Sí
Dinamarca	--	Sí	--	--
Finlandia	Sí	--	Sí	Sí
Alemania	--	Sí	Sí	Sí
Grecia	Sí	n/d	Sí	n/d
Luxemburgo	--	--	--	Sí
Países Bajos	Sí	Sí	Sí	Sí
Reino Unido	--	--	Sí	Sí
Chipre	Sí	n/d	n/d	n/d
República Checa	--	--	Sí	Sí
Estonia	--	--	--	Sí
Hungría	--	--	Sí	Sí
Letonia	Sí	--	Sí	Sí
Lituania	n/d	n/d	n/d	n/d
Malta	Sí	n/d	Sí	Sí
Polonia	--	--	--	--
Eslovenia	--	--	--	--

Nota : Pregunta del Cuestionario: Disponen las diferentes formas institucionales de la Economía Social mencionadas en la sección 5 de un tratamiento fiscal específico diferenciado del de las empresas privadas tradicionales lucrativas?

El marco institucional también define el margen de actuación de la Economía Social en los distintos sectores de actividad económica y social. Aunque las formas de Economía Social disponen de normas que reconocen su derecho a operar libremente en el mercado como cualquier otro agente privado, la regulación sectorial puede levantar barreras a su acceso y libre desarrollo en ciertas actividades.

En el caso de las mutuas se observan tres patrones de despliegue por sectores económicos⁶⁰: hay países donde las mutuas pueden actuar en múltiples actividades económicas, caso del Reino Unido donde pueden operar desde en el suministro de agua al deporte; otro grupo de países limita el campo de acción de las mutuas a ciertos sectores, como la salud o la cobertura de riesgos sociolaborales; y finalmente otro grupo de países donde esta forma jurídica no se contempla. Por otra parte, existen normas sectoriales que impiden la mutualización de riesgos y, por tanto, la activación de cooperativas de seguros y de mutuas.

Situación análoga se produce para las cooperativas. Es conocida la prohibición de las cooperativas de consumo de operar en el sector farmacéutico en algunos países de la Unión. En España, por ejemplo, durante años las cooperativas de suministro eléctrico fueron desplazadas como oferentes del servicio de energía eléctrica como consecuencia de modificaciones en la regulación del sector eléctrico, cuando fueron pioneras, hace décadas, en la satisfacción de este servicio de primera necesidad en numerosas regiones. Barreras legales también se erigen en los sectores de distribución de gasolina o de las agencias de viaje.

⁶⁰ Información facilitada por L. Lowet de AISAM.

Un ámbito donde el margen de actuación de la Economía Social europea se ve más seriamente afectado es el de su modo de crecimiento empresarial. Una clave del éxito en el mercado de las empresas de Economía Social y de su crecimiento ha sido su capacidad para articular estructuras federativas y grupos cooperativos, sin embargo, estas formas de agrupación han sido cuestionadas por el Tribunal de Justicia Europeo por interpretarlas como acuerdos ilícitos contrarios a la libre competencia, interpretación que contrasta con la permisividad acordada al fenómeno de la concentración patrimonial y financiera de los holdings privados capitalistas (CIRIEC, 2000).

7.2. Las políticas públicas de la Economía Social en los países de la Unión

A lo largo del último cuarto de siglo han sido numerosos los gobiernos nacionales y regionales del territorio de la Unión Europea los que han desplegado políticas públicas con referencias explícitas a la *Economía social* en su conjunto o a sus componentes. En general han articulado *políticas sectoriales* que han incluido referencias explícitas a las formas institucionales que integran la *Economía Social*, aunque con plasmación fragmentaria e inconexa: Son los casos de las políticas activas de empleo en las que han sido involucradas las cooperativas de trabajadores y las empresas de inserción, de las políticas 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 implicadas, o la referencia a las mutualidades de previsión social en el marco de los sistemas de previsión social. Más recientemente y singularmente han emergido *políticas específicas de Economía Social*, unas centradas en las empresas que operan en el mercado y otras dirigidas a las entidades sin fines de lucro, que operan fuera del mercado, pocas veces de modo transversal.

El despliegue de estas políticas ha sido irregular tanto en amplitud como en contenido en los países de la Unión. Como se señalaba en Chaves y Monzón (2000), la diversidad de las políticas y la irregularidad de su despliegue se explican, principalmente, por el contexto político, económico, histórico, social, cultural e institucional propio de cada una de las situaciones nacionales y regionales en que fueron concebidas.

Más concretamente, entre los principales elementos que explican el alcance y la importancia de las políticas realmente desplegadas, además de la intensidad y manera de insertar la Economía Social en dichas políticas, figuran el reconocimiento social y político de esta realidad institucional (la Economía Social), la visibilidad del sector y la imagen que proyecta hacia la sociedad y hacia los formuladores de políticas en relación con el papel que desempeñan en el desarrollo multidimensional (económico, social y cultural) de la nación, el peso económico y la tradición de esta realidad y, finalmente, su capacidad de representarla en los distintos procesos de elaboración y aplicación de las políticas públicas.

Uno de estos factores, el papel que la *Economía social* puede desempeñar en el desarrollo multidimensional de los países, remite al modelo de sociedad en su dimensión ideológica, y constituye la piedra angular para la implicación de las diversas fuerzas sociales y económicas que conviven en un país. A este respecto se han planteado tres principales modelos de sociedad en los cuales el rol de la *Economía social* es sistémicamente antagónico (Laville y Vaillancourt, 1998; Lévesque y Mendell, 1999 y Demoustier, 2001):

Un primer modelo, el *socialdemócrata tradicional*, donde lo social estaría incluido exclusivamente en el Estado y la función de redistribución. La *Economía Social* resultaría de una herencia del pasado y ocuparía una posición residual. Lo social aparece por lo tanto casi exclusivamente como problema social exigente de las inversiones por parte del Estado, financiado por impuestos sobre el capital el cual es considerado como el instrumento privilegiado de producción de riquezas.

Un segundo modelo, el *modelo neoliberal*, donde la economía se reduce al mercado, ocupado exclusivamente por empresas tradicionales lucrativas, y donde lo social sólo se refiere a quienes no participan en la economía de mercado y que constituyen así una demanda insolvente. La *Economía social* no sólo quedaría excluida del concierto de los desafíos claves de la economía, sino que contribuiría a la dualización social y económica en dos ámbitos, en las actividades de mercado, fomentando la dependencia y la precarización de las relaciones laborales y de producción de crecientes segmentos de población, y en las actividades de no mercado y redistributivas fomentando el cuestionamiento del Estado como máximo regulador y redistribuidor a favor de la filantropía, el voluntariado y la economía informal (Chaves, 2005).

Un tercer modelo, el *modelo de la democracia económica y social*, o de economía plural, donde lo social estaría incluido a la vez en el Estado (de la redistribución) y en la sociedad, donde el Estado continuaría siendo el principal regulador y redistribuidor, y donde la *Economía Social* operaría tanto en actividades de mercado como de no mercado. En este modelo, el fomento del despliegue de la Economía Social exigiría, por un lado, adecuados mecanismos de evaluación de su potencial de generación de valor añadido social y de sus límites, y por otro, de importantes transformaciones socioeconómicas e institucionales (Lévesque, 1997).

Por otra parte, en aquellos países donde el sector de la Economía Social goza de mayor reconocimiento social (apareciendo incluso recogido y apoyado en su respectiva Carta Magna, la Constitución), tradición, dinamismo económico y capacidad de interlocución, existe una riqueza de dispositivos de políticas públicas en este ámbito que gozan además de una dilatada historia. En cambio, en países donde es sólo recientemente cuando se está ‘descubriendo’ políticamente este sector institucional (aunque no alguno de sus componentes, como las cooperativas), las medidas específicas dirigidas al sector son aún escasas y a menudo inducidas por dispositivos supranacionales, en concreto, aquellos emanados de la Unión Europea (Chaves y Monzón, 2000).

En muchos países de la Unión existe un órgano de alto rango dentro de las administraciones públicas nacionales con competencias reconocidas y explícitas en materia de Economía Social y cuyo nombre recoge la denominación (marca) de este sector social. Lejos de contribuir a una guetización de este sector de la sociedad, la existencia de este tipo de órgano constituye un indicador de primer orden del nivel de reconocimiento y de priorización en la agenda de los *policy makers* de un país. En efecto, implica no sólo un reconocimiento institucional de la importancia de este sector en la sociedad sino también un impulso a su visibilidad e imagen sociopolítica amén de otros efectos sobre el proceso político, como información coordinación, etc. De hecho, constituye también una forma de institucionalización de políticas específicas –transversales- de Economía Social.

En Europa este tipo de órganos públicos presentan en algunos casos un carácter interministerial y se encuentran en países como Francia, cuyo gobierno incluye un Ministerio de la Juventud, del deporte y de la vida asociativa así como una Delegación Interministerial sobre Innovación Social y Economía Social, Bélgica, cuyo gobierno disponía de una Secretaría de Estado sobre Desarrollo Sostenible y Economía Social y ahora de una Secretaría de Estado para la Economía Plural, o España, donde existió durante parte de la década de los años noventa el interministerial Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social. La existencia de estos órganos depende, no obstante, en gran medida, de los cambios y reestructuraciones en los gobiernos de los respectivos países. Un ejemplo reciente es el de la Comisión nacional para las cooperativas de la República Checa: fue creada por el gobierno a principios de 2006, y desactivada a finales del mismo año, tras las elecciones, por el nuevo gobierno⁶¹.

La Tabla siguiente recoge los órganos de la administración pública de los países miembros de la Unión que responden a los criterios anteriormente señalados y activos a principios del año 2006, identificados en el trabajo de campo de este estudio. Son a destacar el ejemplo francés así como la fuerte relación entre la existencia de un elevado grado de

⁶¹ Comentarios de Magdalena Huncova.

reconocimiento social del concepto de Economía Social en un país (Tablas 5.1. y 5.2.) y la existencia de este tipo de órgano de la administración pública.

7.4. Administración pública competente en materia de Economía Social

<i>País</i>	<i>Nombre de la Autoridad Pública</i>
BÉLGICA (BE)	Secrétariat d'Etat au Développement Durable et à l'Economie Sociale
CHIPRE (CY)	Cooperative Societies' Supervision and Development Authority
ESPAÑA (ES)	DGES - Dirección General de Economía Social, del trabajador autónomo y del fondo social europeo , una en el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y otra en el Ministerio de Agricultura Estas administraciones se reproducen a nivel de la mayoría de gobiernos regionales
FRANCIA (FR)	DIIEES (Délégation Interministérielle à l'Innovation, à l'expérimentation sociale et à l'économie sociale) du Ministère de l'emploi, de la cohésion sociale et du logement, Ministère de la jeunesse, des sports et de la vie associative Au niveau régional, des services Economie sociale et solidaire dans les conseils régionaux Au niveau municipal ou intercommunal, des élus et des techniciens
IRLANDA (IE)	Social Economy Unit, FAS.
ITALIA (IT)	Direzione generale per gli enti cooperative, Ministero dello sviluppo economico Agenzia per le Onlus (<i>Agency for Socially Responsible Non-Profit Organizations</i>).
MALTA (MT)	NGO Liaison Unit, Department for Social Welfare Standards, Ministry for the Family and Social Solidarity.
PORTUGAL (PT)	Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo (INSCOOP).
REINO UNIDO (UK)	Social Enterprise Unit antes en el DTI ahora en el Cabinet Office, y la Charity and Third Sector Finance Unit with the HM Treasury

No siempre la existencia de un órgano del tipo anterior es condición necesaria para la activación de políticas específicas y transversales de Economía Social. Varias experiencias, como las descritas en Chaves y Monzón (2000) así lo confirman. En este mismo contexto, en algunos de los nuevos países miembros de la Unión, a pesar de carecer de los susodichos órganos especializados, están emergiendo iniciativas en dirección a la institucionalización de políticas específicas de Economía Social. Son los casos de Polonia y la República Checa. Para el primero, el Plan Nacional de Desarrollo para los años 2007-2013 del gobierno polaco cita repetidamente a la Economía Social como instrumento efectivo para combatir la pobreza y la marginación social. Estas menciones deben interpretarse en un contexto de participación de los interlocutores sociales en el proceso consultivo, incluyendo las empresas sociales y las ONG, y en la percepción positiva de la Economía Social por parte del Gobierno. Realidad análoga se ha producido con el Plan Nacional de Desarrollo para los años 2007-2013 de la República Checa. Por otra parte, a menudo la ES permite articular diferentes tipos de políticas sectoriales, como la social, la de empleo y la de desarrollo local, de ahí el interés de disponer de unidades administrativas competentes en materia de ES de carácter interministerial.

No obstante lo anterior, como ya se indicó al principio de este epígrafe, la realidad que predomina en Europa, cuando la Economía Social o sus componentes son tenidos en cuenta en la agenda política de los gobiernos, es la introducción sectorializada de esta realidad social en el

marco de las diferentes políticas sectoriales, por ejemplo, en la política de empleo del respectivo Ministerio de Trabajo⁶² o en la política de bienestar social y acción social del correspondiente Ministerio de Asuntos Sociales. Este último hecho no es sorprendente, pues, a fin de cuentas, estas políticas sectoriales son las respuestas del Sector Público a las múltiples demandas y problemas sustantivos de su sociedad de referencia, de modo análogo al hecho de que la aparición de las múltiples formas de Economía Social son las respuestas espontáneas de la sociedad civil organizada a análogos problemas en ausencia de respuestas eficaces tanto por parte del Sector Público como del Sector Privado tradicional. En muchos casos las iniciativas de la Economía Social preceden a la actuación del sector Público a la hora de resolver problemas, proponiendo soluciones creativas, revelando así una potente capacidad de innovación socioinstitucional.

La Economía Social y sus componentes son considerados, a menudo pero no siempre, en las políticas de los Estados. Atendiendo a su inclusión, o no, como actor en las políticas, cabe distinguir las políticas específicas, de las políticas generales y de las excluyentes. Las *políticas específicas* son aquellas dirigidas exclusivamente al sector de la *Economía Social*, ya sea en su concepción amplia o a sus familias internas, excluyendo de su campo de intervención al resto de empresas del Sector Privado. Las *políticas generales* son aquellas políticas públicas dirigidas a cualquier tipo de empresa o entidad, sin distinción. Las *políticas excluyentes* son aquellas políticas dirigidas al Sector Privado pero que excluyen, explícitamente (en la regulación) o económicamente⁶³, a las empresas y entidades de *Economía Social*. Un ejemplo de política excluyente ha sido la política energética española, en su vertiente de distribución, en la cual se ha excluido, hasta recientemente, la posibilidad de que las cooperativas puedan ser agentes distribuidores de energía eléctrica o de carburantes en gasolineras cooperativas, o también, la exclusión de las cooperativas, en este mismo país, de los fondos de formación continua hasta el año 2005. El *concepto de discriminación positiva y negativa* hacia la *Economía Social* se concibe en este marco dependiendo de si se aplican políticas específicas o excluyentes. Cambios institucionales en la concepción de políticas que alteran su modo de operativización y/o que alteran la naturaleza institucional de los beneficiarios son medidas que pueden favorecer o impedir el despliegue de la Economía Social en la economía.

En Europa las políticas dirigidas a la Economía Social presentan un variado elenco de formas. Atendiendo a la naturaleza de sus instrumentos se distinguen cinco principales tipos de políticas (Chaves, 2002): las políticas institucionales, las políticas de difusión, formación e investigación, las políticas financieras, las políticas de apoyo con servicios reales y las políticas de demanda.

Como ya fue explicado en el apartado 7.1. de este capítulo, las políticas institucionales confieren espacio sistémico a las empresas de la *Economía Social* desde el orden institucional vigente, reconociéndoles como actor tanto en la economía como en el diálogo social.

Las políticas institucionales atañen también al reconocimiento de la Economía Social como actor en el proceso de elaboración y aplicación de las diferentes políticas públicas. En los países donde la Economía Social se halla más reconocida existen órganos institucionalizados de participación y diálogo social con representación de la Economía Social. Se trata de los consejos económicos y sociales, análogos al Comité Económico y Social Europeo, a nivel estatal y regional, y de Consejos estatales de la Economía Social en España y en Francia. Se aprecian también incipientes iniciativas en este sentido en los nuevos países miembros de la Unión, como Lituania, donde la estrategia económica señala explícitamente que la Economía Social es un actor

⁶² El estudio de CIRIEC-International (2000) analizó en profundidad el papel de la Economía Social en las políticas de empleo de Europa.

⁶³ La exclusión económica se justifica en determinadas exigencias económicas, como son el tamaño empresarial o la capacidad de movilización de recursos humanos estratégicos (gestores de proyectos), que las empresas de este sector social tienen dificultades en cumplir para acogerse a determinadas políticas.

clave, y en Malta, donde en julio de 2005 se publicó un Libro Blanco sobre "El reforzamiento del sector Voluntario".

Las políticas de difusión, formación e investigación van dirigidas a proporcionar, por un lado, visibilidad y receptividad social, y por otro lado, a desarrollar competencias en materia de formación e investigación en beneficio del sector. En varios países europeos existen líneas estables de apoyo a la formación y a la investigación especializada en Economía Social.

Las universidades y las organizaciones federativas suelen ser las encargadas de llevar a cabo estas funciones. En algunos casos, como Suecia, Portugal, Italia, España y Francia, han aparecido centros de investigación y de formación especializados articulados en redes, siendo una de las más activas la red de CIRIEC. También han aparecido otras redes, como la red EMES, la red del Proyecto internacional de la Universidad Johns Hopkins y redes interuniversitarias nacionales (como las redes alemana de cooperativas, la red interuniversitaria francesa de la economía social y solidaria, la red española de CIRIEC de investigadores en economía social, la red portuguesa del tercer sector, entre otras)⁶⁴. Todas ellas han contribuido a difundir el concepto y los conocimientos sobre Economía Social a lo largo del territorio europeo. También en el ámbito de la formación en Economía Social los centros universitarios más consolidados han sido activos. En los últimos años, varias universidades, generalmente ligadas a dichas redes, en el marco de la conocida reforma europea de Bolonia, cuyo objetivo es constituir un espacio europeo de estudios superiores, han puesto en marcha títulos de postgrado en Economía Social.

Los poderes públicos también promueven y desarrollan la Economía Social a través de instrumentos financieros. En unos casos, con la política presupuestaria, movilizan fondos de naturaleza pública, como el programa portugués Prodescoop, de promoción de las cooperativas. Análogos programas de subvenciones de promoción de las cooperativas y del empleo en las cooperativas, y programas análogos en Alemania, Italia, Chipre y España. En otros casos son fondos mixtos o paritarios, gestionados por la administración y por organizaciones de la Economía Social, siendo ejemplos los fondos Franceses Fondo Nacional de desarrollo de la vida asociativa (FNDVA) y el Fondo Nacional de desarrollo del deporte (FNDS). Otras veces, la procedencia de la financiación es extrapresupuestaria: en unos casos, como el de la Ray y de la Oy Veikkaus AB de Finlandia y la ONCE de España, los recursos proceden de la recaudación de la explotación de los juegos de azar (loterías, máquinas de premio). También se asignan fondos públicos poniendo en relación políticas de distinta naturaleza, por ejemplo, políticas pasivas de empleo con políticas activas, caso de la posibilidad de cobrar en un pago único la prestación por desempleo si el desempleado decide poner en marcha una cooperativa o una sociedad laboral en España o también de las políticas de ayuda al empleo en asociaciones y los cheques-empleo en Francia.

Las políticas de apoyo con servicios reales tienen por objeto ofrecer una variedad de servicios reales (no financieros) al sector, como son información técnica, asesoramiento, competencias en materia de comercialización, *networking*, reestructuración y fomento de la creación de estructuras de 2º grado, etc. Estos servicios tienden a ser ofrecidos por las federaciones sectoriales con apoyo de la financiación pública.

Como se sabe, a través del gasto público, las administraciones públicas son grandes *demandantes* de bienes y servicios ofrecidos por el sector privado. Este gasto determina el nivel de actividad del sector privado, como argumentó el economista Keynes en los años treinta. En este contexto, los poderes públicos pueden fomentar las empresas de ES facilitando su acceso a la condición de proveedor del sector público, considerando que la administración puede ser el demandante final o el demandante intermedio (caso de los servicios de bienestar social, como los servicios sociales, educativos o sanitarios, en los que los ciudadanos son sus usuarios finales).

⁶⁴ Más información en CIRIEC (2000), Capítulo 3º.

En estas políticas de demanda el modo de provisión de los servicios tiene incidencia directa sobre las oportunidades de desarrollo de la Economía Social. Pueden contratarse de modo estable anualmente entre la administración y las organizaciones del sector, como la contratación anual en Portugal del tipo y cuantía de las subvenciones estatales para guarderías, preescolar y atención a los ancianos. Pueden entrar en situación de cuasi-mercados, abiertos a la competencia, donde los operadores de la Economía Social han de competir con las empresas privadas tradicionales lucrativas. Este último escenario, en expansión, se encuentra en proceso de regulación a nivel europeo. Al objeto de contemplar objetivos de interés social y general, pueden establecerse cláusulas sociales en las contrataciones de las administraciones públicas. Este tipo de cláusulas, cuestionadas hasta hace pocos años por distorsionar la competencia, han sido finalmente aceptadas por las instancias comunitarias, como revela la aprobación de la Directiva 2004/18/CE del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a los procedimientos de adjudicación de contratos públicos, a la que debe adaptarse la normativa de los Estados miembros, y que asume y regula explícitamente la introducción de criterios sociales en estas contrataciones.

7.3. Las políticas públicas de la ES en las instancias comunitarias

Durante las tres últimas décadas, la atención prestada a la Economía Social por parte de las diferentes instancias comunitarias ha sido creciente aunque discontinua en el tiempo y desigual según instituciones. Progresivamente ha ido reconociendo el importante papel de la Economía Social en el desarrollo social y económico de Europa, y con él su naturaleza de pieza fundamental del Modelo Social Europeo.

La larga marcha hacia el reconocimiento institucional de la Economía Social y la articulación de políticas europeas específicas comienza en los años ochenta y culmina en 1989 con la Comunicación de la Comisión al Consejo sobre “Las empresas de Economía Social y la creación de un mercado sin fronteras”, en la que se proponía establecer una base jurídica europea para las cooperativas, asociaciones y mutuas en forma de Estatutos y con la creación de la Unidad de Economía Social en el seno de la Dirección General XXIII de la Comisión Europea. Durante esa década dos instituciones comunitarias, el Parlamento y el Consejo Económico y Social Europeo (CESE), emiten sucesivos Informes, propuestas y Resoluciones que ponen de relieve el valor añadido social de la Economía Social y que culminan con sendos hitos (Hypsman, 2003). El Parlamento emite informes como el de Avgerinos sobre la contribución de las cooperativas al desarrollo regional, Mihr sobre el papel de las cooperativas a la construcción europea, Trivelli sobre las cooperativas y la cooperación al desarrollo así como la proposición de resolución de Eyraud, Jospin, Vayssade (1984) que invita al Consejo y a la Comisión a examinar las posibilidades de establecer un derecho europeo de asociaciones. El CESE, por su parte, auspició en 1986 una conferencia europea de la Economía Social junto con el Comité de Coordination des Associations Coopératives de la Communauté (CCACC) y editó en ese mismo año el primer estudio europeo sobre las cooperativas, mutuas y asociaciones (ver CESE, 1986).

A partir de 1989 se producen sucesivos avances y ciertos retrocesos en el reconocimiento y despliegue de políticas de Economía Social. Como se ha señalado más arriba, se institucionaliza la primera administración pública especializada en Economía Social, la “Unidad de Economía Social” de la Dirección General XXIII, creada por la Comisión Europea en 1989 bajo la Presidencia de Jacques Delors⁶⁵. Su programa de acción era muy ambicioso, dados los escasos recursos económicos y humanos con los que contaba:

- emprender iniciativas para reforzar el sector de las cooperativas, mutuas, asociaciones y fundaciones;
- elaborar una legislación europea de cooperativas, mutuas y asociaciones;
- analizar el sector;
- asegurar la coherencia de las políticas de la UE en cuanto afecten al sector;
- mantener contactos con las federaciones representativas que existan;

⁶⁵ ver : <http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/coop/social-history/social-history.htm>

- establecer relaciones con los componentes del sector que permanezcan sin organizar;
- concienciar a los decisores sobre el sector de las cooperativas, mutuas, asociaciones y fundaciones;
- evaluar los problemas que afronta el sector;
- representar a la Comisión en temas que atañen a las otras instituciones de la UE.

Esta Unidad es reestructurada en el año 2000 cuando sus competencias son escindidas entre dos Direcciones Generales: la DG Empresas e Industria, donde se creó una Unidad B3 de "Artesanía, pequeña empresa, cooperativas y mutuas", centrada en los "aspectos empresariales" de las cooperativas, mutuas, asociaciones y fundaciones, y la DG de Asuntos Sociales, con competencias en materia de asociaciones y fundaciones.

Junto a la Unidad anterior, dos instituciones comunitarias han sido importantes valedores de la Economía Social:

- el Comité Económico y Social Europeo (CESE), órgano consultivo de la Unión Europea, el cual tiene en su Grupo III representantes de la Economía Social, los cuales han creado una 'Categoría Economía Social'. Su actividad ha sido especialmente prolífica en los últimos años, emitiendo diversos Dictámenes⁶⁶.

- el Parlamento Europeo. En 1990 crea en su seno por primera vez un 'Intergrupo parlamentario Economía Social', el cual, será desactivado y vuelto a reconstituir en 2005⁶⁷.

Adicionalmente se encuentra el Comité Consultatif de las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CMAF), constituido en 1998, cuya función habría de ser la de dar su opinión sobre las diferentes cuestiones relacionadas con la promoción de la Economía Social a nivel de la Unión. Dicho Comité fue suprimido en 2000, tras la reestructuración de la Comisión, pero, a iniciativa de las propias organizaciones sectoriales, se activa inmediatamente la Conférence Permanente Européenne des Coopératives, Mutuelles, Associations et Fondations (CEP-CMAF)⁶⁸ como plataforma europea interlocutora de las instituciones europeas.

A la hora de desplegar sus acciones, las instituciones comunitarias recurrentemente se enfrentan a un doble problema relativo a la Economía Social: el de su escasa base legal y el de su insuficiente precisión conceptual, debatiéndose entre una ausencia de referencia explícita en los textos básicos de la Unión (Tratado de Roma y Tratado de Maastricht), una definición (cuando la hay) basada en las formas jurídicas y no por las actividades que desarrolla, y entre una multiplicación de denominaciones (como Tercer sistema, sociedad civil, etc.) que contribuyen a dificultar el consenso en torno a la denominación de esta realidad.

Desde la perspectiva del reconocimiento jurídico y de la visibilidad de la Economía Social, los principales avances han sido los siguientes:

- Las Conferencias europeas (París, Lisboa, Bruselas, Roma, Sevilla, Gante, Atenas, Luxemburgo, Salamanca y Tours, entre otras⁶⁹) organizadas por las Presidencias del Consejo de la Unión Europea o en el marco de las mismas,

- Los sucesivos Dictámenes del CESE⁷⁰ y las iniciativas y opiniones del Intergrupo Economía Social del Parlamento Europeo, en algún caso, también del Comité de Regiones e

⁶⁶ Dictamen "Economie Sociale et marché unique" (2001); Dictamen "Capacité des PME et des entreprises de l'ES aux changements imposés par le dynamisme économique" (2003); Dictamen « La diversification économique des pays accédants : rôle des PME et des entreprises de l'ES ».

⁶⁷ Una importante iniciativa del Parlamento ha sido el Informe sobre el Modelo Social Europeo (2006) en el que explicita que la Economía Social constituye el "tercer pilar" de este Modelo.

⁶⁸ La agenda actual de CEP-CMAF es:

- estrategia de Lisboa (pretendía conciliar lo económico con lo social y medioambiental), - política de cohesión, - programa 'competitividad e innovación', - servicios de interés general, - ayudas de estado, - responsabilidad social de las empresas.

⁶⁹ Junto a estas Conferencias, organizadas en el marco de una Presidencia de la UE, ha habido otras importantes conferencias, como las de Praga, Cracovia y Manchester, organizadas por el propio sector.

incluso de la propia Comisión⁷¹ que han contribuido a dar visibilidad a este sector social y sus componentes⁷²;

- El Observatorio europeo de las PYME ha dedicado su 6º informe (2000) a las asociaciones y las fundaciones.

- El Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea, cuyo objetivo es armonizar y favorecer la transnacionalidad, además de dar soporte institucional a ciertas iniciativas empresariales europeas, está generando un efecto demostración positivo tanto hacia los nuevos países miembros de la Unión como hacia aquellos países que, como Reino Unido y Dinamarca, carecen de legislación especializada en materia de cooperativas⁷³.

- La reciente aprobación de la regulación sobre las cláusulas sociales,

- Una creciente política favorable hacia las empresas sociales.

En las políticas desplegadas, los objetivos a los que va ligados la Economía Social son básicamente el empleo, los servicios sociales y la cohesión social, apareciendo, por tanto, sobre todo en dos grandes ejes de políticas públicas: las políticas sociales y de integración laboral y social y las políticas de desarrollo local y de creación de empleo. El interés por parte de las instituciones comunitarias en implicar a la Economía Social en estos objetivos constituye un avance fundamental, sin embargo, revela una concepción estrecha del potencial y de las propiedades que aquella puede generar en la sociedad y la economía europeas, como se pone de manifiesto en el Capítulo 9 del presente Informe.

Una política presupuestaria europea específica de Economía Social no ha podido abrirse. Los dos intentos habidos han fracasado. Así, el primer Programa plurianual de acciones comunitarias en favor de las asociaciones, las mutuas y las fundaciones en la Comunidad Europea (1995-1997) tenía por objeto promover la Economía Social europea mediante acciones específicas transnacionales así como su inclusión en las políticas comunitarias (estadísticas, formación, investigación y desarrollo). Aprobado por el Parlamento Europeo con un presupuesto de 5,6 millones de ecus, fue rechazado por el Consejo. Análoga suerte tuvo la segunda propuesta de Programa plurianual para la Economía Social. El enfrentamiento entre el Consejo y el Parlamento se constata en la misma línea presupuestaria ‘Economía Social’, la cual es eliminada en 1997 por el primero y rehabilitada por el segundo.

La participación de la Economía Social en la política presupuestaria de la Unión Europea se ha realizado en el marco de las políticas de empleo y de cohesión social, en concreto a través de los programas presupuestarios plurianuales de promoción de las PME y del empleo, como la iniciativa comunitaria ADAPT, la iniciativa EQUAL de integración social y laboral, los programas “Actuar localmente a favor del empleo”, “Capital local con finalidad social” y el

⁷⁰ El Consejo Económico y Social Europeo (CESE) emite en el año 2000 un Dictamen CES242/2000 DO C117 de 26.04.2000 sobre “Economía Social y mercado único”. En dicho Dictamen destaca que la Economía Social desempeña un papel esencial para la pluralidad empresarial y la diversificación de la economía, y plantea, en consecuencia, una batería de políticas públicas de apoyo. Posteriormente, a solicitud de la Comisión Europea (14 octubre 2004), este mismo órgano consultivo emite un Dictamen sobre la “Capacidad de adaptación de las PYMES y de las empresas de la Economía Social a los cambios impuestos por el dinamismo económico”, en la que defiende el interés de la Economía Social y la necesidad de implementar medidas específicas de apoyo (p.ej. la activación de un Observatorio europeo de la Economía Social, o trasladar a la Economía Social las medidas propuestas por la OCDE, entre otras).

⁷¹ La Comisión de las Comunidades Europeas emite en 2004 una significativa Comunicación al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre fomento de las cooperativas en Europa (23 febrero 2004, COM(2003)18).

⁷² Perteneciente a otro ámbito internacional, aunque de relevancia para Europa porque fue aprobada, entre otros, por los 25 países de la Unión Europea así como por la mayoría de las organizaciones nacionales representativas de empresarios y trabajadores, es la Recomendación sobre promoción de las cooperativas (Recomendación 193/2002) de la OIT - Organización Internacional del Trabajo.

⁷³ En sentido opuesto, la retirada de la agenda europea de los Estatutos de la Asociación Europea y de la Mutualidad Europea han supuesto una pérdida de oportunidad de dar soporte institucional a estas formas de Economía Social.

Fondo Social Europeo (FSE) en el marco de las medidas de fomento de las iniciativas locales (submedida 10 b) hacen referencia explícita al papel de la Economía Social. Estas referencias se enmarcan en el reconocimiento de la Economía Social en el marco del empleo y el desarrollo local de la Estrategia de Lisboa.

Singularmente, a iniciativa del Parlamento Europeo, la Comisión activó en 1997 una importante acción piloto, la única de gran envergadura enfocada específicamente hacia la Economía Social, denominada "Tercer sistema y empleo" dirigida a explorar y promover el potencial del Tercer sistema (sinónimo de Economía Social) en el campo del empleo. Operativizada por la Dirección General "Empleo y Asuntos Sociales" hasta el año 2001, puso en marcha 81 proyectos por valor de casi 20 millones de euros. No ha tenido continuidad.

Estos programas han tenido unos amplios efectos estructurantes tanto a nivel nacional como internacional para articular y vertebrar la Economía Social Europea a nivel de federaciones, redes, investigaciones, cultural, de políticas. De especial importancia es el programa EQUAL. Apoya a proyectos que implican la participación de entidades de la Economía Social, tales como "Reforzar la Economía Social (Tercer Sector) nacional, especialmente los servicios para las comunidades locales y la mejora de la calidad del empleo". Los proyectos incluyen también conferencias y debates, claves para la difusión del concepto. Su impacto está siendo decisivo en países como Polonia, Irlanda y Austria.

Se espera que estos efectos positivos también se produzcan en los nuevos países miembros de la Unión, contribuyendo así la Economía Social a la construcción europea y al proyecto europeo.

Es importante subrayar, dentro de la arquitectura de la política europea, el protagonismo conferido a los gobiernos nacionales a la hora de trasladar la política de la Unión a los países miembros.

Desde la Dirección General Empresa algunas iniciativas también han sido puestas en marcha (Hypsman, 2003): la Comisión constituyó en 2000 un grupo político de empresa, bajo la Dirección General Empresa, cuya función es aconsejar a la Comisión sobre todas las cuestiones relativas a este campo. Esta institución, integrada por expertos procedentes del sector empresarial y de representantes de los Estados miembros, tiene por objeto examinar las cuestiones generales de empresa y asesorar a la Comisión en la difusión de las buenas prácticas. Este órgano cuenta con representación de la Economía Social. En su agenda han estado el Libro Verde sobre el espíritu de empresa, el Libro Verde sobre la responsabilidad social de las empresas, así como un Informe sobre los factores de competitividad de las empresas.

Los tímidos avances citados en el reconocimiento y en el despliegue de políticas a nivel comunitario contrastan con dos asuntos que ocupan un lugar central en la política y agenda comunitaria: se trata, por un lado, de las barreras procedentes de la *política de defensa de la competencia* (Pezzini, 2000), al considerar la actividad de las cooperativas como 'ententes', luego prácticas restrictivas de la competencia que han de ser reprimidas, y por otro lado, el actual contexto de revisión de la *política de ayudas de estado*, de financiación de los servicios de interés general: cláusulas sociales, y las asociaciones sin fines de lucro, únicos beneficiarios sin cuestionamiento.

CAPÍTULO 8.

CASOS RELEVANTES DE EMPRESAS Y ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL

8.1. Cooperativas

8.2. Mutuas y mutualidades

8.3. Asociaciones, fundaciones y otras entidades de Economía Social

Uno de los objetivos principales del presente estudio es identificar y presentar una serie de casos de empresas y entidades de la Economía Social europea que den testimonio de la pluralidad de respuestas concretas que ofrece ésta a las múltiples necesidades y aspiraciones de la sociedad europea, que revelen la riqueza de formas que adoptan, y que dejen patente que, aun existiendo una diversidad de dinamismos propios, es posible identificar un hilo conductor común, el de su pertenencia a un sector socioeconómico situado entre la Economía Privada Tradicional Capitalista y la Economía Pública.

La metodología utilizada para la selección de los casos ha sido, por un lado, la consulta y asesoramiento de los corresponsales nacionales y las organizaciones representativas sectoriales, al objeto de identificar un número significativo de casos de buenas prácticas, y por otro lado, la atención al criterio de recoger la máxima diversidad tanto por países de la Unión como por formas institucionales y por sectores de actividad económica. Se ha buscado también recoger algunos casos singulares, pero significativos, de la Economía Social existente en algunos países. Los casos seleccionados finalmente han sido elaborados a partir de la información facilitada directamente por la entidad objeto del caso, de la información disponible en su sitio web y de la información suministrada por los corresponsales nacionales.

8.1. COOPERATIVAS

COOPERATIVAS DE TRABAJADORES

1. Cooperativa Sociale Prospettiva: integración de los más desfavorecidos en el mercado laboral por medio de la elaboración de cerámica artística

- <http://www.prospettivacoop.it/>
- Cooperativa de trabajadores
- Italia
- Fundada en 1984
- 350 clientes en toda Italia

La Cooperativa Prospettiva es una sociedad cooperativa de responsabilidad limitada. En 1995 pasó a ser una entidad cuyo objetivo es la integración de los más desfavorecidos en el mercado laboral. La organización está reconocida oficialmente como una Organización No Lucrativa de Interés Social (ONLUS, por sus siglas en italiano).

La cooperativa se fundó en 1984, cuando fomentó la creación de talleres de artesanía para personas con minusvalía e inició la producción de cerámica artística, actividad que ha continuado a lo largo de los años y que ha venido desarrollando y perfeccionando desde sus inicios.

La cerámica va destinada, principalmente, a las herboristerías. Actualmente, los talleres cuentan con alrededor de 350 clientes en toda Italia y proyectan incrementar las ventas en el futuro; además, la cooperativa cuenta con un catálogo propio.

La formación es de importancia fundamental para el sector cerámico por diversas razones estrechamente relacionadas con la vida y el desarrollo de la cooperativa. Los cursos de formación pueden ser considerados como una forma de mejorar su posición en el mercado, de incrementar las ventas y de hallar a aquellos trabajadores ya cualificados que pueden unirse a su junta; además, pueden cumplir una función terapéutica.

La cooperativa ofrece una gran variedad de cursos, como cursos privados abiertos a todo el público; cursos para jóvenes minusválidos y cursos patrocinados por el Fondo Social Europeo para aquellas personas con dificultades de integración en el mercado laboral.

2. Cooperativa Chèque Déjeuner: creación de empleo con valores

- <http://www.cheque-dejeuner.com>
- Cooperativa de trabajadores
- Francia
- Fundada en 1964
- 1.000 empleados
- Emite 380 millones de cheques al año

Chèque Déjeuner, empresa basada en los valores, fue inaugurada en 1964, cuando se introdujeron los vales de comida en Francia. Su originalidad estriba en haber escogido la forma legal de cooperativa obrera de producción, lo cual encarna el compromiso de su fundador respecto a los valores sociales y humanos.

La emisión de cheques de naturaleza social o cultural es el sello distintivo de Chèque Déjeuner. Los cheques permiten obtener descuentos significativos en productos alimenticios, escuelas, libros, entradas, regalos, material informático o viajes; por ejemplo, pueden utilizarse en una amplia variedad de restaurantes, pizzerías o cafeterías. Chèque Déjeuner cuenta con la mayor red de miembros asociados y, si bien va dirigida principalmente a las empresas y los trabajadores, los cheques pueden adaptarse fácilmente a cualquier organización empresarial o pública, independientemente de su tamaño o sector de actividad.

La pericia de la compañía ha sido puesta de manifiesto durante 40 años, así como la garantía de eficacia de su servicio. La cadena de producción, la red de negocio distribuida por toda Francia, los servicios asociados y el servicio al cliente han recibido la certificación ISO9001:2000. La dedicación de los empleados asegura la continua optimización del proceso. El Groupe Chèque Déjeuner ha sido el primero en obtener la certificación de todos sus servicios en este sector.

Esta experiencia ha permitido a la compañía exportar su concepto de servicio a España, Italia y Europa del Este (Hungría, la República Checa, Eslovaquia, Polonia, Rumanía, y Bulgaria). La compañía emite más de 380 millones de cheques anualmente, con una cifra de ventas de 2.000 millones de euros, y trabajan para ella alrededor de 1.000 empleados.

3. Irizar Group, el segundo mayor fabricante europeo de autocares de lujo

- <http://www.irizar.com> <http://www.mcc.coop>
- Cooperativa de trabajadores
- España
- Fundada en 1998
- 2.900 trabajadores en todo el grupo

Irizar es una de las 100 cooperativas autónomas que forman parte de Mondragón Corporación Cooperativa (MCC), un grupo empresarial basada en los socios-trabajadores, dividida a su vez en tres grandes grupos: Financiero, Industrial y Distribución. En la actualidad es el grupo empresarial líder en el País Vasco, y el octavo en toda España. Su volumen de negocio asciende a 11.859 millones de euros en las actividades Industrial y de Distribución, los recursos intermediados por sus actividades financieras (Caja Laboral) totalizan 11.036 millones de euros, y su plantilla supera los 78.455 trabajadores.

Irizar se erige sobre un sistema de autogestión y participación con el objetivo de alcanzar la excelencia empresarial mediante la continua satisfacción de sus clientes, su gente, sus colaboradores externos y la sociedad en general, generando así riqueza social y empleo.

Irizar fabrica autocares de lujo. Es el segundo mayor fabricante de Europa por volumen y desarrolla su actividad comercial en 71 países. El número de personas que integran la planta de Ormaiztegi, en Gipuzkoa, provincia del País Vasco español, asciende actualmente a 731.

El Grupo Irizar, fundado en 1998 como consecuencia de la estrategia de alianzas de Irizar, incluye a Irizar Tianjin (China, 1995), Irizar Maghreb (Marruecos, 1997), Irizar Brasil (1998), Irizar México (1999), International Hispacold (España, 1997), Irizar Tvs Ltd. (India, 2001), Masats, S.A. (España, 2002) e Irizar Southern Africa (Sudáfrica, 2004), totalizando más de 2.900 personas en el Grupo Irizar.

El sector de la fabricación de autocares de lujo en Europa da servicio a un mercado de 9.000 unidades al año. Actualmente existen 7 fabricantes de más de 400 autocares / año en Europa, entre los cuales Irizar ha mantenido la segunda posición en el mercado desde 1998 (actualmente Irizar produce más de 1.605 autocares al año). Un total de 13 fabricantes de autocares abastecen al mercado español, donde Irizar es claramente líder, con más de un 40 % de la cuota de mercado (2005). A diferencia de la mayoría de sus competidores en el mercado europeo, Irizar ha seguido una estrategia de diversificación de mercados desde 1993 y ha centrado sus esfuerzos en la producción de un solo tipo de producto: autocares de lujo para largas y medias distancias.

Irizar ha ganado reconocimiento internacional, obteniendo premios a su calidad y excelencia empresarial, como el premio Transporte Mundial de Oro en la modalidad de autocares (1998), el Premio ICIL a la Excelencia Logística (2006) y el Premio Europeo a la Excelencia Empresarial (European Quality Prize - 2000); ha obtenido también el Certificado de Calidad ISO 14001 por el Sistema de Gestión Medioambiental y la Certificación de Calidad ISO 9001.

COOPERATIVAS DE CONSUMO

4. Multipharma

- <http://www.multipharma.be>
- Cooperativa de consumo
- Bélgica
- Fundada en 1921
- 173 farmacias
- 1.200 socios

Fundada en 1921 con el nombre de “La Maison des Mutualistes”, la sociedad cooperativa limitada Groupe Multipharma ha experimentado un periodo de gran expansión durante los últimos veinticinco años. Con más de 1.200 socios, Groupe Multipharma es la principal red de distribución farmacéutica de Bélgica.

La adquisición de diversas compañías farmacéuticas y de un gran número de farmacias particulares ha permitido al grupo convertirse en lo que es hoy: un líder en el sector de la

distribución farmacéutica. En fecha 31 de diciembre de 2004, la compañía, que había desarrollado una red de distribución integrada, operaba 173 farmacias en Bélgica bajo el nombre comercial de Multipharma y 65 a través de su filial “Les Pharmacies Populaires Liegeoises”.

En 1995, con el fin de ampliar sus actividades, Groupe Multipharma creó la cadena de almacenes Equiform. Esta nueva entidad pretende reafirmar la presencia del grupo en sectores distintos al farmacéutico, como son las redes de distribución de productos para el cuidado de la piel, de higiene y cosméticos, que no tienen la consideración de fármacos. El 31 de diciembre de 2004, 13 puntos de venta lucían ya este emblema comercial.

Groupe Multipharma aspira a facilitar al conjunto de la población el acceso a la salud y a los productos farmacéuticos y parafarmacéuticos en las mejores condiciones económicas; garantizar la alta calidad de los servicios farmacéuticos, especialmente en lo referente a la eficacia y seguridad de los fármacos (atendiendo, escuchando, informando y asesorando a los pacientes, realizando pruebas y efectuando un seguimiento del cumplimiento terapéutico); desempeñar un papel privilegiado en la implementación por parte de las autoridades públicas de una política sanitaria basada en la accesibilidad y calidad de los fármacos y la administración de los mismos.

La eficacia de la cadena de suministro, el volumen de abastecimiento de las farmacias, la adaptación a las necesidades locales en cuanto a los horarios de apertura, el ofrecimiento de un servicio rápido... estas son las inquietudes actuales de la compañía.

Además, Multipharma apoya su política de calidad con la implementación de un conjunto de acciones en diversas áreas, como son la formación de los socios, la renovación de las farmacias y la cuidadosa selección de los productos, así como un gran número de iniciativas tendentes a informar y aconsejar de manera útil a sus clientes.

COOPERATIVAS DE CRÉDITO

5. Asociación de Cooperativas de Crédito Lituanas, una organización para la inclusión financiera

- <http://www.lku.lt>
- Cooperativa de Crédito
- Lituania
- Fundada en 1997
- Miembros: 53 cooperativas de crédito

La Asociación de Cooperativas de Crédito Lituanas (ALCU) se fundó en 1997 por 11 cooperativas de crédito. Los principales objetivos de la asociación fueron intensificar la cooperación entre las cooperativas de crédito, constituirse como entidad representativa ante las instituciones gubernamentales y llevar a cabo actividades de formación, informatización y comercialización.

Cabe destacar que los inicios de las cooperativas de crédito en Lituania se remontan a 1871. Para el año 1939, a comienzos de la Segunda Guerra Mundial, existían 310 de los conocidos como “bancos populares”, con 119.000 miembros y unos 85 millones de litas en activos (3,5 litas = 1 euro), lo que representa el 37 % de la cuota de mercado de depósitos y el 37,5 % de todos los préstamos del país.

El régimen soviético acabó con este enérgico movimiento, nacionalizándolo y reemplazándolo en parte con programas de ahorro y préstamo para trabajadores industriales y otros empleados sindicados. Estos “*savivalpos kasos*” (entidades de ayuda mutua) solían fundamentarse en pequeñas deducciones obligatorias aplicadas a la nómina, que eran reunidas y prestadas a los empleados de manera rotatoria. No se pagaba ni devengaba interés alguno, ya que, en realidad, se

trataba de un plan forzoso de ahorro cuyo resultado era el acceso periódico a los ahorros personales acumulados.

Tras la dominación comunista, un agente de proyectos, Yves Boily, examinaba las posibilidades de un nuevo proyecto de cooperativas de crédito en Lituania cuando conoció a un antiguo ciudadano canadiense de origen lituano, Vytas Gruodis. El Sr. Gruodis había trabajado como director del Open Society Fund (Fundación Soros) de Lituania y estaba interesado en las posibilidades de desarrollo cooperativo de crédito el país. Este propuso un proyecto, para el que solicitó un estudio técnico y de viabilidad previo, que recibió y al que contribuyó a finales de 1993. Una vez redactado el proyecto, el Open Society Fund fue uno de los principales contribuidores financieros y Gruodis permaneció como uno de sus principales partidarios y entusiastas.

Las cooperativas de crédito asociadas (53) a la Asociación de Cooperativas de Crédito Lituanas han reconocido un crecimiento sostenido durante los últimos años. Durante el año 2004, los activos de las cooperativas de crédito de ALCU aumentaron en un 50 %, hasta alcanzar los 179,5 millones de litas (52 millones de euros), y cuatro nuevas cooperativas de crédito comenzaron su actividad.

El número de miembros aumentó en 12.000 nuevos ciudadanos y más de 120 empresas. En fecha 31 de diciembre de 2004, el número total de miembros era de 43.732 (crecimiento anual del 38 %).

Frente a los bancos comerciales, las cooperativas de crédito continúan apoyando el principio de ofrecer a sus miembros los tipos de interés más favorables por sus depósitos. Las intensas campañas de ahorro han conducido a un incremento anual del pasivo del 55 %, hasta los 144 millones de litas (41,71 millones de euros) que, en su mayor parte (110 millones de litas), corresponde a ingresos efectuados por particulares.

COOPERATIVAS AGRÍCOLAS

7. Dairygold Agricultural Co-operative Society: apoyo a los granjeros

- <http://www.dairygold.ie>
- Cooperativa agrícola y ganadera
- Irlanda
- Fundada en 1990
- Más de 10.000 miembros

Dairygold Co-Operative Society Ltd se fundó en 1990, tras la fusión de Ballyclough Co-Operative Creamery Limited y Mitchelstown Co-Operative Agricultural Society Limited. La cooperativa pertenece a más de 10.000 accionistas.

Dairygold Co-Operative Society Ltd cuenta con dos divisiones principales: Dairygold's Agri-Trading y Dairygold Food Ingredients.

Las funciones de Dairygold's Agri-Trading consisten en proporcionar valor real a los agricultores que la sostienen, abasteciéndoles de insumos y suministros de gran calidad y a precios competitivos.

Por medio de un enfoque centrado en el valor añadido y el servicio, el compromiso de Dairygold Agri-Trading es el de mantener el liderazgo en el abastecimiento de insumos agrícolas. El objetivo es el de apoyar la agricultura y ganadería viables y sostenibles en la zona a la que la cooperativa da servicio y al mismo tiempo proporcionar a los granjeros calidad, productos a

precios competitivos y un servicio sin igual.

En respuesta a la actual reducción en el número de granjeros y al uso generalizado del abastecimiento al por mayor de piensos y fertilizantes, Dairygold ha racionalizado su red de delegaciones y ha reducido los gastos generales excesivos, mientras continúa proporcionando un servicio sostenible a los granjeros.

Dairygold Food Ingredients (DFI) es el segundo mayor comprador de leche de Irlanda, y procesa cerca de 850 millones de litros al año. Suministra quesos y productos lácteos de calidad superior a clientes y mercados selectos en todo el mundo.

En sus instalaciones, tanto en Irlanda como en el Reino Unido, DFI produce y comercializa una amplia y creciente variedad de quesos, leche en polvo, suero y proteínas lácteos para su uso en los sectores de la nutrición, farmacéutico y alimentario en general.

Con sede en el corazón de la fértil región productora de leche de Irlanda, DFI se encuentra en una situación inmejorable para sacar el máximo partido de la ventaja competitiva natural que brindan la situación geográfica y una estructura consagrada al abastecimiento de leche.

En mayo de 2006, ciertas operaciones, entre las que se incluyen las divisiones de Alimentación de Consumo (Breeo), Bricolaje (4Home) y Propiedad Inmobiliaria (Alchemy Properties) se traspasaron a una nueva compañía: Reox Holdings plc. El 75 % de las acciones de dicha compañía se distribuyó entre los miembros de Dairygold Co-Operative Society Ltd., mientras que el 25 % restante pertenece a la cooperativa.

8. Anecoop: grupo cooperativo agrícola que armoniza el desarrollo local y agrario y la innovación tecnológica

- <http://www.anecoop.com>
- Grupo cooperativo agrícola
- Fundado en 1975
- España
- 98 cooperativas asociadas
- 615.000 toneladas de productos comercializados

Anecoop es una cooperativa agrícola de segundo grado integrada por 98 cooperativas situadas en las principales zonas agrarias de España, especialmente a lo largo de la costa mediterránea. Los orígenes de Anecoop se remontan a 1975, cuando un grupo de 31 cooperativas de cítricos de la región de Valencia decidieron aunar esfuerzos para afrontar las dificultades de un mercado cambiante. Su sede continúa estando en la ciudad de Valencia.

El principal núcleo de negocio de Anecoop es el mercado cítrico: naranjas, mandarinas, limones y pomelos. La variedad de frutas, hortalizas y productos de ensalada que ofrece constituye el referente para los distintos mercados donde se comercializan y el calendario de producción se extiende prácticamente durante todo el año. Anecoop comercializa también productos transformados, como vino, mosto, zumos de fruta y conservas de fruta y hortalizas. A lo largo de esta campaña, Anecoop ha comercializado 615.000 toneladas de productos en más de 50 países, correspondiendo el 50 % de ellos a cítricos. La cooperativa tiene un volumen de negocio de más de 400 millones de euros.

La clave de la relación de Anecoop con sus cooperativas asociadas radica en la comercialización y desarrollo de sistemas de calidad adaptados a sus necesidades. Dichos sistemas cumplen los estándares de calidad más estrictos establecidos por las diferentes organizaciones reconocidas internacionalmente. De acuerdo con su política de calidad, Anecoop ha creado la etiqueta

Naturane, que se aplica a todos los productos tratados de conformidad con el Sistema de Producción Integrada de Anecoop. Naturane incluye 18 protocolos diferentes, desarrollados y estandarizados por Eurep Gap en el caso de ciertos productos.

Desde su fundación, hace 30 años, Anecoop ha sido una compañía con vocación internacional. Con la incipiente tendencia globalizadora del mercado, Anecoop pasó de ser una compañía exportadora a una compañía internacional; desde únicamente vender el producto de las cooperativas asociadas en el extranjero, a crear una red de ventas con sedes permanentes en las principales destinaciones de sus productos. Esta estrategia ha contribuido a que Anecoop potencie su propia presencia, así como sus productos, en dichos mercados.

Anecoop cuenta con ocho filiales en ámbitos de importancia estratégica para el mercado internacional de las frutas y hortalizas frescas, que se encuentran ubicadas en Francia, el Reino Unido, los Países Bajos, Alemania, la República Checa y Polonia.

Todo ello ha llevado a Anecoop a ocupar una posición privilegiada en el sector. Anecoop es el principal exportador español de frutas y hortalizas frescas y uno de los líderes europeos en el abastecimiento de productos frescos. Además, Anecoop es la segunda comercializadora de cítricos frescos del mundo.

OTRAS COOPERATIVAS

9. Unión Estonia de Asociaciones Cooperativas de Vivienda, más de 100.000 personas habitando pisos de la cooperativa

- <http://www.ekyl.ee>
- Federación de cooperativas
- Fundada en 1996
- Estonia
- 800 miembros cooperativos
- 100.000 personas habitando pisos de la cooperativa (el 6,5 % de la población)

La Unión Estonia de Asociaciones Cooperativas de Vivienda (EKL) es una organización que unifica a las cooperativas y asociaciones de vivienda estonias y que defiende y desarrolla los intereses de sus miembros en el ámbito de la autoridad local, estatal e internacional.

La Unión Estonia de Asociaciones Cooperativas de Vivienda se estableció el 17 de abril de 1996, en Rakvere. La federación se fundó para comprender, asistir y proteger los intereses de las asociaciones de propietarios y cooperativas de viviendas. La Unión cuenta con 9 oficinas repartidas en varias ciudades de toda Estonia, donde es posible obtener información variada sobre las cuestiones relativas a la organización de las actividades de las asociaciones de propietarios y cooperativas de viviendas.

EKL ha experimentado un crecimiento considerable y actualmente cuenta con 800 cooperativas asociadas. Los fines principales de su actividad son:

- Desarrollar y dar publicidad al movimiento de las asociaciones de propietarios y de viviendas.
- Asistir a los miembros en relación con el desempeño de las tareas que abordan, como la gestión y administración de sus viviendas, entre otras.
- Recopilar y facilitar información actualizada a sus miembros y publicar los folletos y materiales pertinentes.
- Influir y participar en la legislación; observarla y contribuir al desarrollo legislativo y normativo.
- Proporcionar ayuda en el establecimiento de asociaciones y otras estructuras de gestión y administración.

- Compilar e implementar proyectos de desarrollo y programas de formación sobre la gestión conjunta de la vivienda, de alcance nacional, regional y local.
- Ofrecer a sus miembros un servicio universal profesional y de gran calidad.

La dirige un Consejo compuesto por 16 miembros, que es elegido el Día de la Unión y que nombra a la junta. La tarea de esta última es supervisar e implementar las actividades diarias de la Unión de acuerdo con las decisiones aprobadas por el Consejo y en el Día de la Unión.

EKL proporciona formación, seminarios y jornadas informativas para las juntas, los contables y los directores ejecutivos de las cooperativas y asociaciones de vivienda de toda Estonia. Además de los cursillos de formación, EKL organiza también actividades adicionales de formación de 160 horas de duración para los directores ejecutivos, que se basan en la Licencia o Permiso del Ministerio de Educación, con certificación oficial para los aprobados.

Esta Asociación ha iniciado diversos proyectos para promover las condiciones que deben reunir las viviendas cooperativas. En 2001, lanzó un proyecto denominado “Préstamos a bajo interés para la vivienda cooperativa”. Con la ayuda gubernamental, la ciudad de Tallin consiguió un préstamo de un millón de coronas estonias (EEK) para la rehabilitación de viviendas cooperativas. En 2002, se estableció un nuevo proyecto que permitía a las viviendas cooperativas beneficiarse de un buen sistema de seguros.

10. Cooperativa de Formación y Animación Cultural (COFAC), la mayor cooperativa universitaria en generar conocimiento y capital humano

- <http://www.ulusofona.pt>
- Cooperativa de enseñanza
- Portugal
- Fundada en 1986
- Más de 15.000 estudiantes
- 1.000 profesores

COFAC (Cooperativa de Formación y Animación Cultural). Se trata, en efecto, de la mayor institución cooperativa privada de Educación Superior de Portugal. Sus instituciones educativas reciben cerca de 15.000 estudiantes y en ellas trabajan más de 1.000 profesores y 300 trabajadores administrativos.

COFAC fue fundada en 1986. En la actualidad pertenecen a la cooperativa las instituciones de Enseñanza Superior siguientes:

- ULHT - Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias;
- ULP - Universidade Lusófona do Porto;
- ISHT - Instituto Superior de Humanidades e Tecnologias de Lisboa;
- ESEAG - Escola Superior de Educação Almeida Garrett;
- ISDOM - Institutos Superiores D. Dinis;
- ISPO - Instituto Superior Politécnico do Oeste;
- ISMAT – Instituto Superior Manuel Teixeira Gomes.

Por consiguiente, la gestión administrativa y financiera queda asegurada en todo momento por la Cooperativa, así como las actividades científicas y docentes por los distintos departamentos académicos, particularmente los Rectores y los Consejos Científicos y Docentes. Las funciones y competencias de cada uno de los departamentos se estipulan en sus respectivos Estatutos, que también guardan conformidad con la normativa general aplicable.

El Grupo Lusófona representa a dicho grupo de establecimientos, y particularmente a aquellos que, dentro o fuera de Portugal, comparten los mismos principios y directrices estratégicas, con un total de 22.000 estudiantes a través de todos los niveles de aprendizaje.

Forman parte del grupo en Portugal una Escuela Superior de Ciencias de la Salud (ERISA - Escola Superior de Saúde Ribeiro Sanches), un establecimiento de Educación Preescolar y Primaria (RCP - Real Colégio de Portugal), un establecimiento de Educación Secundaria (EPA - Escola Pré-Universitária Autónoma) y una Escuela Profesional (EPAD - Escola Profissional de Artes, Tecnologias e Desporto).

Los establecimientos siguientes se integran en la estructura en el exterior:

- Universidade Amílcar Cabral, en Guinea-Bissau;
- ISPU - Instituto Superior Politécnico Universitário-, en Mozambique;
- Faculdade e Colégio Paraíso, en Brasil;
- Universidade Lusófona de Cabo Verde, que comenzó sus actividades en enero de 2006.

Se espera que las actividades en Angola comiencen en breve.

11.- Cooperación y Desarrollo de Bonares: desarrollo y cooperación locales

- Cooperativa de integración
- España
- Fundada en el año 2000

Es una *cooperativa de integración* formada por cuatro cooperativas de la región de Andalucía, una región del sur de España, y por el ayuntamiento del municipio de Bonares. Estas cooperativas pertenecen a diferentes sectores tales como el sector agrícola de secano, consumo, transportes y hortofrutícola.

El objeto de esta cooperativa es la promoción, coordinación, integración y defensa de los intereses de orden económico de las entidades asociadas. Entre las actividades que desarrolla se encuentra defender y manifestar, en sus aspectos comunes, los intereses de los asociados ante todas las instancias administrativas en el plano económico; establecer aquellos servicios de interés común que contribuyan al mejoramiento económico de los asociados; fomentar el análisis y la investigación de los recursos potenciales que puedan ser objeto de explotación por parte de las entidades asociadas, y posibilitar la formación e información de los socios de las cooperativas asociadas en aquellas materias que repercutan directamente en sus respectivas actividades.

La cooperativa pretende crear una Sección de Crédito, que no tendrá personalidad jurídica independiente de la cooperativa, y que limitará sus operaciones activas en el seno de la misma y a los socios de las entidades asociadas.

Al analizar la repercusión en el desarrollo de las actividades empresariales de las cooperativas asociadas, se puede señalar la firma del convenio de gestión en común de recursos económicos con la entidad de crédito “El Monte”, lo que aporta considerables ventajas en el plano económico a nuestras cooperativas; la firma de un convenio de reducción general de costes de las pólizas de seguros con la compañía “Vitalicio Seguros”, que supone un considerable ahorro en las pólizas de nuestros socios y el acuerdo de reducción de costes de telefonía, tanto fija como móvil, con la correspondiente repercusión en el ahorro de costes de los socios.

“Cooperación y Desarrollo de Bonares, S. Coop. And.”, no puede perder de vista que su función consiste en dar servicio a nuestros socios, desarrollando aquellas actividades que ellos individualmente no pueden abordar y dándoles cobertura en aquellas otras que estén realizando. Para ello, trabajamos en común, con esfuerzo colectivo, anteponiendo los intereses generales a

los particulares, e invirtiendo en el futuro próximo, desarrollando nuestras actividades cuando sea preciso.

De cara al futuro, la cooperativa de integración va a proceder a consolidar y mejorar los proyectos en marcha, haciéndolo en la medida de lo posible extensible a los socios de las cooperativas y resto de la población, buscando con ello una reducción de los gastos que por tales conceptos los vecinos realizan.

12. Sociedad Cooperativa de Servicios Marítimos de Chipre (COMARINE) Ltd

- <http://www.comarine.com.cy>
- Cooperativa de servicios
- Chipre
- Fundada en 1965

Comarine fue fundada en 1965 por el movimiento cooperativo de Chipre, de larga tradición. Fue concebida como el brazo marítimo de la cooperativa para sus exportaciones considerables e importaciones exclusivas de patatas de siembra y fertilizantes.

La cooperativa proporciona servicios de transporte por tierra, mar y aire, lleva a cabo actividades en los sectores turístico y hotelero y está considerada como una de las entidades cooperativas más importantes y dinámicas.

La principal actividad de Comarine es el tráfico marítimo y el fletamento, ámbitos en los que está firmemente establecida y en los que se ha forjado una reputación incomparable. Con más de 30 años de experiencia en el sector, sus trabajadores reciben la consideración de pertenecer a una de las compañías de transporte marítimo líderes de la isla. Numerosas organizaciones mundiales han encargado a Comarine su representación y el alcance de la cooperativa se extiende a los buques portacontenedores, buques de carga convencionales y buques de carga rodada.

La mayoría de las grandes exportaciones de productos agrícolas de Chipre, tanto del movimiento cooperativo como de particulares, se transportan en buques representados o fletados por Comarine.

La cooperativa está autorizada por la IATA y los servicios de transporte aéreo de Comarine se encargan de la exportación de grandes cantidades de productos cada año. Las cargas especializadas y los productos altamente perecederos son transportados en vuelos fletados expresamente por la compañía. Entre muchos otros servicios, la División de Transporte Aéreo lleva a cabo el envío diario de diversas mercancías a todo el mundo.

Comarine cuenta con Departamentos de Viaje y Turismo en todas las oficinas que tiene en la isla. Valiéndose de la gran experiencia cosechada en los ámbitos del transporte aéreo y marítimo, ha ampliado y diversificado sus actividades para abarcar todos los aspectos del turismo, tanto en la isla como en el extranjero.

La amplia base financiera de Comarine abarca una diversa sección transversal de las actividades y los intereses locales, todos los cuales sirven para ilustrar la flexibilidad de la compañía. Sus intereses y actividades comerciales incluyen a Plaza Hotels Enterprises Ltd., que posee y dirige el popular Hotel Miramare, de cuatro estrellas, en Limassol.

13. Consorzio Beni Culturali Italia, el primer servicio a la cultura es crear cultura

- <http://www.consorziobeniculturali.it/>
- 13 cooperativas asociadas

- Italia
- Fundada en 1993
- producción cultural (investigación, diseño y actos culturales), formación para profesionales y desempleados

El Consorcio de Bienes Culturales Italia se fundó en 1993 en Roma, promovido por la Federación de Turismo, Cultura y Deportes de la Confederación Italiana de Cooperativas (Confcooperative). Esta federación engloba a más de 1.000 cooperativas distribuidas por toda Italia y ha adoptado esa forma instrumental para la implementación de una red extensa y eficaz destinada al intercambio de metodologías, aptitudes y conocimientos especializados.

La sede social del Consorcio se encuentra en las oficinas de Confcooperative en Roma, con el fin de fomentar una relación sólida con el Estado, la Iglesia y las instituciones culturales privadas; desde 1999, su sede central está en Turín.

El Consorcio cuenta actualmente con trece cooperativas asociadas distribuidas por todo el país. Su actividad se desarrolla en varios ámbitos: producciones culturales específicas (investigación, diseño y actos culturales), formación para profesionales y desempleados, asesoramiento, y prestación de servicios de calidad. El consorcio ofrece sus servicios a sus miembros y a todas las empresas que desarrollan su actividad en la industria del turismo, la cultura y el medio ambiente.

Actividades

Entre otras actividades, el Consorcio investiga la historia de las artes y de la arquitectura, la arqueología, la literatura, la música, el paisajismo, la psicología, la reglamentación, la economía cultural y las políticas estratégicas para las autoridades locales y regionales, la nacional y la Administración Pública.

El Consorcio diseña intervenciones (estudios preliminares de viabilidad y de viabilidad, diseño de proyectos) para la valorización y gestión, tanto de los emplazamientos como de los bienes culturales y medioambientales, incluyendo la redacción de solicitudes de ayudas y financiación.

Otras actividades del Consorcio son la formación para jóvenes diplomados y licenciados en busca de empleo, de reciclaje para los profesionales del sector (patrimonio cultural y turismo cultural), y la producción y organización de actos culturales (ideando, diseñando e implementando exposiciones, producciones teatrales, convenciones y actos culturales en general). Estos últimos han incluido las exposiciones “*Inuit e Popoli del Ghiaccio*” durante los Juegos Olímpicos de Invierno Turín 2006, en cooperación con la Administración Regional de Piamonte y las autoridades canadienses, y “*Viaggio sentimentale*” (Viaje Sentimental) en el Parque Literario Cesare Pavese.

14. Britannia building society: la segunda mayor sociedad de crédito a la vivienda en el Reino Unido

- <http://www.britannia.co.uk>
- Sociedad de crédito a la vivienda
- Reino Unido
- Fundada en 1856
- 3 millones de miembros
- 6.900 millones de libras en operaciones crediticias al año
- 32.000 millones de libras entre los activos del grupo
- 4.600 empleados

Britannia emplea los beneficios derivados de sus filiales para proporcionar a sus miembros unos

ingresos suplementarios cada año. Así surgió el Britannia Membership Reward (compensación a los socios). Hasta la fecha, sus miembros han recibido una parte de la asombrosa cifra de 420 millones de libras de beneficio.

Por si ello fuera poco, su criterio es que se trata simplemente de una cuestión de ética devolver algo a la comunidad; por ello, durante los últimos seis años ha distribuido a través de su Community Fund (Fondo Comunitario) y su fundación, la Britannia Building Society Foundation, más de tres millones de libras esterlinas entre las entidades benéficas y organizaciones de voluntariado locales.

Evidentemente, no se trata solo de ofrecer excelentes productos, sino de invertir continuamente en programas de formación para la plantilla con el fin de asegurar que sus 4.600 empleados puedan proporcionar el servicio que los clientes necesitan. Esa es una de las razones por las que los consejeros de deudas de Britannia se han asegurado de que tenga uno de los índices más bajos de descubiertos y de ejecución de hipotecas de entre cualquier institución financiera del Reino Unido. Estos programas formativos obtuvieron la acreditación "Investors in People" (Inversores en las personas) en 1996 y 1999.

En resumidas cuentas, Britannia está ahí para sus miembros y la comunidad y de no ser por ellos, no ocuparía el lugar que ocupa hoy.

Son muchas las cuestiones que deben tenerse en cuenta, como los tipos de interés, el servicio y la reputación de la compañía.

Britannia se enorgullece de su conciencia ética y medioambiental y busca siempre nuevas formas de incorporar diversidad a su negocio. Los clientes provienen de todos los sectores de la sociedad y esa misma regla debería aplicarse a los empleados. Son las personas, que reflejan la comunidad a la que sirve la compañía, las que hacen que Britannia tenga tanto éxito.

El hecho de ser un miembro activo de Business in the Community (un movimiento excepcional de compañías a lo largo del Reino Unido, comprometido constantemente en mejorar su impacto positivo en la sociedad), mantiene a Britannia siempre alerta, por lo que ha cosechado diversos premios y perfecciona de manera regular su enfoque hacia la diversidad, especialmente de género, raza y discapacidad, tomando como puntos de referencia las compañías líderes.

Con el fin de equilibrar las necesidades empresariales con las de los empleados, Britannia proporciona flexibilidad, pautas laborales adaptables y un programa de asistencia al empleado, de manera que puedan realizar todo su potencial tanto en el trabajo como fuera de él. Las prácticas empresariales éticas, honestas y socialmente responsables no constituyen barreras para el éxito de Britannia, sino sus sólidos cimientos.

8.2. MUTUAS, MUTUALIDADES Y COOPERATIVAS DE SEGUROS

15. Vzajemna, seguro de enfermedad y de asistencia médica

- <http://www.vzajemna.si>
- Mutualidad de Seguro de Enfermedad
- Eslovenia
- Fundada en 1999
- 1,2 millones de ciudadanos asegurados
- 240 empleados a tiempo completo (2004)
- Más del 80 % de la cuota de mercado

Vzajemna es la primera compañía de seguro voluntario de enfermedad de Eslovenia, establecida como resultado de la legislación que separó el seguro obligatorio de enfermedad del voluntario.

En 2003, contaba con más de 1,1 millones de socios que habían suscrito un seguro de enfermedad adicional y con más del 80 % de la cuota de mercado del sector.

Vzajemna obtiene unos ingresos anuales procedentes de las primas de seguro de aproximadamente 230 millones de euros. Su nombre es el término que define su principio operativo básico, la mutualidad: Vzajemna es una mutualidad de seguros; como tal, el rendimiento financiero no es su principal fin empresarial o propósito organizativo. El excedente total que acumula se destina a beneficiar a sus socios bajo la forma de bonificaciones periódicas y la creación de fondos de reserva para asegurar la estabilidad de sus operaciones empresariales y la solvencia a largo plazo.

El seguro de enfermedad voluntario de Vzajemna incluye:

- seguro de enfermedad complementario, que garantiza la cobertura total de los “copagos”;
- regímenes complementarios de seguro de enfermedad (A y B); asistencia médica en el extranjero; y un régimen para la integración de los ciudadanos extranjeros en el sistema de seguro obligatorio de enfermedad.

Número de unidades en todos los niveles de negocio: 71

Número de unidades en los niveles más altos de negocio: 9 + sedes centrales

Primas brutas contratadas en 2004: 233 millones de euros

Estructura de la cartera: Seguro de Enfermedad 100 % Voluntario

16. MACIF, la mayor mutualidad de Francia

- www.macif.fr
- Mutua aseguradora
- Francia
- Fundada en 1960
- 7.800 empleados
- 4,3 millones de miembros
- 14 millones de contratos gestionados

Macif, la principal compañía aseguradora familiar de Francia, con 4,3 millones de miembros y 14 millones de contratos gestionados, ostenta el sumamente particular estatus de “mutua de seguros sin intermediarios”. La finalidad de Macif no es lucrativa, pues no se trata de una sociedad anónima sino de una alianza perteneciente al ámbito de la Economía Social.

Esta afiliación entraña una consecuencia fundamental: la riqueza que genera Macif se destina directamente al perfeccionamiento del servicio que presta a sus miembros y a la calidad del trabajo de sus empleados.

En 1960, un grupo de minoristas e industriales de Niort, al oeste de Francia, crearon Macif con el apoyo de un sindicato de comerciantes ambulantes, al que rápidamente se sumaron trabajadores y cargos procedentes de estos sectores, posteriormente los principales sindicatos de trabajadores y, finalmente, los sindicatos y las entidades profesionales de los trabajadores autónomos. En el núcleo de la Economía Social construida sobre el movimiento mutualista, Macif es una compañía aseguradora con una gran diferencia: abierta, al principio, solo a los trabajadores del comercio y de la industria, posteriormente Macif se ha basado en su reputación excepcional para ampliar sus estatutos con el fin de incluir a otras profesiones y al colectivo de trabajadores autónomos.

Poco a poco, la compañía ha crecido hasta convertirse en una de las principales aseguradoras de Francia. También ha afrontado algunas situaciones difíciles y ha celebrado numerosos éxitos sin olvidarse de su compromiso inicial. Su identidad se halla firmemente anclada en torno a la

ideología y a los valores del mutualismo. La Economía Social es el núcleo alrededor del cual la compañía ha desarrollado su legado y su cultura corporativa; es el sello distintivo de Macif, y la compañía se enorgullece de ello.

Al convertirse en un grupo, Macif tuvo que afrontar un nuevo reto. Era un indicio de los nuevos tiempos: Macif se adaptó a la tendencia y a las necesidades de la sociedad actual; sin embargo, mientras otras compañías parecen haber perdido su identidad en el proceso, Macif consiguió mantenerse en su camino.

Actualmente, el Grupo Macif es una compañía extraordinaria capaz de aunar el rendimiento económico y social, permanecer financieramente estable y mantenerse a la vanguardia. Tanto las sedes centrales como las delegaciones trabajan codo a codo para garantizar la transparencia en las ofertas de productos y en el enfoque de la gestión.

La Fundación Macif, cuyo propósito es prolongar las intenciones sociales de su fundador, Macif, promueve la solidaridad entre las personas y apoya su acceso a la autonomía y responsabilidad, tanto en Francia como en el resto de Europa. Creada en 1993, los objetivos de la Fundación Macif son desarrollar la Economía Social en el territorio francés y europeo por medio del apoyo a las iniciativas que participan de la misma. La fundación Macif es miembro fundador del Polo Europeo de las Fundaciones de la Economía Social.

17. Tapiola Group, servicios de seguros, banca, ahorro e inversiones

- <http://www.tapiola.fi>
- Grupo mutualista
- Finlandia
- 2.700 empleados

Tapiola Group es un grupo que pertenece a sus clientes, compuesto por cuatro compañías aseguradoras: Tapiola General Mutual Insurance Company, Tapiola Mutual Life Assurance Company, Tapiola Corporate Life Insurance Ltd y Tapiola Mutual Pension Insurance Company. Incluye también a Tapiola Asset Management Ltd, Tapiola Fund Management Company Ltd y Tapiola Bank Ltd. El domicilio social del grupo se encuentra en Espoo, y emplea a alrededor de 2.700 personas.

Las compañías aseguradoras y financieras de Tapiola Group operan a título de mutualidad. Los clientes poseen las mutuas aseguradoras, quienes, a su vez, poseen al resto de las compañías del grupo. El grupo no está obligado a considerar posibles inversores externos y, por lo tanto, el beneficio puede ser utilizado para desarrollar ventajas y servicios para el cliente.

Todos los clientes son iguales en su condición de propietarios; son clientes de Tapiola con el fin de obtener seguridad económica, no con el de obtener provecho económico. En una mutua, los tomadores del seguro ejercitan las facultades del propietario; el derecho a voto se basa en las primas o en los ahorros y por ello, las prestaciones al titular y al cliente forman una totalidad.

Puesto que Tapiola es un grupo mutualista, el superávit derivado de su actividad se distribuye entre los clientes-propietarios en forma de bonificaciones y descuentos. Una parte del saldo se emplea en consolidar la solvencia, que garantiza bonificaciones futuras. Otras ventajas que se ofrecen a los clientes-propietarios son los presupuestos gratuitos de cobertura de seguro, la seguridad económica y el servicio de teléfono de emergencia.

Por lo tanto, durante los últimos años, Tapiola ha trabajado para mejorar la calidad de su servicio al cliente. Como resultado de ello, fue galardonada con el Premio Finlandés a la Calidad en el año 2000. Además, ha obtenido el reconocimiento de su labor excepcional en cuestiones

medioambientales. Desde mediados de la década de los noventa, Tapiola ha introducido aspectos de la política del consumidor en su desarrollo, en el que continúa trabajando.

Vasta red de cooperación global

Tapiola cuenta con socios cooperantes en cada uno de los países nórdicos y con una vasta red de cooperación global. Por ejemplo, coopera en Finlandia con la compañía aseguradora Turva, y coopera también con organizaciones aseguradoras finlandesas e internacionales y con otras instituciones similares.

En Finlandia, coopera además con el S-group, con la Unión Central de Productores Agrícolas y de Propietarios de Bosques MTK y con ProAgría.

18. The Benenden Healthcare Society

Mutualidad

Reino Unido

1 millón de asegurados

Prestaciones sanitarias discrecionales

La Sociedad fue creada en 1905 para ayudar a los trabajadores del Post Office (las Oficinas de Correos británicos) enfermos de tuberculosis. En aquellos tiempos dicha enfermedad campaba a sus anchas, sobre todo entre los empleados de clasificación. Mataba a muchos miles de personas al año y sólo los muy ricos podían permitirse la asistencia médica o un viaje para curarse con el aire fresco de un sanatorio suizo.

Un hombre tuvo una idea radical para superar el problema: Charles Garland, un empleado administrativo de Correos, decidió crear una organización de socorros mutuos para que los menos acomodados pudieran acceder a la asistencia sanitaria de la que estaban tan necesitados. Todos aportarían una pequeña cantidad semanal a un fondo que se utilizaría para ayudarles, a ellos o a sus compañeros, si les tocara el infortunio de contraer la tuberculosis. Inicialmente se llamaba The Post Office Sanatorium Society, la Sociedad del Sanatorio de Correos.

La sociedad adquirió su propio sanatorio en el sudeste de Inglaterra, comenzando así un proceso de desarrollo continuo de servicios, en consonancia con las necesidades cambiantes de los socios. Hoy en día, el sanatorio es un hospital moderno que presta una amplia gama de servicios clínicos. Éstos, al igual que los otros servicios médico-sanitarios ofrecidos en todo el Reino Unido, se prestan a los afiliados que experimenten dificultades para obtener la asistencia que necesitan del sistema nacional de salud.

La sociedad posee un funcionamiento empresarial sustentado por sólidos valores mutualistas. Todos los socios pagan la misma cuota, no hay selección de riesgos y existe una estructura democrática, que goza de buena salud, para representar a los intereses de los socios.

8.3. ASOCIACIONES, FUNDACIONES Y OTRAS ORGANIZACIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL

19. Shelter, gran organización benéfica para las personas sin hogar

- <http://england.shelter.org.uk>
- Organización benéfica
- Reino Unido
- Fundada en 1966
- Más de 170.000 beneficiarios al año

Shelter es consciente del perjuicio que supone el habitar una vivienda en malas condiciones, y aborda cada día los efectos que ello produce en las vidas de las personas; esa es la razón por la que Shelter se esmera para conseguir que todo el mundo cuente con un hogar adecuado, digno y asequible.

Shelter se estableció en 1966 para hacer lo que el Gobierno, las entidades inmobiliarias y las agencias locales no estaban consiguiendo: impedir las malas condiciones en las viviendas y la falta de hogar.

El público, los medios de comunicación y el propio Gobierno reconocieron que se trataba de una necesidad urgente: había familias que no tenían más remedio que separarse y los niños y los más indefensos estaban sufriendo, simplemente por la falta de una vivienda digna y asequible.

Durante los últimos 40 años, Gran Bretaña se ha hecho un país más rico, pero también se ha vuelto más indolente y, así, se ha permitido que el problema de la vivienda haya ido relegándose en el orden del día de la actividad pública y política.

En 2006 se cumplieron 40 años desde el inicio de la campaña pionera de Shelter para concienciar al público del coste humano de una vivienda en malas condiciones, cuarenta años portando la esperanza de un futuro mejor para todos aquellos a los que ha ayudado.

La presión constante ejercida sobre el Gobierno ha impelido a este a introducir cambios clave en la política y la legislación, cuyo legado continuará dejándose sentir en las generaciones futuras.

Los servicios pioneros de apoyo y asesoramiento de Shelter, en primera línea de la crisis de la vivienda, han ayudado a las familias y a los individuos a hallar y conservar un hogar.

Shelter presta ayuda a más de 170.000 personas al año para luchar por sus derechos, sobreponerse y encontrar y conservar un hogar.

Shelter aborda también las causas originarias de la crisis de la vivienda en Gran Bretaña realizando campañas a favor de nuevas leyes, políticas y soluciones.

20. Alte Feuerwache Köln, centro sociocultural autogestionado

- <http://www.altefeuerwachekoeln.de>
- Centro sociocultural
- Alemania
- Fundado en 1977
- Recibe diariamente hasta 700 visitantes, en días concretos varios miles
- Aproximadamente 70 grupos de usuarios

Desde 1978, los edificios de la antigua estación de bomberos de Colonia se han venido utilizando como centro de comunicación y cultura. Una vez ocupados por los ciudadanos y los usuarios, el

“Alte Feuerwache” se transformó en un centro autogestionado para el barrio de Agnesviertel como resultado de la ayuda e interacción de numerosas personas de diversas procedencias y profesiones.

El “Alte Feuerwache” se convirtió en lugar central de producción y de debate cultural y sociopolítico de Colonia y en un proyecto modelo en Alemania.

Mientras Beuys elaboró el revestimiento teórico en los años setenta con sus reflexiones sobre la “plástica social”, los usuarios lucharon por su centro de comunicación con la acción práctica, como grandes conocedores de la vida que desarrollaban en ese entorno social, y siguieron desarrollándolo en discusiones con los desafíos sociales posteriores.

Este centro sigue siendo prueba viva de la práctica social, cultural y política. Los fines del “Alte Feuerwache” se enumeran también en su programa:

- Contribuir al encuentro humano entre todas las clases de actividad laboral, grupos de edad, procedencias sociales y culturas de Colonia y motivar el pensamiento crítico, así como el comportamiento social y democrático.

- El principio básico de enlazar entre sí todos los ámbitos (arte, artesanía, pedagogía, cultura y política) determina la calidad del trabajo, por un lado, y por otro posibilita que los usuarios accedan a las cuestiones políticas, sociales y culturales, así como a aquellos aspectos de nuestra sociedad que normalmente no abordan en su vida cotidiana.

- En su calidad de centro autogestionado y promotor, faculta al público para tomar la iniciativa y actuar de manera responsable. Los individuos y los grupos, trabajando en equipos, comités y series operacionales concretas, son delimitados por su organización y estructura de decisión; el “Alte Feuerwache” ofrece expresamente los fundamentos para el compromiso de los ciudadanos a través de las posibilidades de cooperación.

- El “Alte Feuerwache” es un lugar central de encuentro, un lugar de experimentación para una multiplicidad de grupos políticos y culturales que recopilan y estructuran conceptos alternativos para la sociedad, la política y la cultura y los transportan “al exterior”.

21. Artisans du Monde, la primera asociación de comercio justo: comercio justo para el Tercer Mundo

- <http://www.artisansdumonde.org>
- Unión de asociaciones
- Francia
- Fundada en 1974
- 5.000 trabajadores voluntarios
- 70 empleados
- 140 asociaciones locales
- Cifra de ventas: 10,2 millones de euros (2005)

Artisans du Monde participó en los inicios del movimiento francés del *fair trade* (comercio justo). Este movimiento surgió en 1970-1971, estrechamente ligado a las acciones encabezadas por el Abate Pierre para proporcionar ayuda a Bangladesh por medio de la creación de cooperaciones entre ciudades hermanadas (U.CO.JU.CO) y “tiendas Tercer Mundo”. En 1971, tras su regreso de Bangladesh, el Abate Pierre comenzó su “llamamiento a las comunidades francesas” y se crearon docenas de comités.

1972: La Unión de los Comités de Hermanamiento de Cooperación (U.CO.JU.CO, por sus siglas en francés) actuó de diversas maneras: recaudación del 1 % de impuesto voluntario, recogida de

objetos rechazados por la sociedad de consumo, y venta de productos Tercer Mundo para financiar los proyectos.

1974: U.CO.JU.CO. inauguró la primera tienda Artisans du Monde en París.

Durante 30 años, Artisans du Monde ha venido realizando un comercio con que apoya a sus socios del Sur para favorecer el desarrollo sostenible. En este contexto, el desarrollo debe ser entendido como un autocontrol de las elecciones realizadas por los pueblos y las sociedades en el terreno económico, político, social, cultural y medioambiental, desde una perspectiva democrática.

Como asociación de la red de distribución activista, Artisans du Monde apoya la idea del comercio justo sustentado en tres dimensiones, que son la economía, la educación y la política. Sus medios de acción son las ventas de productos de comercio justo, la educación del consumidor, las campañas de opinión pública y las acciones de abogacía.

Con más de 160 puntos de venta en Francia, Artisans du Monde es en la actualidad la primera red especializada en el comercio justo. Las diferentes estructuras se agrupan en una única asociación nacional.

El grupo comercial Solidar' Monde importa 1.000 artículos de artesanía (vajilla, decoración, juguetes, textiles...) y 120 productos alimenticios. Su distribución se combina con la información sobre la forma de vida del productor y sus condiciones laborales y sobre los mecanismos de comercialización Norte-Sur. Artisans du Monde trabaja con 115 organizaciones productoras en 42 países de África, Asia y Latinoamérica, y establece redes comerciales independientes de las grandes cadenas de distribución. Desempeña su labor por toda Francia, y los puntos de venta constituyen también lugares de encuentro desde donde pueden lanzarse campañas de concienciación y donde se forja un nuevo tipo de solidaridad entre el Norte y el Sur.

Su crecimiento ha sido continuado desde el primer día, con un desarrollo especialmente destacable en los últimos años.

22. Motivacio, fundación de ayuda a los discapacitados: integración de los discapacitados en la sociedad

- www.motivacio.hu
- Fundación
- Hungría
- Fundada en 1991
- Plantilla: 59 personas, de las cuales 19 son discapacitadas

Los objetivos de Motivacio, Fundación de Ayuda a los Discapacitados, consisten en prestar diversos servicios a los discapacitados, llevar a cabo proyectos y participar en actividades que promuevan la integración de los mismos en la sociedad. La Fundación desarrolla sus actividades en la zona de Budapest y alrededores.

Durante sus 15 años de existencia, Motivacio ha llevado a cabo diversas iniciativas para contribuir a la aceptación de los discapacitados como ciudadanos en igualdad de condiciones, con los mismos derechos y respeto por su dignidad humana que el resto de individuos.

El servicio de asistencia personal comenzó su actividad en 1993 en la zona de Budapest. Su labor recibió el apoyo de la autoridad municipal en la forma de un contrato público de servicios, y desde 1998 el Ministerio de Salud y Bienestar ha seguido apoyando sus actividades en forma contractual.

Motivacio opera una compleja gama de servicios con el propósito de contribuir a la integración social de sus clientes discapacitados. Por un lado, presta servicios con el fin de satisfacer las necesidades individuales de los clientes y, por otro, solicita su actividad y cooperación máximas. Las actividades se realizan a través de una alianza igualitaria entre el servicio y sus clientes.

Todos los servicios se consideran modélicos, siendo los primeros de su categoría en Hungría. La metodología elaborada, el sistema administrativo y documental, y los métodos de evaluación necesarios para el sostenimiento financiero sirven igualmente de modelo para otros.

El objetivo de los servicios de mercado laboral es el de asesorar y ayudar a los discapacitados para solucionar sus problemas de empleo, estilo de vida e integración social. Sobre la base de un acuerdo de cooperación y contrato con el Centro de Empleo Municipal de Budapest (BMK), la Fundación presta servicios de mercado laboral para todas las personas inscritas en el paro que le remite aquel, ya se trate de discapacitados o de personas con una capacidad de trabajo alterada.

23. Fondazione Cariplo: recurso de ayuda a las instituciones civiles y sociales para prestar un mejor servicio a la comunidad

- <http://www.fondazionecariplo.it>
- Fundación privada
- Italia
- Fundada en el siglo XIX
- Patrimonio neto de 144,1 millones de euros

La Fondazione Cariplo es una de las principales instituciones filantrópicas del mundo, la primera y la más importante fundación privada de Italia, y la quinta de Europa. Su misión consiste en la consecución de objetivos benéficos y de desarrollo económico en los ámbitos de la investigación científica, la educación, las artes, la cultura, el medio ambiente, la atención sanitaria y la ayuda a las personas necesitadas; trabaja con 15 fundaciones comunitarias. Proviene de la escisión de la división de trabajo social de la caja de ahorros de Cariplo (Lombardía) como consecuencia de la reforma de la legislación italiana sobre cajas de ahorros.

No existen propietarios, pues los miembros del Consejo Directivo son nombrados paritariamente por las autoridades locales y organizaciones científicas, económicas, culturales y de la sociedad civil, de acuerdo con los estatutos de la asociación. Desempeñan su cargo en el Consejo (junta rectora) a título personal y cada uno de ellos tiene derecho a un voto. Esta junta define la política estratégica de la Fundación, aprueba el presupuesto y designa a los miembros de los otros órganos de la misma.

La Fundación Cariplo proporciona diversos fondos (fondos dotales, subvenciones para afrontar retos, fondos canalizados), asistencia técnica (visitas, manuales y formación), asistencia en la gestión de las Fundaciones Comunitarias y reuniones periódicas entre los directores generales.

La Fundación Cariplo sigue el modelo americano de las “Community Foundations” (Fundaciones Comunitarias), que constituye una de las formas de promover el desarrollo local al implicar a las comunidades locales como trabajadores voluntarios o proveedores locales de fondos.

Así, ha contribuido al establecimiento de hasta 15 fundaciones en Italia, principalmente en Lombardía; la primera de ellas es la Fundación LECCO, creada en 1999.

Los consejos de administración de las Fundaciones Comunitarias asignan las subvenciones para financiar proyectos locales a corto plazo y de bajo coste.

La Fundación Cariplo interviene únicamente en calidad de proveedor de fondos (provisión de la mitad de la dotación del capital, subvenciones para los gastos de explotación y para proyectos) y de “tutor” (asistencia técnica).

La otra mitad de la dotación del capital de estas Fundaciones Comunitarias debe ser, en teoría, aportada por la comunidad con el fin de favorecer la filantropía local. Las autoridades locales sostienen también el desarrollo de estas fundaciones con el ofrecimiento de locales y soporte físico informático (*hardware*).

La Fundación Cariplo, a través de la actuación de sus fundaciones locales, promueve la financiación de proyectos que satisfacen necesidades de ámbito geográfico muy restringido.

Por ejemplo, la Fundación LECCO contribuyó a la creación de un centro para la educación medioambiental o de reciclado de residuos.

Igualmente, la Fundación Cariplo financia el gasto corriente del Scala de Milán.

24. Trångsviksbolaget AB, empresa comunitaria en el norte de Suecia

www.trangsviken.se

- Sociedad anónima
- Suecia
- Fundada en el año 2000

Trångsviken, población de 700 habitantes y 70 empresas, está situada en un terreno de ligera pendiente que baja hasta el lago Storsjön. La situación geográfica, entre Åre y Östersund, es ideal: cercana tanto a la montaña como a la ciudad. La comunidad ha desarrollado ideas únicas para la zona del interior de Norrland y, por medio de soluciones innovadoras, la compañía de desarrollo local ha creado un entorno que estimula el crecimiento poblacional y que proporciona a los pequeños comercios el apoyo necesario para afrontar una nueva inversión.

Trångsviken es una comunidad relativamente afortunada por lo que respecta a la disponibilidad de empleo, pero que en el pasado experimentó deficiencias de desarrollo en la comunidad, y tanto la una como el otro desaparecerían de no existir un sólido espíritu emprendedor y comunitario. La asociación comercial dio los pasos necesarios para evitar una espiral descendente causada por el abandono de la población, que empezaría con el cierre de la escuela y de ahí seguiría con el cierre, por ejemplo, de la tienda, la oficina de correos y el banco. En el año 2000 se tomó una decisión importante para la comunidad: se disolvió la asociación comercial y, en su lugar, se formó Trångsviksbolaget AB, que es una sociedad anónima y, por lo tanto, un órgano más poderoso en las negociaciones con los bancos y con las autoridades públicas, pero que mantiene el propósito de trabajar para el mantenimiento y desarrollo de la infraestructura y de las funciones de importancia para la comunidad.

Los accionistas de la empresa son compañías, asociaciones y particulares dispuestos a arriesgar dinero por el desarrollo de la comunidad. La compañía se formó con un capital en acciones de 1,5 millones de coronas suecas. El dinero procedía únicamente de aquellos particulares, empresas y organizaciones vinculados a Trångsviken. Tres años después, una nueva emisión de acciones proporcionó 1,2 millones de coronas adicionales y, en esta ocasión, cantidades considerables procedieron de financiadores externos.

Se aprobó un plan de desarrollo de diez años que, entre otras cosas, mantenía que Trångsviken, que en 2003 tenía 600 habitantes y 60 comercios, debía alcanzar en 2013 los 1.000 habitantes y 100 comercios. El objetivo para 2006, establecido en 700 habitantes y 70 empresas, ya ha sido alcanzado.

Ejemplos de actividades de Trångsviksbolagets

La panadería de Trångsviken comenzó a requerir unas instalaciones mayores y tenía planes de expansión, pero el banco denegó su ayuda. Contactaron con Trångsviksbolaget, que concretó una solución. Una vez que la autoridad local de Krokomb y algunas empresas locales proporcionaron la garantía que exigía el banco, Trångsviksbolaget construyó un nuevo edificio industrial de 1.200 metros cuadrados. La panadería invirtió cerca de 5 millones de coronas en renovación de la maquinaria, y la producción comenzó a aumentar. Actualmente, el pan que elabora se vende en amplias zonas del sur de Norrland. Su volumen de negocios anual se ha incrementado de los siete a los veinte millones, y el número de empleados ha aumentado en diez. Sin Trångsviksbolaget, hoy en día la aldea no tendría panadería.

Trångsviken no se conforma con recibir una clara negativa del banco. Los dirigentes empresariales presentan sus planes de expansión a Trångsviksbolaget, que provee el capital-riesgo cuando es necesario. La compañía ha apoyado otros proyectos de desarrollo industriales en el poblado al igual que ayudó a la panadería.

25.- ONCE, Organización Nacional de Ciegos, integración de los discapacitados en el mercado laboral y prestación de servicios sociales

- <http://www.once.es>
- Corporación de Derecho Público
- Fundada en 1938
- España
- 64.000 miembros

La Organización Nacional de Ciegos de España (ONCE) es una corporación de derecho público que fue constituida el 13 de diciembre de 1938. En ella se agrupan los ciegos españoles, teniendo como misión la mejora de la calidad de vida de los ciegos y deficientes visuales de toda España. La ONCE presta amplios servicios sociales a sus afiliados y realiza labores de rehabilitación de las personas ciegas y con deficiencia visual en todo el territorio español.

La ONCE es una Institución de carácter social y democrático, abierta a todos, solidaria con personas afectadas por discapacidades distintas a la ceguera, igualitaria y participativa, que trabaja día a día en democracia. Y lo hace en constante colaboración con la Administración Pública, a través de los ministerios de Economía y Hacienda, Trabajo y Asuntos Sociales, e Interior.

Una norma estatal le otorgaba a la ONCE la explotación del Cupón denominado "Pro-ciegos" para que sus afiliados pudieran ganarse la vida. En mayo de 1939 se celebraba el primer sorteo. La ONCE se financia principalmente de la comercialización del cupón y otros juegos de azar.

Hasta 1982 el máximo representante de la Organización era nombrado por el Gobierno y su denominación correspondía a la de jefe nacional. El 19 de enero de 1982 los afiliados de la Organización elegían por primera vez en votación directa y secreta a sus dirigentes, por lo que la ONCE se incorporaba al sistema democrático vigente en España desde cinco años atrás. A partir de su democratización se acometió una profunda modernización de la Entidad.

Fundación ONCE

En la ONCE la solidaridad es un valor siempre presente, un compromiso real. Prueba de ello es la creación en 1988 de la Fundación ONCE para la Cooperación e Integración Social de Personas con Discapacidad. Una iniciativa cuyo objetivo es integrar en la sociedad a las personas con otras minusvalías a través del empleo y la formación, eliminando todas las barreras. La ONCE y su Fundación lograron al cierre de 2006 alcanzar la cifra de 102.000 empleos directos e indirectos,

con un crecimiento superior al 5 % respecto al ejercicio anterior, es decir, más de 5.000 nuevos empleos y una facturación superior a los 3.000 millones de euros. Del volumen total de empleo resulta que un 78 % son trabajadores que tienen alguna discapacidad, es decir, cerca de 80.000 trabajadores.

Con el fin de potenciar aún más el fomento del empleo para discapacitados, la Fundación ONCE creó en 1989 una división empresarial denominada Fundosa Grupo. En estos años, las empresas del Grupo han consolidado su actividad y ampliado su oferta de productos y servicios distribuidos en sectores de actividad como el tecnológico, industrial, servicios, accesibilidad, y socio sanitario.

Fundosa Grupo engloba actualmente a 34 empresas filiales y 25 empresas participadas. Estas empresas cuentan con 209 centros de trabajo por toda España, de los que 140 son centros especiales de empleo. El Grupo tiene en total 13.200 trabajadores, de los cuales un 70 % son personas con discapacidad. En cuanto a la facturación, en el ejercicio 2005 el Grupo alcanzó los 196 millones de euros (importe neto de la cifra de negocios del consolidado de Fundosa Grupo y Sociedades dependientes).

26. Asociación de Ayuda Mutua Flandria, acceso a servicios sanitarios adicionales

- <http://www.flandria.pl>
- Asociación sin ánimo de lucro
- Fundada en 1996
- Polonia, ciudades de Inowroclaw, Torun, Bydgoszcz, Wloclawek y Poznan
- 6.000 miembros; 35 empleados, 150 voluntarios

SWP Flandria es una asociación sin ánimo de lucro que se basa en la participación voluntaria de sus miembros y que complementa el régimen público de seguro sanitario (fondo nacional de salud). La idea de la asociación es organizar un movimiento social que represente los intereses de los pacientes en relación con los proveedores de asistencia sanitaria pública y privada y las autoridades, así como garantizar el acceso general a una atención sanitaria de calidad para toda la población.

Los miembros de SWP Flandria pagan una cuota de socio (10 € / año) y obtienen ventajas como descuentos en ciertos servicios médicos (medicamentos, higiene dental y atención especializada), por medio de contratos suscritos con proveedores de servicios sanitarios públicos y privados y del establecimiento de servicios médicos propios.

Igualmente, tienen acceso a servicios sanitarios que no se ofrecen en los sectores sanitarios privados o públicos (asistencia domiciliaria, alquiler de material de rehabilitación, etc.), y a servicios adicionales ofrecidos por el movimiento del voluntariado (grupos destinatarios: ancianos, jóvenes, minusválidos, etc.), garantizando el control de calidad de los servicios sanitarios en los contratos del sector público y privado.

Asimismo, los miembros participan en las estructuras de la asociación, lo que garantiza la toma de decisiones democrática y el desempeño de su función como defensora de los intereses de los pacientes.

Asociación de los sectores público y privado

La estrategia de la asociación es desarrollar proyectos modelo en una escala geográfica limitada y basada en los resultados, con el fin de extender estos servicios a otras ciudades y regiones del país.

Dichos modelos promueven la asociación de los sectores público y privado y la participación financiera de las autoridades públicas. Ciertos servicios se han integrado parcialmente en el régimen de seguro médico obligatorio.

La financiación de SWP Flandria queda garantizada a través de la combinación de fondos diversos: seguro de enfermedad público polaco, autoridades locales (prevención), pacientes / consumidores, y fondos externos (en relación con proyectos específicos).

La asociación promueve también el concepto de movimiento mutualista en Polonia ante las autoridades sanitarias nacionales y regionales, los medios de comunicación y las diversas plataformas sociales de la nación.

CAPÍTULO 9.

LA ECONOMÍA SOCIAL, EL DESARROLLO SOCIO-ECONÓMICO Y LA CONSTRUCCIÓN EUROPEA

- 9.1. La Economía Social y la cohesión social
 - 9.2. La Economía Social y el desarrollo local y territorial
 - 9.3. La Economía Social y la innovación
 - 9.4. La Economía Social, la competitividad y la democratización de la función empresarial
 - 9.5. La Economía Social, el empleo y la corrección de los desequilibrios del mercado de trabajo
 - 9.6. Otras funciones de la Economía Social
 - 9.7. Debilidades de la Economía Social
 - 9.8. La Economía Social y la construcción europea
-

Introducción

El concepto de Economía Social viene íntimamente ligado a los conceptos de progreso y de cohesión social. La aportación que a la sociedad europea realizan las Cooperativas, las Mutualidades, las Asociaciones, las Fundaciones y otras Empresas sociales trasciende con creces la contribución que en términos estrictamente económicos el P.I.B. es capaz de reflejar, lo que no es poco. El potencial de generación de *valor añadido social* de este sector social es grande y su concreción multidimensional y marcadamente cualitativa, razón por la cual no siempre resulta de fácil percepción y cuantificación: de hecho, continúa desafiando a los métodos de evaluación de la riqueza y el bienestar⁷⁴.

Esa aportación neta de valor añadido social ha sido evidenciada y analizada a lo largo de los dos últimos decenios por numerosos estudios científicos e informes oficiales, incluidos aquellos emanados de las Instituciones Comunitarias⁷⁵. Estos estudios no sólo han contrastado la capacidad de la Economía Social para generar nuevas oportunidades para la sociedad, para regular importantes desequilibrios sociales y económicos, mejorando con ello el funcionamiento del sistema aliviando tensiones y problemas, y para contribuir a la consecución de múltiples objetivos de interés general, sino que también han reconocido a este sector social como un sector portador de un estilo de desarrollo que confiere primacía a las personas. Esa aportación, no siempre bien reconocida, contrasta con la del Sector Privado Tradicional Lucrativo, el sector institucional que, aunque eficiente económicamente, genera lo que los economistas denominan *fallos de mercado*, entre ellos, externalidades negativas (como las actividades contaminantes del medio ambiente), una creciente desigualdad en la distribución de la renta, desequilibrios regionales y desequilibrios en los mercados de trabajo y de servicios, especialmente en los servicios de bienestar social.

⁷⁴ CIRIEC-International publicará en breve un estudio internacional desarrollado por más de una veintena de investigadores y coordinado por la profesora Marie Bouchard sobre 'Métodos e indicadores de evaluación de la Economía Social'. Véase también Chopart et al (2006).

⁷⁵ Uno de los últimos informes hecho público es el del Parlamento Europeo (Parlement, Commission de l'emploi et des affaires sociales (2006): *Rapport sur un modèle social européen pour l'avenir*) en el que se reconoce explícitamente a la Economía Social como el tercer pilar del Modelo social europeo. Le antecedieron múltiples informes de ésta y otras Instituciones comunitarias (ver bibliografía, sección de documentos oficiales).

Desde el enfoque de la teoría económica ortodoxa, un adecuado reconocimiento de las externalidades positivas generadas por la Economía Social a la sociedad (Fraisie et al, 2001), en el sentido de beneficios sociales disfrutados por la sociedad pero cuyos costos son asumidos por grupos reducidos de individuos, justificaría la articulación de mecanismos compensadores hacia este sector, particularmente medidas de política pública.

Pero el papel de la Economía Social en las sociedades modernas no se reduce a su rol paliativo de las deficiencias de los otros dos sectores institucionales, el Público y el Privado Tradicional, ni a la generación de valores añadidos sociales de carácter sectorializados, sino que la Economía Social también conforma un espacio regulador del sistema⁷⁶, en aras a alcanzar un modelo de desarrollo social y económico más equilibrado (Demoustier, 2001)⁷⁷.

Los ámbitos donde mayor consenso científico, social y político existe en cuanto a reconocimiento de aportaciones de valor añadido social de la Economía Social son el empleo, la cohesión social, la generación de tejido social y económico, el desarrollo de la democracia, la innovación social y el desarrollo local. Los apartados siguientes tienen por objeto abordar con más detalle esas contribuciones de la Economía Social.

9.1. La Economía Social y la cohesión social

Probablemente uno de los roles más visibles e importantes de la Economía Social en Europa ha sido el de contribuir a la inclusión social en un contexto de creciente exclusión, un rol que tenderá a crecer en los próximos años.

Uno de los principales desafíos a los que se ha enfrentado la sociedad europea ha sido el de luchar contra la exclusión sociolaboral, en una sociedad en la que la integración social se logra fundamentalmente a través de la actividad laboral remunerada. Esta última no sólo confiere autonomía económica a la persona sino también dignidad, participación social y acceso a los servicios y prestaciones. Es así que los grupos sociales menos competitivos de la población, por razones de capacidad, cualificación o culturales, como son las personas con discapacidad física y psíquica, los parados de larga duración y ciertas minorías (p.ej. minorías étnicas, inmigrantes) han sido los principales excluidos.

En este contexto, complementando y, sobre todo, precediendo a la actuación pública en su lucha contra la exclusión social, la Economía Social ha demostrado una gran capacidad para integrar social y laboralmente a personas y territorios en situación de clara desventaja; ello ha sido particularmente constatable con las Asociaciones, Fundaciones, Empresas de inserción y otras Empresas sociales⁷⁸, que han reducido los niveles de pobreza y de exclusión (CIRIEC, 2000; Spear et al, 2001).

En un contexto de grandes transformaciones sociales y económicas, la Economía Social también está ofreciendo respuestas a las nuevas formas de exclusión, ligadas al acceso a servicios y actividades, como son la exclusión financiera y exclusión del consumo. Pero también constituye un cauce de participación en la vida pública de grupos sociales que presentan dificultades para que sus intereses sean atendidos. Así, a través de la Economía Social, la

⁷⁶ El papel regulador de la Economía Social se manifiesta en diferentes planos: en la definición de las actividades, en la accesibilidad a los servicios (geográfica, social, financiera y cultural), en su capacidad de ajuste entre servicios y necesidades, y en su capacidad para generar estabilidad en un contexto de economías eminentemente cíclicas (comentarios de Demoustier, 2006).

⁷⁷ La naturaleza y amplitud del espacio en el sistema social y económico conferido por los poderes públicos a la Economía Social, a través de las políticas públicas, como se ha señalado en la sección 7.2. del presente Informe, define la capacidad de este sector social para desempeñar esta función reguladora.

⁷⁸ Ver los casos, en el presente estudio, de Motivacio (Hungría), ONCE (España), Shelter (Reino Unido), Prospetiva (Italia)

sociedad ha incrementado su nivel de cultura democrática, ha dinamizado su grado de participación social (RedESMED, 2004) y ha conseguido dar voz y capacidad de negociación a grupos sociales anteriormente excluidos del proceso económico y del proceso de elaboración y aplicación de las políticas públicas, especialmente aquellas articuladas a nivel regional y local.

Un ejemplo paradigmático al respecto es el de las entidades de microcréditos, ideadas por el economista de Bangladesh Mohammed Yunus, Premio Nobel de la Paz, 2006: estas entidades, además de facilitar la inclusión financiera, han dado voz, capacidad económica y de negociación a las mujeres en países donde su posición social y económica era marginal.

Este rol de la Economía Social es plenamente convergente con el Modelo social europeo. Éste se ha caracterizado históricamente por su objetivo de garantizar niveles elevados de bienestar y de integración social, económica y política para todos los europeos mediante mecanismos tanto públicos como privados. Esta preocupación continúa marcando la agenda de la Europa ampliada, como demuestra el texto “La Estrategia de Cohesión Social”, aprobada por el el Comité de Ministros del Consejo de Europa en 2000 y revisada en 2004. Define la cohesión social como “la capacidad de la sociedad de asegurar, en el sentido de evitar las tendencias a las disparidades, el bienestar de todos sus miembros, incluidas las generaciones futuras”. Distingue, a su vez, cuatro dimensiones del bienestar: equidad de acceso, dignidad y reconocimiento, autonomía y desarrollo personal, participación e implicación. La Economía Social contribuye a hacer de la cohesión social un factor de competitividad.

9.2. La Economía Social y el desarrollo local y territorial

En un contexto internacional de creciente globalización y vulnerabilidad de los territorios devienen estratégicas las capacidades de movilización del potencial económico endógeno, de atracción de empresas foráneas, de anclaje del tejido empresarial y de construcción colectiva de nuevas sinergias para la dinamización global del territorio. En este escenario, las diferentes formas de Cooperativas (como las cooperativas agrarias, de trabajo asociado, de crédito y de integración), las Asociaciones y otras Empresas sociales han revelado ser activos fundamentales.

En efecto, como han ilustrado algunos de los casos estudiados en la sección precedente del presente Informe y múltiples estudios⁷⁹ (Comeau et al, 2001, Demoustier, 2005), la Economía Social presenta un gran potencial para activar procesos de desarrollo endógeno en zonas rurales, para reactivar áreas industriales en declive y para rehabilitar y revitalizar espacios urbanos degradados, en fin, para coadyuvar al desarrollo económico endógeno, renovar la competitividad de territorios y para facilitar la integración de éstos en los escenarios nacional e internacional, corrigiendo importantes desequilibrios espaciales.

Esa capacidad se ve respaldada por argumentos enmarcables dentro de los parámetros conceptuales de la teoría del desarrollo económico del ‘Nobel’ sueco Gunnar Myrdal, promoviendo procesos de desarrollo y acumulación a nivel local (*efectos spread*) y minimizando los *efectos backwash* o efectos de involución: a) dada su genuina lógica de distribución de beneficios y excedentes presentan una mayor propensión a reinvertir los beneficios en el mismo territorio que los genera, b) su capacidad para movilizar no sólo los actores mejor conocedores de su medio y mejor situados para activar iniciativas adecuadas sino también los recursos existentes a nivel local, c) su capacidad para crear y extender cultura emprendedora y tejido empresarial, d) para engarzar la generación y/o ampliación de actividad económica con las necesidades locales (p.e. servicios de proximidad) y/o con el tejido productivo local, e) para mantener actividades económicas con riesgo de desaparición por su falta de rentabilidad (p.e. artesanado) o por la fuerte competencia (industrias tradicionales), f) para generar capital social en

⁷⁹ Véanse también los estudios promovidos por el programa LEED de la OCDE (www.oecd.org/cfe/leed).

el sentido de Putnam, cimiento institucional fundamental para propiciar un desarrollo económico sostenido.

En lo anterior no se agota el valor añadido social de la Economía Social desde la perspectiva espacial. En un contexto de globalización, donde los procesos de deslocalización de actividades productivas desafían constantemente a los territorios, la Economía Social presenta una propiedad especial: Su genuino modo de control y de decisión, basado en el principio democrático y la participación ciudadana, tiende a situar en la sociedad civil del propio territorio (frente a los detentadores del capital) las riendas del proceso económico, generando un mayor anclaje de las empresas y una mayor autonomía de los territorios para definir su propio modelo de desarrollo.

9.3. La Economía Social y la innovación

No menos relevante es el papel de la Economía Social en los procesos de cambio de la sociedad europea. El contacto directo de este sector social con la sociedad le hace acreedora de una especial capacidad para detectar nuevas necesidades, para canalizarlas a las administraciones públicas y a las empresas privadas tradicionales lucrativas y, en su caso, para articular, creativamente, respuestas innovadoras.

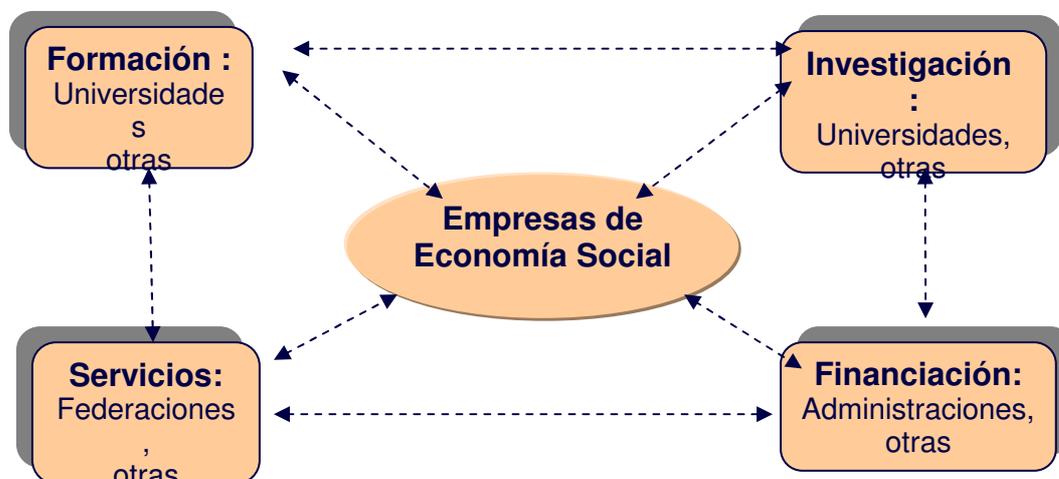
Así, en el siglo XIX las sociedades de socorros mutuos y las mutualidades fueron pioneras al dar respuesta a la necesidad de la nueva sociedad industrial de cubrir los riesgos sanitarios y ligados al mantenimiento de rentas de la clase obrera, conformando trascendentales innovaciones sociales e institucionales que precedieron el proceso de edificación de los sistemas públicos de seguridad social en Europa. El plural modo de acoplamiento de estas entidades de Economía Social a este proceso se tradujo en una pluralidad de modelos de seguridad social (AIM, 2003). Este ejemplo constituye, sin duda, un paradigma de referencia para varios de los nuevos países miembros de la Unión, cuyas sociedades se hallan en proceso de ampliación de sus propios Estados de bienestar (Swenner & Etheve, 2006).

En tiempos más recientes han emergido iniciativas innovadoras, lo que se ha denominado la Nueva Economía Social: al calor de la crisis del empleo en Europa, las empresas de inserción, en sus múltiples formas institucionales (como las cooperativas sociales italianas), han dado respuestas imaginativas a los problemas de inserción laboral de amplios colectivos de trabajadores, precediendo a las políticas públicas activas de empleo. Han surgido iniciativas económicas ciudadanas dirigidas a corregir las relaciones desiguales en el comercio internacional entre países ricos y pobres, como son las entidades especializadas en el comercio justo. Y han aparecido nuevas iniciativas en el sector financiero, marcadas por unos valores y unas reglas de funcionamiento ya sea más sensibles a los excluidos de la banca tradicional, p.ej. las entidades que ofrecen microcréditos a mujeres y grupos sociales vulnerables, o ya sea más sensibles a comportamientos éticos, como la banca ética (triodos bank, banca ética italiana), las Cigales francesas o las CDFI – *Community development finance institutions*, estructuradas muchas de ellas en la red INAISE.

Pero el potencial de innovación de la Economía Social no se agota en las dimensiones anteriores. En el ámbito de la innovación tecnológica, especialmente en contextos de articulación de sistemas de innovación de Economía Social (ver ilustración 9.1.), la generación y difusión de nuevos conocimientos e innovaciones ha mostrado mayores tasas de éxito. Un factor clave de dichos sistemas es la alianza estable entre los diferentes agentes de un territorio implicados en el fomento de la Economía Social, como son las administraciones con responsabilidad en la materia, las universidades, las federaciones y el propio sector empresarial de la Economía Social. Algunos ejemplos son el de Québec, el de Mondragón Corporación Cooperativa y el sistema CEPES-Andalucía en el sur de España. En fin, la Economía Social es capaz de desplegar las diferentes tipologías de innovación que identificara Schumpeter: de producto, de proceso, de mercado y

organizativa, especialmente esta última, también conocida como innovación social (Levesque, 2005).

Ilustración 9.1. Sistema de innovación de la Economía Social



Fuente: Adaptado de Levesque, 2005.

Esa capacidad de innovación también se ha hecho patente en el ámbito de los productos, en especial en los servicios de bienestar social como los servicios de ayuda a las personas dependientes y los servicios socioculturales. La teoría económica neoclásica ha justificado ventajas de la Economía Social en la oferta de este tipo de productos en relación a la economía pública y a la economía con fines de lucro con argumentos basados en la confianza en un contexto de información asimétrica entre agentes y basados en la satisfacción de demandas heterogéneas y en su elevado componente de bienes relacionales. Pero ello no sólo responde a su capacidad para articular ofertas que se adecuen a estas nuevas demandas insatisfechas sino a su capacidad para transformar valores y cultura reorientando el estilo de desarrollo (en el sentido de patrones de consumo, de producción y de organización).

No obstante, la innovación no ha recibido una financiación equilibrada por parte de las administraciones públicas y las instituciones privadas. Se ha privilegiado la financiación de la innovación tecnológica frente a otras formas de innovación, donde mayor protagonismo tiene la Economía Social.

9.4. La Economía Social, la competitividad y la democratización de la función empresarial

La aceleración del nivel de competencia en los mercados unida a la creciente globalización económica y a la concentración empresarial están modificando significativamente el escenario de operación de las empresas europeas. La necesidad de activar y mantener ventajas competitivas, de ajustar tecno-organizativamente empresas y sectores enteros y de ampliar la base empresarial son retos de primer orden para las economías europeas.

En ese contexto, las empresas de Economía Social han mostrado una gran capacidad de adaptación a las nuevas condiciones del mercado. No sólo han presentado, en general, análogos ratios de competitividad que las empresas privadas lucrativas tradicionales, sino que en muchos casos han superado sus competidores logrando imponerse en amplios mercados desplazando a los operadores privados tradicionales. Una estrategia de éxito ha sido la de articular grupos y redes empresariales (como son los casos del grupo Mondragón Corporación Cooperativa, los Consorcios italianos, o el grupo agroalimentario Anecoop, por citar algunos casos de éxito). Sin duda estos últimos casos han contribuido a ampliar la capacidad competitiva de los territorios

donde se ubican pero en muchos otros lo que ha logrado la Economía Social es mantener tejido empresarial en territorios en declive, a lo que no ha sido ajena su doble función económica de reciclaje de basura empresarial y de resolución del problema del relevo generacional en empresas familiares.

La Economía Social es también un vivero de nuevas y numerosas iniciativas empresariales y sociales, animadas por nuevos actores sociales sin experiencia previa en materia gerencial y organizativa, que han contribuido a ampliar y diversificar el tejido empresarial. Ello ha sido especialmente llamativo en aquellos territorios caracterizados por una pobre iniciativa empresarial tradicional, y a ampliar la base de directivos / empresarios, alumbrando incluso la figura de los “empresarios sociales”, cuya lógica económica y decisional no está orientada por el parámetro del capital y la maximización del beneficio. Este fenómeno ha coadyuvado a *democratizar la función empresarial*, actuando como mecanismo de contrapeso frente a la secular tendencia a la concentración empresarial en el Sector Privado Tradicional Lucrativo y a la concentración del proceso decisional.

Pero la competitividad de la Economía Social no se reduce al ámbito del mercado. También se aprecia en los cuasi-mercados de servicios de bienestar social y en el estricto no-mercado. Presentan, en contraste con el sector capitalista, ventajas comparativas de eficiencia en la asignación y producción de importantes grupos de servicios directamente ligados a las necesidades de la Sociedad. Son servicios que están experimentando una fuerte expansión en los últimos lustros y que continuarán creciendo en el futuro, como los servicios de atención a las personas mayores, a las personas disminuidas o de cuidado de la infancia, también los nuevos servicios educativos, sanitarios y socioculturales, además de otros servicios sociales como los de ayuda a refugiados y a otros colectivos desfavorecidos.

En unos casos el fallo asignativo del sector capitalista obedece a la existencia de situaciones de información asimétrica entre oferentes y demandantes, situaciones que confieren al oferente capitalista un incentivo para explotar esa ventaja informativa (Powell, 1987). Este incentivo se reduce o desaparece cuando el oferente es la Economía Social por razones como la existencia de identidad oferente-demandante en el caso de las entidades de usuarios, o la prohibición de distribuir beneficios en el caso de las organizaciones no lucrativas. En otros casos el fallo se produce porque se trata de demandas no solventes o con escasa capacidad económica, lo que desincentiva al oferente capitalista pues ve dificultades para maximizar beneficios. El objetivo de la Economía Social de dar servicio a los socios y/o a la colectividad (que no de lucro), por un lado, y su capacidad de movilización de voluntariado y de donaciones, por otro, son, en este ámbito, elementos que le permiten soslayar ese fallo. Finalmente, en otros casos, estos bienes presentan el carácter de bienes relacionales, es decir, de bienes donde la dimensión intangible, definida socialmente, es central en la determinación del nivel de calidad del output. Aquellas organizaciones, como las de Economía Social, que sean capaces de implicar efectivamente a los demandantes serán las que presentarán ventajas en la oferta de estos outputs.

9.5. La Economía Social, el empleo y la corrección de los desequilibrios del mercado de trabajo

En la regulación de los múltiples desequilibrios del mercado de trabajo es probablemente donde más visible y explícito se hace patente el valor añadido social de la Economía Social. No en vano tienden a ser las carteras ministeriales de trabajo y asuntos sociales de los gobiernos europeos las competentes en materia de fomento de la Economía Social. La propia Estrategia de Lisboa de la Unión Europea reconoce explícitamente a la Economía Social como un eje fundamental de su política de empleo.

En concreto, la Economía Social ha contribuido a crear nuevos empleos, a mantener puestos de trabajo en sectores de actividad y en empresas en crisis y/o amenazadas de cierre, a

incrementar el nivel de estabilidad del empleo, a emerger empleos desde la economía informal hacia la oficial, a mantener oficios (p.ej. artesanía) y explorar nuevas profesiones (p.ej. educador social) y a desarrollar trayectorias de inserción laboral de colectivos especialmente desfavorecidos y ubicados en procesos de exclusión social (véase Demoustier en CIRIEC, 2000). En los últimos decenios los datos estadísticos han demostrado que se trata de un potente sector generador de empleo en Europa, con mayor sensibilidad al empleo que los otros sectores de la economía, como puede apreciarse en las tablas siguientes.

La Economía Social contribuye a corregir tres principales desequilibrios del mercado de trabajo: el paro, la inestabilidad del empleo y la inempleabilidad y exclusión sociolaboral de parados. Tradicionalmente, han sido las cooperativas de trabajo asociado y otras empresas controladas o propiedad de sus trabajadores las que han desempeñado un papel más activo en este ámbito. Durante los periodos de crisis, ante la situación económica crítica de las empresas industriales en las que trabajaban, numerosos grupos de trabajadores han optado por transformar o reactivar esas empresas bajo forma de cooperativas al objeto de mantener sus puestos de trabajo. En estos periodos, en un contexto de destrucción de puestos de trabajo las empresas de trabajo asociado aumentaron su empleo directo. Como ha sido señalado (Tomás-Carpi, 1997), la Economía Social presenta una sensibilidad del empleo a la variación de la producción y la demanda global y sectorial (lo que los economistas denominan elasticidad-renta del empleo) significativamente menor a la del sector privado lucrativo en las fases descendentes del ciclo económico y de madurez del producto. Pero también durante las fases expansivas del ciclo económico, como el segundo quinquenio de los noventa, la Economía Social ha creado empleo directo en proporciones significativamente superiores al resto de la economía.

Esta mayor sensibilidad al empleo de la ES es constatable en Italia y en España durante la década de los noventa, como demuestran las Tablas 9.1. y 9.2. En efecto, en ambos países latinos se comprueba como el empleo global en la ES ha crecido proporcionalmente más que en el resto de la economía nacional y que esta situación se ha dado tanto en los periodos recesivos (1990-95) como en los expansivos (1995-2000).

Tabla 9.1. Evolución del empleo en las empresas de la Economía Social (cooperativas y sociedades laborales) y en el conjunto de la economía española

Situación profesional	Empleados (miles)			Variación del empleo (%)		
	1990	1995	2000	1995/1990	2000/1995	2000/1990
Empleados por cuenta propia	3.305,20	3.103,50	2.964,80	-6,10	-4,47	-10,30
Asalariados	9.273,50	8.942,70	11.508,90	-3,57	+28,69	+24,10
Sector Público	2.106,10	2.121,60	2.339,80	+0,07	+10,28	+11,10
Sector Privado	7.167,40	6.821,10	9.169,20	-4,83	+34,42	+27,93
Total empleo en la economía española	12.578,70	12.046,20	14.473,70	-4,23	+20,15	+15,06
Total empleo en empresas de Economía Social	224,07	254,24	353,93	+13,46	+39,21	+57,95

Fuente: *Libro Blanco de la Economía Social en España*. (J. Barea y J.L. Monzón, Dres.), MTSS, Madrid, 1992; e INE: Encuesta de Población Activa. España.

Tabla 9.2. Evolución del empleo en las cooperativas, en las instituciones no lucrativas y en el conjunto de las empresas italianas. 1991-2001.

	Empleos, 1991	%	Empleos, 2001	%	Variación 01/91 %
Cooperativas	584.322	3,3	935.239	4,8	60
Cooperativas sociales	27.510	0,2	149.147	0,8	442
Instituciones no lucrativas	250.386	1,4	339.376	1,7	36
Total empresas de Italia	17.976.421	100	19.410.556	100	8

Fuente: Istat, Censimenti Industria e Servizi, 1991 & 2001. Italia.

Nuevas entidades de Economía Social, como las cooperativas sociales y otras entidades voluntarias ubicadas en los denominados nuevos yacimientos de empleo, como los servicios sanitarios y sociales y también los servicios educativos, culturales y de investigación, están teniendo un papel muy dinámico en la creación de empleos en Europa (ver Tabla 9.3.). Estas organizaciones están revelando una importante capacidad creativa en el mercado de trabajo, desarrollando itinerarios de empleo desde el voluntariado al trabajo remunerado, agrupando horas de trabajo y explorando nuevos servicios regulándolos laboralmente (p.e. reconociendo nuevas profesiones, liderando el establecimiento de convenios colectivos, etc.), además de crear puestos de trabajo directos.

No menos importante es la capacidad de la Economía Social, especialmente las denominadas empresas de inserción, los centros especiales de empleo y las cooperativas sociales (véase la Tabla 9.2. para el caso italiano), para integrar en el mercado de trabajo a colectivos con especiales dificultades de empleabilidad, como las personas minusválidas psíquicas o físicas estructurales o las personas 'minusválidas sociales', las cuales, tras haber sido excluidas largos periodos del mercado de trabajo, han experimentado trayectorias laborales y sociales degenerativas, con tendencia a ubicarse en situaciones de marginación y pobreza. Finalmente, la ES también ha contribuido a la terciarización y a la feminización de los empleos en Europa.

Tabla 9.3. Indicadores de evolución del empleo en algunos países europeos y en algunas organizaciones de Economía Social

Asociaciones del sector sanitario y social		
País	Número de empleos	Evolución del empleo
Alemania	1 120 000	+ 3% anual
Dinamarca	59 198	+ 0,7% anual
Francia	690 726	+ 5,5% anual
Portugal	44 213	+ 6,5% anual
Reino Unido	245 000	+ 5% anual
Suède	22 000	+ 8 % anual
Asociaciones del sector educativo y de investigación		
País	Número de empleos	Evolución del empleo
Alemania	168 000	+ 4,5 % de 1990 a 1995
Dinamarca	63 494	+ 4,5 % anual (+ 15% de 1994 a 1997)
Francia	104 623	
Reino Unido	587 000	+ 10% anual (+ 78% de 1990 a 1995)

Fuente: CIRIEC (2000)

9.6. Otras funciones de la Economía Social

La enumeración anterior de funciones de la Economía Social no es exhaustiva, son a destacar, también, sus contribuciones a la distribución equitativa de la renta y la riqueza, a la construcción y a la oferta de servicios de bienestar social (como los servicios sociales, de salud y de seguridad social), al desarrollo sostenible, al desarrollo de iniciativas cívicas y de implicación ciudadana, a la profundización en la democratización y al incremento de la eficacia de las políticas públicas.

La Economía Social presenta mecanismos específicos que le confieren una singular capacidad para distribuir más igualitariamente la renta y la riqueza a como lo hace la empresa capitalista tradicional. Estos mecanismos guardan estrecha relación con los modos de distribución de los beneficios y excedentes que generan estas empresas y entidades y con algunos tipos de

recursos económicos que alcanzan a movilizar, genuinos de este sector institucional: Se trata en las cooperativas, de sus reglas de distribución de los beneficios, que priman a las personas, al uso de los servicios y al factor trabajo frente al factor capital, y en las organizaciones altruistas, del trabajo voluntario y de las donaciones privadas que consiguen atraer y que se traducen en transferencias desde capas sociales de mayor renta hacia aquellas de menor renta.

En la oferta de servicios sociales, de salud y de seguridad social, las entidades mutualistas han jugado históricamente un papel clave, precediendo generalmente la iniciativa pública. En los últimos años la reconfiguración de los modelos de Welfare State en varios países europeos está orientada a ampliar los niveles de calidad y de acceso a estos servicios, para lo cual se pretende incrementar la concurrencia de los actores privados, especialmente de los agentes de la Economía Social. En los nuevos países miembros de la Unión, de Europa Central y del Este, las mutualidades pueden desempeñar un importante papel a este respecto, como lo hacen en la Europa del 'Oeste' (Swenner & Etheve, 2006). La mutua Vzajemna (ver Caso 15, sección 8 del presente Informe), en Eslovenia, constituye un caso paradigmático: presta servicios de salud al 80% de los usuarios del país.

El estilo de vida y de desarrollo de una sociedad es determinante en la definición del binomio ser humano - medio ambiente. A este respecto, el patrón dominante en los países más avanzados se ha revelado incompatible con las exigencias de autorreproducción de los ecosistemas naturales. Introducir un nuevo estilo de desarrollo, más respetuoso con el medio ambiente resulta necesario. Este elemento revaloriza el papel del cambio cultural y valorativo y con él de la educación. En este campo, la Economía Social, el tejido asociativo en particular, constituye un vector clave por los valores que le informan, por su práctica democrática y más equitativa y por su capacidad educativa.

Con la Economía Social se desarrollan también las iniciativas cívicas y de implicación ciudadana. Por su propio funcionamiento y lógica cotidiana de decisión, la Economía Social constituye en sí misma un mecanismo eficaz de profundización y dinamización de la *democracia deliberativa*. Es una auténtica escuela práctica en el ejercicio de la democracia y de la vida política, que genera experiencia de participación y corresponsabilidad de los ciudadanos en actividades económicas no estrictamente privadas, que extiende una cultura de participación, que enriquece el debate y crea opinión pública. Esta función de la Economía Social es especialmente relevante en los nuevos países miembros de la Europa Central y del Este.

La Economía Social es funcional con el desarrollo de la democracia participativa; define una lógica de representación y de decisión más acorde con unos objetivos democratizadores que la de los grupos de presión tradicionales (los denominados *lobbies*). A diferencia de estos últimos, donde impera la asimetría de poder entre agentes económicos que encierra el germen de la desigualdad política y económica, en la Economía Social, las reglas reposan en la democracia (principio democrático de una voz = un voto en las cooperativas) y en el *empowerment* en el sentido canadiense, basado éste en la defensa de los intereses de los más débiles de la sociedad (caso de numerosas "ONG").

Los agentes que ostentan las categorías de beneficiario y de dominante (en el sentido de Gui) en la Economía Social proceden o están en contacto directo con la sociedad civil, sus intereses y necesidades, al menos cuando la Economía Social mantiene sus señas de identidad sin desnaturalizar. La fuerte conexión Sociedad - Economía Social hace de ésta especialmente *conocedora* de y *sensible* a los intereses y necesidades de aquella y capaz de promover la *implicación* y *corresponsabilidad*, propiedades muy relevantes para el Estado, a las que debe añadirse su peculiar *modo de asignación de recursos y de distribución de beneficios*, que privilegia a las personas y a la reinversión en las actividades económicas de interés social.

La introducción de la Economía Social en el proceso político-económico permite al Estado beneficiarse de las propiedades de la primera, redundando no sólo en un incremento de la democracia efectiva sino de la eficacia de la política económica por diversas razones:

(a) Por su mayor proximidad, y por tanto conocimiento de los problemas y necesidades sociales y de las eventuales soluciones, involucrar a la Economía Social en la fase de diseño de la política económica permite ‘acertar’ mejor en la elección de objetivos e instrumentos.

(b) Por su mayor sensibilidad hacia los intereses y necesidades de la Sociedad, la Economía Social es capaz de detectar más rápidamente las nuevas demandas sociales así como de urdirle respuestas satisfactorias inmediatas. El Estado puede beneficiarse de esta labor de pionerismo.

(c) Por su carácter privado y su sensibilidad social, puede incrementar el radio de acción pública allá donde, por diferentes razones, ésta presenta limitaciones. Dos casos ilustran este fenómeno. El primero es el de los servicios sanitarios y educativos dirigidos a inmigrantes ilegales. Estos servicios no pueden ser librados por la Administración mientras no cambie la regulación, aunque la sociedad los apruebe. El segundo es el caso de la actuación económica de un Estado que, estando regulada, no es aceptada por una sociedad (o por colectivos de esa sociedad) por considerar aquel poder ilegítimo (por ejemplo, es el caso del gobierno británico en áreas de Irlanda del Norte). En ambos ejemplos la intermediación de la Economía Social permite superar los límites de la acción del Estado.

(d) Por su capacidad para promover la implicación y la corresponsabilidad de la sociedad, el involucrar a la Economía Social en el proceso político-económico permite: incrementar el grado de aceptación de las medidas de política económica, en tanto que las asumen como propias al participar en su proceso de elaboración y aplicación; permite al Estado movilizar más recursos de los que él mismo moviliza; permite abrir nuevas posibilidades para la implementación de eficaces políticas de reactivación de la demanda en economías abiertas, especialmente cuando se realizan a nivel local y con los servicios de proximidad como eje.

(e) Finalmente, la colaboración del Estado con la Economía Social, dado el modo de asignación de recursos y de distribución de esta última, asegura al primero que los fondos públicos destinados a las diferentes políticas, y en especial a las políticas sociales, no sean desviados y apropiados por intereses privados (Vienney, 1994).

9.7. Debilidades de la Economía Social

La Economía Social no constituye, por sí sola, una panacea para Europa. Importantes problemas específicos, tanto de orden macroeconómico como microeconómico, limitan su potencial.

Desde la perspectiva macroeconómica, un primer problema se sitúa en la exacerbada atomización del sector y de las iniciativas y en las resistencias estructurales a la agrupación. La acusada heterogeneidad de orígenes, de culturas, de trayectorias y de problemáticas a las que deben de hacer frente las empresas y entidades de ES tienden a dar prioridad a la visión del sector de actividad económica, y por tanto a la fragmentación, sobre la visión colectiva del conjunto de esta realidad social, limitando con ello su capacidad para emprender y desarrollar estrategias globales de desarrollo del sector a nivel nacional y europeo.

Un segundo problema es la estructural tendencia de las entidades de ES a ver desnaturalizadas sus especificidades, y cuando no, a su transformación en empresas tradicionales lucrativas, para aquellas empresas de Economía Social que más inmersas en el mercado se encuentran, y a su instrumentalización, cuando no dependencia (especialmente financiera), respecto de las administraciones públicas cuando su relación habitual es con los poderes públicos. Este fenómeno se conoce como *isomorfismo organizativo*. Si pretende realmente desplegar todo su potencial, la ES debe crear mecanismos de resistencia a la banalización y articular mecanismos de desarrollo autosostenido que eviten su dependencia respecto de los otros dos sectores y establecer alianzas.

Desde la perspectiva microeconómica, los problemas con tendencia a aparecer son de diversa índole e inciden desigualmente sobre las familias de entidades que integran la ES. Un primer problema, probablemente el más importante, es de carácter estrictamente económico-financiero: su tratamiento desfavorable al factor capital, al que sitúa en segundo plano tanto en el proceso de decisión como en la distribución de los beneficios, hace que éste no se sienta atraído por invertir en este tipo de empresas y entidades, agudizando sus problemas de financiación. La ES ha tenido que innovar ideando instrumentos financieros para tratar de soslayar este problema.

Un segundo problema es de índole decisional: desde un ángulo, existen diversas fuerzas que tienden a desafiar y desdibujar el modelo participativo y democrático de gobierno (Chaves et al, 2004), mientras desde otro ángulo, fallos en la participación pueden generar problemas de ineficacia decisional o incluso problemas de dilema del líder. Este último se traduce en la amenaza de verse dotada la Economía Social de insuficientes recursos humanos estratégicos. Otro problema deriva del riesgo de ver introducidas en las entidades de ES a personas buscadoras de rentas (Tomás Carpi, 1992).

Un segmento de entidades de ES, las organizaciones voluntarias, presentan algunos fallos adicionales, que la teoría de las *non profit organizations* (véase Powell, 1987) ha tipificado como fallos del sector no lucrativo. Se trata, en concreto, además de la ya citada debilidad o insuficiencia financiera generalizada que aqueja a este sector, del amateurismo filantrópico característico de los recursos humanos voluntarios, del paternalismo filantrópico y del particularismo filantrópico.

9.8. La Economía Social y la construcción europea

La ES no ha sido históricamente ajena al proyecto de construcción de Europa: desde el Tratado de Roma, en el que se reconocían explícitamente a las cooperativas como formas de emprender, hasta el proyecto de Constitución Europea, donde se hace una referencia a la economía social de mercado⁸⁰. Para alcanzar las cotas de bienestar y de progreso de que gozan los países del ‘Oeste’ de la Unión el modelo social y económico europeo ha necesitado la aportación de la ES: ésta ha sabido ocupar un espacio equilibrador de lo económico y de lo social, mediador entre las instituciones públicas y la sociedad civil, regulador de desequilibrios sociales y económicos, dentro de una sociedad y economía plural⁸¹. Los nuevos países miembros están interesados en desarrollar este ‘Tercer pilar’ si desean adherirse a este modelo europeo de desarrollo.

Las economías y sociedades de estos nuevos países miembros se encuentran inmersas en largos procesos de transición desde sistemas de planificación comunista a economías de mercado reguladas. Los ajustes experimentados en los últimos lustros han tenido serias consecuencias en sus respectivas ES nacionales, en especial, en el sector cooperativo, instrumentalizado durante muchas décadas y durante el propio proceso de transición al mercado. Pero, contrariamente a lo que algunos preveían, no se ha producido un desmantelamiento a gran escala de este sector. Por el contrario, las dinámicas han sido muy desiguales según los sectores de actividad económica y los países, y en muchos casos se asiste incluso a activos procesos de renacimiento y desarrollo (Jeantet, 2004; Borzaga & Spear, 2004). En lo que se refiere a los sectores de mutuas, asociaciones y fundaciones, su situación es diametralmente diferente de las anteriores: Después de medio siglo de virtual desaparición, están experimentando una lenta expansión y redescubrimiento, *pari passu* al desarrollo de la sociedad civil de estos países, de sus movimientos sociales y sindicales. El hecho de gozar de buena imagen en la actualidad en estas

⁸⁰ Si bien el concepto de economía social de mercado de este Texto Constitucional no se corresponde con la concepción de Economía Social del presente Informe.

⁸¹ Economía plural en el sentido de economía donde conviven múltiples formas institucionales: públicas, privadas capitalistas y privadas de economía social.

sociedades constituye otro elemento ventajoso, a diferencia de lo que sucede con las cooperativas.

En este contexto, la propia ES europea ha ido urdiendo iniciativas propias, al margen de las que se han activado desde las administraciones públicas, en pro del fomento de la ES en estos nuevos países miembros y de su articulación con los movimientos más maduros de la ES de los países de la Europa del 'Oeste'. Algunos ejemplos son, por un lado, la iniciativa CoopEst, una sociedad financiera creada por siete instituciones de ES de Bélgica, Francia, Italia y Polonia y la iniciativa del Credit Coopératif y del Instituto de Desarrollo de la ES francés, al objeto de cofinanciar con entidades de crédito locales el desarrollo de empresas de ES de Europa Central y del Este, y por otro lado, las iniciativas de Mutuas belgas de creación de mutuas en Letonia y Polonia⁸² para la provisión de servicios sanitarios y farmacéuticos.

A los anteriores procesos de ajuste, propios de estos países, se suman los desafíos de las transformaciones generales en el entorno social y económico a nivel mundial: los cambios en los mercados, crecientemente globalizados, caracterizados por una intensificación de la competencia y por procesos de descentralización y deslocalización productiva; los cambios en los modos de actuación pública, caracterizados por una creciente desregulación y privatización progresiva de servicios públicos⁸³, y la emergencia de nuevas necesidades sociales (envejecimiento de la población, reto de los flujos migratorios, el reto medioambiental, etc.). Este escenario plantea tanto oportunidades para la expansión de la Economía Social como serias amenazas a su propia pervivencia en algunos sectores.

En síntesis, aun considerando los anteriores problemas, merced a su función reguladora e integradora, la Economía Social puede, desde una perspectiva europea, contribuir al desarrollo social y económico futuro de Europa y a una adecuada y rápida integración de los nuevos países miembros al modelo social europeo.

⁸² Véase el caso de Flandria en el Capítulo 8 del presente Informe.

⁸³ La Economía Social es un sector institucional muy sensible a los cambios en los modos de regulación y financiación pública.

CAPÍTULO 10.

DESAFÍOS Y TENDENCIAS

10.1. La Economía Social: un sector emergente en el seno de una sociedad plural

La principal y más importante tendencia que se aprecia en la evolución reciente de la Economía Social es su consolidación en la sociedad europea como un *polo de utilidad social*, entre el sector capitalista y el sector público, constituido por una gran pluralidad de actores, cooperativas, mutuas, asociaciones, fundaciones y otras empresas y organizaciones similares.

El movimiento asociativo de los ciudadanos está conociendo un gran crecimiento promoviendo iniciativas empresariales solidarias orientadas a la producción y distribución de bienes sociales o preferentes, apreciándose una colaboración cada vez mayor entre asociacionismo y cooperativismo en el desarrollo de muchos de sus proyectos y actividades, como ocurre en el caso de las empresas sociales. La capacidad de estas iniciativas para resolver las *nuevas necesidades sociales* que han aparecido en los últimos decenios ha revitalizado la importancia de la ES.

Pero la ES no sólo ha afirmado su capacidad para contribuir eficazmente en la resolución de los nuevos problemas sociales sino que se ha consolidado en sectores tradicionales como la agricultura, el trabajo asociado, los servicios, el consumo y las actividades financieras y mutualistas. Es decir, la ES también se está proyectando como una institución necesaria para la estabilidad y sostenibilidad del crecimiento económico, el ajuste entre los servicios y las necesidades, la valorización de la actividad económica al servicio de las necesidades sociales, la distribución más equitativa de la renta y la riqueza, la corrección de desequilibrios en el mercado de trabajo y la profundización de la democracia económica.

La nueva ES se está perfilando como un sector emergente, cada vez más imprescindible para dar respuesta adecuada a los nuevos retos de la economía y la sociedad global, retos y desafíos que están en la base del creciente interés por el papel que la *nueva* ES puede desempeñar en la sociedad del bienestar.

10.2. La necesaria identificación conceptual de la ES

Un desafío que debe acometer sin demora la ES es el de poner fin a su *invisibilidad institucional*. Una invisibilidad que no sólo se explica por el carácter emergente de la ES como nuevo sector del sistema económico sino también por la falta de identificación conceptual de la misma, es decir, por la carencia de una definición clara y rigurosa de las características comunes de las diferentes clases de empresas y organizaciones de la ES y de los rasgos específicos que permiten distinguirlas del resto de entidades.

A este respecto puede apreciarse en los últimos años un proceso de progresiva identificación conceptual de la ES en el que convergen tanto los actores y protagonistas de la misma a través de sus organizaciones representativas como las entidades científicas y políticas. En este Informe se presenta un concepto de ES que desarrolla los criterios establecidos por el “Manual de la Comisión Europea para la elaboración de Cuentas Satélite de las empresas de Economía Social” que, a su vez, convergen con los planteamientos formulados por la literatura económica reciente y por las entidades representativas de la ES.

10.3. La identificación jurídica de la ES y su reconocimiento en las cuentas nacionales

La identificación conceptual de la ES permitirá hacer frente al desafío de su identificación jurídica en la UE y en los Estados miembros. Aunque en algunos países europeos y en el propio

ámbito de la UE la ES aparece reconocida como tal en diferentes textos legales junto a alguno de sus protagonistas, es necesario avanzar en la delimitación jurídica del ámbito de la ES y de los requisitos que deben verificar sus integrantes para evitar la banalización de sus rasgos identitarios y la pérdida de su utilidad social.

La puesta en marcha de un *Estatuto Jurídico de la ES* y el establecimiento de eficaces barreras legales de entrada es necesario para que ninguna organización extraña a la ES pueda beneficiarse de economías de opción jurídica y de las políticas públicas de fomento de la ES.

Este informe también ha puesto de manifiesto la creciente importancia cuantitativa de la ES con más de 11 millones de empleos directos lo que supone un 6% del total del empleo de la UE. Esta importancia contrasta con la invisibilidad de la ES en las cuentas nacionales cuya superación constituye otro importante desafío.

Las normas de contabilidad nacional actualmente en vigor, elaboradas en el apogeo de los sistemas de economía mixta, no reconocen a la ES como un sector institucional diferenciado, lo que dificulta la realización de estadísticas económicas periódicas, precisas y fiables sobre los diferentes agentes que la integran. En el ámbito internacional, los heterogéneos criterios utilizados para la elaboración de estadísticas impiden la realización de análisis comparativos y restan autoridad a los planteamientos que ponen en valor la evidente contribución de la ES al logro de los grandes objetivos de política económica.

La reciente elaboración por parte de la Comisión Europea del ya mencionado “Manual para la elaboración de cuentas satélite de las empresas de Economía Social” constituye un paso muy importante para el reconocimiento institucional de una parte de la ES en los sistemas de contabilidad nacional. Dicho Manual desarrolla la metodología que permitirá elaborar en toda la UE estadísticas fiables y armonizadas en el cuadro de la Contabilidad Nacional (SEC 1995) sobre cinco grandes grupos de empresas de la ES: a) cooperativas; b) mutuas; c) grupos empresariales de la ES; d) otras empresas similares de la ES y e) instituciones sin fines de lucro al servicio de las empresas de la ES.

El desafío que debe afrontar la ES europea en este terreno es doble: en primer lugar, las organizaciones representativas de la ES deben actuar ante la Comisión Europea y en cada uno de los Estados miembros para que las propuestas del Manual sean efectivamente desarrolladas. En concreto para conseguir la creación en cada Estado miembro de la UE de un *Registro Estadístico de Empresas de Economía Social* a partir de los criterios delimitadores establecidos en el Manual para que se elaboren las cuentas satélite de las empresas incluidas en los respectivos registros.

En segundo lugar, deben promoverse iniciativas que permitan elaborar estadísticas fiables y armonizadas sobre el amplio sector de la ES que no está contemplado en el Manual de la Comisión Europea. Dicho grupo está constituido mayoritariamente por asociaciones y fundaciones, entidades contempladas en el “Handbook on Non-profit Institutions in the System of National Accounts” de las Naciones Unidas. Dicho Handbook incluye a muchas entidades no lucrativas que no forman parte de la ES, pero de las estadísticas del sector no lucrativo elaboradas con los criterios del Handbook podrían desagregarse las correspondientes a las entidades no lucrativas que verifican las características identitarias de la ES, tal y como ha sido definida en este Informe.

10.4. La vertebración asociativa de la ES

El carácter plural y multiforme de la ES requiere la presencia de sólidas organizaciones representativas de los diferentes grupos de empresas y organizaciones que la integran. Sin embargo, la identidad compartida por todas ellas y el núcleo de intereses comunes que la aglutina plantean la necesidad y conveniencia de acometer decididos procesos de vertebración asociativa de toda la ES, tanto en los correspondientes ámbitos nacionales como en el plano transnacional europeo. Cuanto más visible y potente sea la imagen colectiva proyectada por la ES más

posibilidades de desarrollo y de actuación eficaz tendrán todos y cada uno de los grupos de agentes que la constituyen.

10.5. La ES y el diálogo social

El reconocimiento de la ES como interlocutor específico en el diálogo social constituye un desafío de gran calado.

La ES se ha configurado como una importante institución de la sociedad civil que contribuye de forma significativa a la vertebración de su tejido asociativo y al desarrollo de la democracia participativa. Pero, al mismo tiempo, la ES constituye un poderoso actor económico y social cuyas características específicas escapan al clásico esquema de empleadores–empleados y exigen un reconocimiento expreso de la ES como interlocutor social.

En la segunda mitad del siglo XX las mesas de diálogo para concertar las políticas públicas, sobre todo las de rentas, tenían como grandes protagonistas a los poderes públicos, la patronal y los sindicatos, en un contexto de apogeo de los sistemas de economía mixta. Sin embargo, hoy en día la economía se ha hecho más plural y eso exige que en el diálogo social participen directamente todos los sectores implicados: patronal, sindicatos, poderes públicos y ese otro gran conjunto de actores socio-económicos, emprendedores y empleadores, que constituye la nueva ES y que despliega un creciente protagonismo en las sociedades avanzadas.

Junto a las clásicas *Mesas de negociación colectiva*, deben proponerse *Mesas de diálogo social*, más acordes con el nuevo escenario económico de comienzos de siglo, que acojan en su seno a los *agentes de la ES*.

10.6. La ES y las políticas públicas

Desde hace más de dos decenios las instituciones europeas, Parlamento, Comisión y Comité Económico y Social, han reconocido la capacidad de la ES para corregir importantes desequilibrios económicos y sociales y contribuir al logro de diversos objetivos de interés general. Recientemente el Parlamento Europeo ha identificado a la ES como pilar básico y clave de bóveda del modelo social europeo (*clé de voûte du modèle social européen*).

En consecuencia con lo anterior, los países miembros y la Comisión Europea, más allá de lo realizado hasta ahora, deben asumir compromisos concretos para que la ES no sea sólo un eficaz instrumento para el logro de determinados objetivos públicos de interés general, sino que, ella misma, es decir, el cooperativismo, el mutualismo, el asociacionismo y las iniciativas de interés general promovidas desde la sociedad civil, constituya un objetivo en sí mismo considerado, indispensable para la consolidación de una sociedad avanzada y de los valores asociados al modelo social europeo. En este punto las organizaciones representativas de la ES tienen un importante papel a jugar desplegando iniciativas y propuestas entre las instituciones de la UE, partidos políticos, sindicatos, universidades y otras organizaciones representativas de la sociedad civil.

10.7. La ES y los mercados: competitividad y cohesión social

La evolución reciente y futura de la ES europea se halla fuertemente condicionada por las transformaciones en el entorno en el que operan, en particular por los cambios en los mercados crecientemente globalizados y que, cada vez más, se caracterizan por una intensificación de las competencias, por procesos de descentralización y deslocalización productiva y por cambios en los modos de actuación pública, con una clara tendencia a la desregulación y privatización progresiva de servicios públicos. Estos cambios, junto a la emergencia de nuevos problemas sociales (envejecimiento de la población, flujos migratorios masivos, etc.) no sólo plantea oportunidades para la expansión de la ES sino también desafíos y amenazas para alguno de sus ámbitos de actuación.

Las diferentes empresas y organizaciones que forman parte de la ES se enfrentan al desafío de integrar en sus actuaciones procesos productivos eficientes y objetivos de bienestar social. Los actores de la ES deben acometer sin demora el desarrollo de estrategias competitivas, acordes con las nuevas exigencias de los mercados, cada vez más competitivos, y que les permitan configurarse como instrumentos útiles para el bienestar de sus miembros y el fortalecimiento de la cohesión social.

Entre estas estrategias competitivas deben ocupar un lugar destacado la puesta en escena de redes y alianzas empresariales, la creación de nuevos medios de financiación de las empresas, la innovación de productos y procesos y el impulso de políticas formativas y de desarrollo del conocimiento.

10.8. La ES, la nueva Europa ampliada y el desarrollo de un espacio euromediterráneo integrado

La UE concede una gran importancia al objetivo de consolidar un espacio integrado europeo en el que se reduzcan y eliminen lo antes posible las desigualdades sociales y económicas existentes entre la antigua UE de los 15 y la UE ampliada a los 12 nuevos países del Este y del Sur de Europa, desigualdades que, entre otras consecuencias, han provocado importantes flujos migratorios del Este al Oeste en el seno de la UE. Junto al fortalecimiento de la cohesión social en el seno de la UE otro desafío que se plantea es el impulso de un espacio integrado euromediterráneo que se traduzca en una zona de prosperidad y de estabilidad. Para ello es necesario consolidar Estados democráticos en todos los países ribereños del Mediterráneo y ampliar el tejido productivo promovido desde la sociedad civil en los países del Sur.

En estos países, el elevado ritmo de crecimiento de la población, junto a otras razones estructurales impide que el crecimiento económico de los mismos conduzca a un aumento del nivel de vida de la mayoría de la población, lo que explica que la región euromediterránea y la UE se hayan convertido en una de las principales zonas geográficas en términos de tamaño e intensidad de los movimientos migratorios, que también se ven agrandadas por importantes grupos de población originaria de Iberoamérica, de países subsaharianos y de países del sudeste asiático.

Por sus características específicas, los actores de la ES pueden desempeñar un relevante papel tanto en los procesos de integración de la población inmigrante como en el desarrollo de flujos comerciales en el seno de la UE y entre ésta y la ribera sur del Mediterráneo.

10.9. Sistema educativo, redes de investigación e intercambio, universidad y ES

Los sistemas educativos de la Unión Europea están llamados a desempeñar una relevante función en el fomento de la cultura emprendedora y en la democratización de la economía mediante proyectos formativos que estimulen las iniciativas empresariales sustentadas en los valores característicos de la ES. A su vez, el desarrollo de nuevos productos y procesos de innovación en las empresas de la ES requiere por parte de éstas el impulso de iniciativas de colaboración con los centros universitarios de generación y transmisión de conocimientos. Las redes de investigadores y las redes de intercambio entre éstos y los profesionales de la ES contribuirán, como lo han venido haciendo estos últimos años, a ampliar las necesarias bases de conocimientos específicos propios de la ES y a difundirlos por Europa.

10.10. Identidad y valores de la ES

La nueva ES se está configurando en la Unión Europea como un *polo de utilidad social* en un sistema de economía plural, junto a un sector de economía pública y otro de economía capitalista.

El desafío al que debe hacer frente la ES es el de superar los riesgos de banalización de sus rasgos identitarios que son los que le confieren una específica utilidad social. Para ello, los actores de la ES deben profundizar en los valores que configuran su núcleo común de referencia, utilizar todas las palancas sociales y culturales que sintonizan con dichos valores para afirmar su propio perfil institucional y lograr un efecto multiplicador de su potencialidad económica y social.

Los desafíos y tendencias que acaban de enumerarse constituyen, más que un decálogo conclusivo, una propuesta abierta de debate, un punto de arranque y reflexión para la nueva etapa que se abre en Europa con las recientes ampliaciones de la Unión.

Una nueva etapa y una nueva economía social a cuyos actores corresponde, legítimamente, todo el protagonismo y toda la responsabilidad a la hora de definir los perfiles que le son propios y los objetivos estratégicos que debe asumir para desempeñar un papel de primer orden en la construcción europea.

BIBLIOGRAFÍA

DOCUMENTOS OFICIALES DE LA UNIÓN EUROPEA

- CESE - Comité Économique et Social des Communautés Européennes (1986): *Les Organisations Cooperatives, Mutualistes et Associatives dans la Communauté Européenne*, Office Des Publications Officielles Des Communautés Europeennes – Editions Delta, Bruxelles.
- Commission Of The European Communities (1997): *Promotion of the role of associations and foundations in Europe*, Luxembourg, Office of official publication of the European Communities. Com (97) 241 Final.
- Comunicacion De La Comision Sobre La Promocion De Las Cooperativas (2004)-
- EUROSTAT (1997): *Le secteur coopératif, mutualiste et associatif dans l'Union Européenne*, Luxembourg, Office des publications officielles des Communautés Européennes.
- Commission des questions sociales, de la santé et de la famille de l'assemblée parlementaire du conseil de l'Europe (1999) *Fonctions sociales des coopératives, des mutuelles et des associations. Fondements de l'économie sociale européenne*, Conseil De L'Europe, Doc. 8366, 8 Avril.
- Consejo de la Unión Europea (2003): Reglamento (Ce) N° 1435/2003, 22 Julio, *La Sociedad Cooperativa Europea* (SCE).
- Comisión (1989): Comunicación Al Consejo “*las empresas de la economía social y la realización del mercado europeo sin fronteras*”.
- Consejo Económico y Social Europeo (CESE) (2000): Dictamen Ces242/2000 Do C117 De 26.04.2000, “*Economía Social Y Mercado Único*”.
- Consejo Económico y Social Europeo (CESE) (2004) (14 Octubre 2004): Dictamen Sobre La “*Capacidad de adaptación de las pymes y de las empresas de la economía social a los cambios impuestos por el dinamismo económico*”.
- Comisión de las Comunidades Europeas (2004): *Comunicación al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre fomento de las cooperativas en Europa* (23 Febrero 2004, Com(2003)18).
- Parlement, Commission de l'emploi et des affaires sociales (2006): *Rapport sur un modèle social européen pour l'avenir*. (2005/2248 /INI).

OTROS DOCUMENTOS OFICIALES

- OCDE (1996): *Réconcilier l'économie et le social. Vers une économie plurielle*, OCDE, Paris.
- BIT - OIT (2002): *Recomendación Sobre Promoción De Las Cooperativas* (Recomendación 193/2002) OIT - Organización Internacional Del Trabajo.
- Higher council for co-operation of France (2001): *Co-operative movements in the European Union*, DIES, Paris.
- Government of Canada (2005): *What we need to know about the social economy. A guide for policy research*, (available in: <http://policyresearch.gc.ca/page.asp?pagenm=SocialEconomy>).

PRINCIPALES ESTUDIOS CONSULTADOS

- CIRIEC (2000): *The Enterprises and Organizations of the Third System: A strategic challenge for employment*. CIRIEC (Centre International de Recherches et d'Information sur l'Economie Publique, Sociale et Coopérative) – Directorate General V of the European Union, Liege. (versions availables in English, French, Portuguese and Spanish) - (disponible en: www.uv.es/uidescoop/ciriec)
- BAREA, J. (1990): “Concepto y agentes de la economía social”, *CIRIEC-ESPAÑA, revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 8, p. 109-117.
- BAREA, J. & MONZON, J.L. (1995): *Las cuentas Satélite de la Economía Social en España; una primera aproximación*, Ed. CIRIEC-España, Valencia.

- CHAVES,R. y MONZÓN,J.L. (2001): “Economía Social y sector no lucrativo: actualidad científica y perspectivas”, *CIRIEC-España*, nº 37, p. 7-33.
- COOPERATIVES EUROPE (2006): *Performance report 2006*, www.coopseurope.coop.
- DEFOURNY, J. y MONZÓN CAMPOS, J. (eds.) (1992): *Économie sociale (entre économie capitaliste et économie publique) / The Third Sector (cooperatives, mutual and nonprofit organizations)*. De Boeck Université – CIRIEC, Bruxelles.
- EVERS,A. & LAVILLE,J.L. (dir) (2004): *The third sector in Europe*, Edward Elgar, Cheltenham.
- MONZON,J.L., DEMOUSTIER,D., SAJARDO,A. & SERRA,I. (dir) (2003): *El Tercer sector no lucrativo en el Mediterráneo. La Economía Social de no mercado. I. España, Francia, Grecia Italy y Portugal*, CIRIEC-España, Valencia.
- BORZAGA, C. & SPEAR,R. (ed) (2004): *Trends and challenges for co-operatives and social enterprises in developed and transition countries*, edizioni 31, Trento.
- ANHEIER, H. K. (2001). „Foundations in Europe: a Comparative Perspective“. In A. SCHÜLTER, V. THEN and P. WALKENHORST, eds., *Foundations in Europe*, Directory of Social Change, London.
- BAREA, J. (1991): “La economía social en España”, *Revista de Economía y Sociología del Trabajo*, Nº 12, p. 8-16.
- BARROS,C.P. & GOMES SANTOS,J.C. (ed) (1999): *Cooperativismo, Emprego e economia social*, Vulgata edl, Lisboa.
- BIRKHOELZER,K., KLEIN,A. et al (Hrsg.) (2005): *Dritter Sektor / Drittes System. Theorie, Funktionswandel und zivilgesellschaftliche Perspektiven*, VS Verlag fur Sozialwissenschaften.
- BIRKHOELZER, K., LORENZ, G. et al (1999): *The Employment Potential of Social Enterprises in 6 EU Member States*, Technologie-Netzwerk Berlin.
- CABRA DE LUNA,M.A. (2003): “Las instituciones europeas y las organizacines de la economía social”, En: Faura,I et al (coord): *La economía social y el tercer sector. España y el entorno europeo*, Escuela Libre Editorial, Madrid.
- CHAVES,R. (2002): « Politiques publiques et économie sociale en Europe: le cas de l’Espagne », *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 73, Nº 3, p. 453-480.
- COLE, G.D.H. (1945): *A Century of co-operation*, Manchester.
- CONSCISE (The Contribution of Social Capital in the Social Economy to Local Economic Development in Western Europe): *Rapports de Recherches*.
- DEMOUSTIER,D. & CHAVES,R., HUNCOVA,M., LORENZ,G. & SPEAR,R. (2006): “Débats autour de la notion d’économie sociale en Europe”, *Revue Internationale de l’économie sociale*, Nº 300, p. 8-18.
- ECONOMIE SOCIALE (1981): « Actes du précolloque de Bruxelles des 16 au 17 novembre 1980 », en *Economie Sociale –Debat européen*, ed. CIEM.
- FRAISSE,L. & KENDALL,J. (2006): « Le statut de l’association européenne : pourquoi tant d’indifférence à l’égard d’un symbole d’une politique européenne des associations ? », *Revue Internationale de l’économie sociale*, Nº 300, p. 45-61.
- HIPSZMAN, M (2003): *La prise en compte de l’économie sociale française dans les institutions europeennes*, www.
- IOAKIMIDIS,A. (2006): “Economie sociale et solidaire et Europe: quel avenir?” (Commission Européenne, Direction Générale Entreprise Industrie): Conférence à *VI Rencontres interuniversitaires en économie sociale et solidaire*, Grenoble 1 juin 2006.
- MONZON,J.L. DEMOUSTIER,D., SAJARDO,A. & SERRA,I. (dir) (2005): *El Tercer sector no lucrativo en el Mediterráneo. La Economía Social de no mercado. II. Argelia, Israel, Malta, Marruecos y Turquía*, CIRIEC-España, Valencia.
- RED ESMED (2004): *La participación en el diálogo social de las organizaciones de economía social del sur de Europa*, CEPES – Euromediterranean network, Madrid.
- SPEAR,R., DEFOURNY,J. FAVREAU,L. & LAVILLE,J.L. (ed) (2001): *Tackling social exclusion in Europe. The contribution of Social Economy*, Ashgate, Aldershot (versions disponibles in French and Spanish).

OTROS ESTUDIOS RELEVANTES CONSULTADOS (por orden alfabético)

- AIM (2003): *Les mutualités en Europe*, Association Internationale de la Mutualité.
- AMIN, A., CAMERON, A. HUDSON, R. (2001): *Placing the Social Economy*. Routledge. London.
- ARCHAMBAULT E. (1986): « L'Économie sociale est-elle associée aux grandes fonctions des pouvoirs publics? », *RECMA - Revue internationale de l'Economie sociale*, N° 18, p. 23-43.
- AZAM, G. (2003): « Economie Sociale, Tiers Secteur, Economie Solidaire, quelles frontières? » *Revue du Mauss*, N° 21, p. 151-161.
- BORZAGA, C. & DEFOURNY, J. (eds) (2001): *The emergence of Social Enterprise*. Routledge, London.
- BORZAGA, C. & SANTUARI, A. (2003): “Nuevas tendencia en el sector sin fines de lucro en Europa: el surgimiento de la iniciativa empresarial social”, in: VV.AA., *El sector sin fines de lucro en una economía cambiante*, OCDE, p. 31-63.
- CECOOP (2006): “Social enterprises and worker cooperatives: Comparing models of corporate governance and social Inclusion”, *CECOOP European Seminar*, Manchester.
- CHAVES, R. & MONZON, J.L. (2000): “Las cooperativas en las modernas economías de mercado”, *Economistas*, N° 83, p. 113-123.
- CHOPART, J.N., NEYRET, G. & RAULT, D. (dir) (2006): *Les dynamiques de l'économie sociale et solidaire*, La Découverte, Paris.
- COMEAU, Y., FAVREAU, L. LÉVESQUE B. & MENDELL M. (2001): *Emploi, Économie sociale et développement local : les nouvelles filières*, PUQ, Québec.
- CORAGGIO, J.L. (1995): *Desarrollo humano, economía popular y educación*, Instituto de Estudios y Acción Social, Buenos Aires.
- 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.
- DE CARBON, B. (1972): *Essai sur l'histoire de la pensée et des doctrines économiques*, Tome II, Ed. Montchrestien, Paris.
- DE JACO, A. (1979): *Ieri, oggi, domani la cooperazione*, Editrice Cooperativa, Roma.
- DEFOURNY, J., DEVELTERE, P. & B. FONTENEAU (1999): *L'économie sociale au Nord et au Sud*, De Boeck Université, Paris/Bruxelles.
- DELORS, J. (2004): « The European Union and the Third Sector », in Evers, A. & Laville, J.L., op. cit. p. 206-215.
- DEMOUSTIER, D. (2001): *L'économie sociale et solidaire. S'associer pour entreprendre autrement*, Alternatives économiques/Syros, Paris.
- DEMOUSTIER, D. (coord) (2005): *Economie sociale et développement local*, Cahiers de l'Economie Sociale, IES – L'Harmattan, Paris.
- DESROCHE, H. (1957): *Enquête sur la propriété collective (dans l'histoire et la conjoncture du socialisme coopératif). La tradition bucheziéenne*, BECC, Paris.
- DESROCHE H. (1983): *Pour un traité d'Economie sociale*, CIEM, Paris.
- DESROCHE, H. (1991): *Histoires d'économies sociales*, Syros-coll. «Alternatives», Paris.
- DRAPERI, J.F. (2005): *L'Economie Sociale, de la A à la Z*, Alternatives économiques, Paris.
- EME B., LAVILLE J.L. (dir.) (1994): *Cohésion sociale et emploi*, Desclée de Brouwer, Paris.
- FAVREAU, L. (2005): *Économie sociale et politiques publiques*. Cahier CRDC, UQO.
- FRAISSE, L., GARDIN, L. & LAVILLE, J.L. (2001): « Las externalidades positivas en la ayuda a domicilio : una aproximación europea », en : LAVILLE, J.L., NYSSSENS, M. & SAJARDO, A. (ed): *Economía Social y Servicios sociales*, CIRIEC-España edl, Valencia, p. 233-251.
- GUESLIN, A. (1987): *L'invention de l'Economie Sociale*, Economica Paris.
- JEANTET, T. (2006): *Economie Sociale: la solidarité au défi de l'efficacité*, La Documentation française, Paris.
- KLIMI-KAMINARI, O. & PAPAGEORGIU C.L. (2001): “Social Economy in Grecia”, in *Co-operative Annals*, Stamoulis ed., Athens (in Greek)
- LAVILLE, J.L. (1994): *L'Économie solidaire. Une perspective internationale*, Desclée de Brouwer, Paris.

- LAVILLE, J.L. & VAILLANCOURT, Y. (1998): "Les rapports entre associations et État: un enjeu politique", *Revue du MAUSS*, No 11, p. 119-135.
- LÉVESQUE, B. & MENDELL, M. (1999): *L'économie sociale: éléments théoriques et empiriques pour le débat et la recherche*, Cahier de recherche du CRISES, UQAM, Montréal. (<http://www.crisis.uqam.ca/cahiers/ET9908.pdf>).
- LÉVESQUE, B. (2005): « *Innovations et transformations sociales dans le développement économique et le développement social : approches théoriques et politiques publiques* », Cahier de recherche du CRISES, UQAM, Montréal. (<http://www.crisis.uqam.ca/cahiers/ET0507.pdf>)
- LION, A. & ROCHER, D. (1976): « Communauté coopérative et système coopératif dans l'owenisme de Joseph Rey, 1826-1828 », *AISCD*, N° 39.
- LIPIETZ, A. (2001): *Pour le tiers secteur. L'économie sociale et solidaire : pourquoi et comment?* Éd. La Découverte/La Documentation française, Paris.
- LLOYD, P. (2004): „The European Union and its programmes related to the Third system“, In Evers, A. & Laville, J.L. op.cit., p. 188-205.
- LÓPEZ CASTELLANO, F. (2003): “Una sociedad ‘de cambio y no de beneficencia’. El asociacionismo en la España Liberal (1808-1936)”, *CIRIEC-España*, n° 44, p. 199-228.
- MONZÓN, J.L. (1987): “La Economía Social en España”, *CIRIEC-España*, n° 0, p. 19-29.
- MONZÓN, J.L. (1989): *Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica y en los hechos*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- MONZÓN, J.L. (2003): “Cooperativismo y Economía Social: perspectiva histórica”, *CIRIEC-ESPAÑA, revista de economía pública, social y cooperativa*, N° 44, p.9-32.
- NATIONAL LABOUR INSTITUTE (2002): *Employment Prospects in the Social Economy Sector*, Sakoulas Publ. Athens (in Greek)
- NOYA, A. & NATIVEL, C. (ed) (2003): *Le secteur à but non lucratif dans une économie en mutation*, OCDE.
- NUNES, F.; RETO, L.; CARNEIRO, M. (2001): *O terceiro sector em Portugal: delimitação, caracterização e potencialidades*, Inscop, Lisboa.
- PEREZ DE URALDE, TX. (coord) (2005): *La economía social en Iberoamérica.*, Fundibes – Fundación iberoamericana de la economía social, Madrid.
- PESTOFF V.A. (1998): *Beyond the Market and State - Social enterprises and civil democracy in a welfare society*, Ashgate, Aldershot.
- PEZZINI, E. (2000): “Politiques européennes à l'égard de l'économie sociale et de l'emploi », in CIRIEC (2000): op. cit. p. 100-105.
- POWELL, W. (ed.) (1987): *The Nonprofit Sector. A Research Handbook*, Yale University Press, New Haven.
- REVENTOS, J. (1960): *El movimiento cooperativo en España*, Ariel, Barcelona
- RICHARDSON, A. (2003): “Las fundaciones en Europa”, En: Faura, I et al (coord): *La economía social y el tercer sector. España y el entorno europeo*, Escuela Libre Editorial, Madrid.
- ROSSI G. & BOCCACIN L. (2006): *Le identità del volontariato italiano*, Vita e Pensiero, Milan.
- SALAMON L. M. & ANHEIER H. K. (1997): *Defining the nonprofit sector — a cross-national analysis*, Institute for Policy Studies, The Johns Hopkins University.
- SALAMON L. M. & ANHEIER H. K. (1998): *The Emerging Sector Revisited*, Institute for Policy Studies, The Johns Hopkins University
- SHRAGGE, E. & FONTAN, J.M. (ed) (2004): *Social Economy. International debates and perspectives*, Black Rose Books, Londres.
- SOLÀ I GUSSINYER, J. (2003): “El mutualismo y su función social: sinopsis histórica”, *CIRIEC-España*, n° 44, p. 175-198.
- SWENNER, P. & ETHEVE, C. (2006): *Health insurance and the role of Social economy: a survey in eight member states of the European Union*, Association Internationale de la Mutualité, Brussels.
- TOMAS-CARPI J.A. (1997): « The prospects for a Social Economy in a changing world », *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 68, N° 2, p. 247-279.
- TOMAS-CARPI, J.A. (1997): « La Economía Social en los albores del siglo XXI », en TOMAS-CARPI, J.A. & MONZÓN, J.L. (dir): *Libro blanco de la Economía Social en la Comunidad Valenciana*, Ciriec-España edl, Valencia, p. 23-61.

- VAILLANCOURT, Y. (dir.) (1999): « Le tiers secteur », *Nouvelles pratiques sociales*, vol.11 & 12, PUQ, Sillery.
- VIENNEY, C. (1966): *L'Économie du secteur coopératif français*, Editions Cujas, Paris.
- VIENNEY C. (1994): *L'Économie sociale*, Repères, La Découverte, Paris.
- WEISBROD B.A. (1988): *The Nonprofit Economy*, Mass., Harvard University Press, Cambridge.
- WESTLUND,H. (ed) (2001): *Social ekonomi i Sverige (Social Economy in Sweden)*, Fritzes, Stockholm.

REVISTAS CIENTÍFICAS DE ECONOMÍA SOCIAL:

- *Annals of Public and Cooperative Economics (English and French)* :
http://www.ulg.ac.be/ciriec/intl_fr/index.htm
- *CIRIEC Espana, revista de economía pública, social y cooperativa (Spanish)* :
<http://www.uv.es/reciriec>
- *Économie et solidarités (French)*
- *Impresa sociale (Italian)*
- *Journal of Cooperative Studies(English)*
- *Journal for Public and Nonprofit Services (German)*
- *Pensamento cooperativo (Portuguese)*
- *Revue internationale d'économie sociale (French)* : <http://www.recma.org/>
- *Rivista della Cooperazione (Italian)*: <http://www.luzzatti.it>
- *International Consortium of Co-operative and Social Economy Journals* :
<http://revistascidec.uv.es/consorcio>

APENDICE 1
LISTADO DE CORRESPONSALES DEL ESTUDIO.

Bernard Thiry, CIRIEC-International, (Bélgica); apce.ciriec@guest.ulg.ac.be
Jean-Pierre Pollénus, FEBECOOP (Bélgica);
Jacques Defourny, Centre d'Economie Sociale, Univ. Liège (Belgica); J.Defourny@ulg.ac.be
Edith Archambault, ADDES, Paris-Sorbonne University and INSEE (Francia);
edith.archambault@univ-paris1.fr
Danièle Demoustier, Institut d'Etudes Politiques de Grenoble (Francia),
Daniele.Demoustier@iep.upmf-grenoble.fr
Marie-Helene Gillig, CEGES (Francia),
Philippe Kaminski, ADDES, Paris-Sorbonne University and INSEE (Francia)
Christophe Morvan, CEGES (Francia)
Claude Oréja, Foundation MACIF (Francia),
Peter Hermann, ESOSC (Irlanda); hermann@esosc.org
Olive McCarthy, Centre for Co-operative Studies, University College Cork (Irlanda);
o.mccarthy@ucc.ie
Stefano Facciolini, Lega Nazionale delle Cooperative e Mutue (Italia); s.facciolini@libero.it;
Roberto Furlan, ITAS (Italia); roberto.furlan@gruppoitas.it
Luca Jahier, ACLI (Asociación Italiana de Trabajadores Cristianos) (Italia); luca.jahier@acli.it
Alessandro Molinari, ITAS (Italia);
Fausto Pasqualitti, Confcooperative (Italia);
Giovanna Perra, Confcooperative (Italia); perra.g@confcooperative.it
Giovanna Rossi, Catholic University of Milan (Italia); giovanna.rossi@unicatt.it
Alberto Zevi, Lega Nazionale delle Cooperative e Mutue, (Italia)
Manuel Canaveira de Campos, Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo (INSCOOP)
(Portugal); c campos@inscoop.pt
Jose Custodio Leiriao, Confederação Nacional Instituições Solidariades (Portugal);
jleiriao@mail.telepac.pt
José Manuel Jerónimo Teixeira, Mútua dos Pescadores, Mútua de Seguros, C.R.L. (Portugal);
jeronimoteixeira@mutuap.pt
Carmen Comos, CEPES (España), c.comos@cepes.es
Joaquín Serrano, AMIC (España), joaquin.serrano@amic.es
Lisa Fröbel, SERUS (Suecia), lisa@serus.se
Johann Brazda, University of Vienna (Austria); johann.brazda@univie.ac.at
Robert Schediwy, (Austria); robert.schediwy@chello.at
Christiana Weidel, The World of NGOs (Austria); office@ngo.at
Gurli Jakobsen, Center for Corporate Values and Responsibility. Copenhagen Business School
(Dinamarca); gj.ikl@cbs.dk
Hans Thorsoe, ALKA Insurance (Dinamarca); hanst@alka.dk
Tapani Köppä, University of Helsinki, Ruralia Institute Mikkeli (Finlandia);
tapani.koppa@uku.fi
Pekka Pättiniemi, Coop Finlandia (Finlandia); pekka.pattiniemi@ksl.fi
Michal Mierzwa, (Polonia); Michal_Mierzwa@yahoo.fr
Jost W. Kramer, Hochschule Wismar (Alemania); j.kramer@wi.hs-wismar.de
Günther Lorenz, Technologie-Netzwerk Berlin e.V. (Alemania); g.lorenz@technet-berlin.de
Frank Schulz-Nieswandt, University of Cologne (Alemania); schulz-nieswandt@wiso.uni-koeln.de
Ulrich Tiburcy, Bundesarbeitsgemeinschaft der Freien Wohlfahrtspflege e.V. (BAGFW);
euvertretung@bag-wohlfahrt.de
Constantine L. Papageorgiou, Institute of Co-operation (Grecia); c.papageorgiou@aua.gr
Romain Bieber, Institut Européen de l'Economie Solidaire (INEES) et Réseau Objectif Plein
Emploi (OPE) (Luxemburgo);

Eric Lavilluniere, Institut Européen de l'Economie Solidaire (INEES) et Réseau Objectif Plein Emploi (OPE) (Luxemburgo); lavilluniere@inees.org

Pieter Ruys, Tilburg University (Países Bajos); p.h.m.ruys@uvt.nl

Paul Bater, IBFD (Reino Unido); paulbater@lycos.com

Roger Spear, Co-ops Research Unit, Open University (Reino Unido); R.G.Spear@open.ac.uk

Pavlos Theodotou, Pancyprian Cooperative Confederation Ltd (Chipre)
coop.confeder@cytanet.com.cy

Magdalena Huncova, University J.E.Purkyne in Usti nad Labem (República Checa);
huncova@fse.ujep.cz

Jirí Svoboda, Cooperative Association of República Checa (República Checa);
svoboda@dacr.cz

Mall Hellam, Open Estonia Foundation (Estonia); ekl@elky.ee

Marit Otsing, Estcoop (Estonia); mall@oef.org.ee

Barta István, Ministry of Agriculture and Rural Development (Hungría); istvan.barta@fvm.hu

Nilda Bullain, European Centre for Not-For-Profit Law (Hungría); nilda@icnl.org.hu

Sergej Sidorko, Association Flat Owners Adviser Centre, Association of Flat Owners Cooperatives (Letonia); baka-2@delfi.lv

Marija Zeltina, (Letonia); zeltaklubs@one.lv

Dalia Kaupelyte, Vytautas Magnus University (Lituania); dalia_kaupelyte@one.tl

Manwel Debono, Centre for Labour Studies (Malta); manwel.debono@um.edu.mt

Zofia Chyra-Rolicz, Universidad de Podlasie, Siedlce (Polonia), chryrol@op.pl

Kamila Hernik, Institute of Public Affairs, Social Policy Programme (Polonia);
kamila.hernik@isp.org.pl

Adam Piechowski, National Co-operative Council (Polonia); piechowskia@krs.com.pl

Rado Bohinc, University of Ljubljana (Eslovenia); rado.bohinc@fdv.uni-lj.si

Edvard Kobal, The Eslovenian Science Foundation (Eslovenia); edvard.kobal@ustanova-szf.si

Dimitar Burnev, Bulgarian Center for Not-for-Profit Law (Bulgaria);

Mihai Lisetchi, Agency for Information and Development of Nongovernmental (Romania).

APÉNDICE 2. GLOSARIO DE SIGLAS

ACI – Alianza Cooperativa Internacional

ACLI - Associazioni cristiane lavoratori italiani

ADDES – Asociación para el Desarrollo de la Documentación sobre la Economía Social (Francia)

ADAPT - Programa de la Unión Europea para el fomento del empleo

AIM – Asociación Internacional de Mutualidades

AISAM - Asociación Internacional de Compañías de Seguros Mutuos

ALCU – Asociación Lituana de Uniones de Crédito

AMIC – Asociación Mutualista de la Ingeniería Civil

CCACE – Comité de Coordinación de las Asociaciones Cooperativas Europeas

CEDAG – Comité europeo para las organizaciones sin ánimo de lucro

CEGES – Consejo de empresas, empresarios y grupos de la economía social (Francia)

CEP-CMAF - Comité Europeo Permanente de las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones

CEPES – Confederación Empresarial española de la economía social

CEPES-Andalucía – Confederación de Entidades para la Economía Social de Andalucía

CESE – Comité Económico y Social Europeo

CIRIEC – Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa

CMAF – Cooperativas, Mutuas, Asociaciones y Fundaciones

CNLAMCA – Comité de Enlace Nacional para Mutuas, Cooperativas y Actividades asociativas (Francia)

COFAC – Cooperativa de actividades culturales portuguesa
CONCERTES – Plataforma empresarial de la economía social valona (Bélgica)
Confcooperative – Confederación de Cooperativas Italiana
CRISES - Centre de recherche sur les innovations sociales (Canadá)
CWES – Consejo Valón de la Economía Social
DGES - Dirección General de Economía Social, del trabajador autónomo y del fondo social europeo (España)
DIIIES – Delegación Interministerial sobre la innovación, la experimentación social y la economía social (Francia)
EMES – Red Europea de investigación en empresas sociales
EQUAL – Programa de la Unión Europea para la integración social y laboral
EKL – Unión Estonia de Asociaciones de Cooperativas de Viviendas
ES – Economía Social
ESOSC - Institute for Independent Social Research and Consultancy
Euro Coop – Comunidad Europea de Cooperativas de Consumidores
ETC – Equivalente a tiempo completo
EVS - European Values Survey
FEBECOOP – Federación belga de la economía social y cooperativa
FNDS – Fondo Nacional para el desarrollo del deporte (Francia)
FNDVA – Fondos nacionales para el desarrollo del asociativismo (Francia)
FSE – Fondo Social Europeo
GNPO – Agencia gubernamental de la República Checa
INSCOOP - Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo (Portugal)
IPAB - Istituzioni di Pubblica Assistenza e Beneficenza (Italia)
IPSS - Instituições Particulares de Solidariedade Social (Portugal)
ISFL - Instituciones sin fines de lucro
ISFLSH - Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares
ITAS – Mutua aseguradora italiana
IUDESCOOP-UV – Instituto de Economía Social y Cooperativa de la Universitat de València (España)
LEGACOOOP – Liga Nacional de las Cooperativas y Mutualidades (Italia)
MCC – Mondragon Corporación Cooperativa
NNO - Asociación de Beneficios Mutuos (República Checa)
NPO – Organización non-profit
OCDE – Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OIT – Organización Internacional del Trabajo
ONCE – Organización Nacional de Ciegos de España
ONLUS – Organización sin ánimo de lucro de interés social (Italia)
PANKO – Unión Panhelénica de la Economía Social
PNDB – Principio de No Distribución de Beneficios
RECMA – Revue internationale de l'économie sociale
RedEsmed – Red Euromediterránea de la Economía Social
SCE – Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea
SCN - Sistema de cuentas nacionales de las Naciones Unidas
SEC - Sistema europeo de cuentas nacionales y regionales
SERUS – Economía Social y Sociedad Civil de Escandinavia
SKES – Conferencia Permanente de la Economía Social (Polonia)
TS – Tercer Sector
TSE – Tercer sistema y empleo
TTC – Trabajadores a tiempo completo
TTP – Trabajadores a tiempo parcial
UCOJUCO - Union des COmités de JUmelages Coopération (Francia)
UE – Unión Europea
UQAM – Universidad de Quebec en Montreal
VOSEC – Confederación flamenca de la Economía Social (Bélgica)
VTCE – Voluntarios a tiempo completo equivalente

