



LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA UNIÓN EUROPEA



Comité Económico y Social Europeo

LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA UNIÓN EUROPEA

**Informe elaborado para el Comité Económico y Social Europeo
por el Centro Internacional de Investigación e Información
sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC)**

Autores: - **José Luis Monzón Campos**
- **Rafael Chaves Ávila**

Comité de Expertos: - **Danièle Demoustier**
- **Roger Spear**
- **Alberto Zevi**
- **Chiara Carini**
- **Magdalena Huncova**

LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA UNIÓN EUROPEA

BREVE ÍNDICE

Prólogo: Luca Jahier, presidente del Grupo de Actividades Diversas del Comité Económico y Social Europeo (CESE), y Miguel Ángel Cabra de Luna, portavoz del Sector de Economía Social del CESE

Prefacio

1. Introducción y objetivos
2. Evolución histórica del concepto de economía social
3. Identificación de los actores y grupos incluidos en el concepto de economía social
4. Principales enfoques teóricos relacionados con la economía social
5. Análisis comparativo de las definiciones relacionadas con el concepto de economía social predominantes en cada uno de los Estados miembros de la Unión Europea y los países adherentes y países candidatos
6. La economía social en la Unión Europea y en los países adherentes/candidatos en cifras
7. Marco jurídico que regula a los agentes de la economía social en los países de la Unión Europea y en los países adherentes/candidatos y políticas públicas implantadas, especialmente la nueva legislación reciente en materia de economía social
8. La economía social en una Europa en medio de la crisis mundial
9. Políticas de la Unión Europea y la economía social, especialmente la estrategia Europa 2020: hechos y repercusión
10. Desafíos y conclusiones

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA UNIÓN EUROPEA

ÍNDICE

Prólogo: Luca Jahier, presidente del Grupo de Actividades Diversas del Comité Económico y Social Europeo (CESE), y Miguel Ángel Cabra de Luna, Portavoz del Sector de Economía Social del CESE

Prefacio

Capítulo 1. INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

- 1.1. Introducción y objetivos
- 1.2. Métodos
- 1.3. Estructura y resumen del informe

Capítulo 2. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL CONCEPTO DE ECONOMÍA SOCIAL

- 2.1. Las asociaciones populares y las cooperativas como origen histórico de la economía social
- 2.2. Ámbito y campo de actividad de la economía social
- 2.3. Identificación y reconocimiento institucional actuales de la economía social

Capítulo 3. IDENTIFICACIÓN DE LOS ACTORES Y LOS GRUPOS INCLUIDOS EN EL CONCEPTO DE ECONOMÍA SOCIAL

- 3.1. La economía social en los sistemas de cuentas nacionales
- 3.2. Definición de economía social adecuada a los sistemas de cuentas nacionales
- 3.3. El subsector de mercado o empresarial de la economía social
- 3.4. El subsector no de mercado de la economía social
- 3.5. La economía social: pluralismo y núcleo identitario común

Capítulo 4. PRINCIPALES ENFOQUES TEÓRICOS RELACIONADOS CON LA 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. El enfoque de las empresas sociales
- 4.5. Otros enfoques
- 4.6. Similitudes y diferencias entre estos enfoques y el concepto de economía social

Capítulo 5. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS DEFINICIONES RELACIONADAS CON EL CONCEPTO DE ECONOMÍA SOCIAL PREDOMINANTES EN CADA UNO DE LOS ESTADOS MIEMBROS DE LA UNIÓN EUROPEA Y DE LOS PAÍSES ADHERENTES Y PAÍSES CANDIDATOS

- 5.1. Conceptos predominantes en cada país
- 5.2. Actores de la economía social en los Estados miembros de la UE

Capítulo 6. LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA UNIÓN EUROPEA Y EN LOS PAÍSES ADHERENTES/CANDIDATOS EN CIFRAS

Capítulo 7. MARCO JURÍDICO QUE REGULA A LOS AGENTES DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA Y EN LOS PAÍSES ADHERENTES/CANDIDATOS Y POLÍTICAS PÚBLICAS IMPLANTADAS, ESPECIALMENTE LA NUEVA LEGISLACIÓN RECIENTE EN MATERIA DE ECONOMÍA SOCIAL

- 7.1. Legislación que regula a los agentes de la economía social en la Unión Europea
- 7.2. Políticas públicas dirigidas a la economía social en la Unión Europea
- 7.3. Nuevas leyes nacionales en materia de economía social (España, Portugal y legislación sobre empresas sociales)

Capítulo 8. LA ECONOMÍA SOCIAL EN UNA EUROPA EN MEDIO DE LA CRISIS MUNDIAL

- 8.1. La economía social en medio de la crisis estructural y cíclica
- 8.2. La economía social en medio de la crisis financiera
- 8.3. La economía social en medio de la crisis económica y de empleo
- 8.4. La economía social en medio de la crisis del sector público y el estado de bienestar

Capítulo 9. POLÍTICAS DE LA UNIÓN EUROPEA Y LA ECONOMÍA SOCIAL, ESPECIALMENTE LA ESTRATEGIA EUROPA 2020: HECHOS Y REPERCUSIÓN

- 9.1. La Economía Social en las políticas de la Unión Europea: hechos y percepción
- 9.2. La economía social en la estrategia Europa 2020
- 9.3. Iniciativas recientes de la Unión Europea en materia de economía social

Capítulo 10. DESAFÍOS Y CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

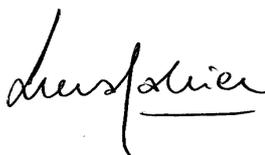
Corresponsales
Glosario

PRÓLOGO de Luca JAHIER

Como presidente del Grupo de Actividades Diversas del Comité Económico y Social Europeo (CESE), recibo con gran satisfacción este estudio sobre el estado de la Economía Social en la Unión Europea, que fue encargado por el CESE y realizado por CIRIEC. Desde el anterior estudio sobre el mismo tema, publicado en 2008, se han producido muchos cambios en la Unión Europea y se ha considerado necesario revisar el ámbito y la repercusión del sector, tanto en los Estados miembros de la UE como en los países adherentes/candidatos (Croacia e Islandia respectivamente). Además, 2012 es el Año Internacional de las Cooperativas de las Naciones Unidas y brinda una oportunidad para que todo el sector de la economía social demuestre su contribución a nuestras sociedades y nuestras economías.

Sin duda, la economía social constituye un sector que contribuye de manera significativa a la creación de empleo, al crecimiento sostenible y a una distribución de la renta y la riqueza más justa. Se trata de un sector capaz de combinar la rentabilidad con la inclusión social y los sistemas democráticos de gobernanza, que trabaja junto con los sectores público y privado para ajustar los servicios a las necesidades. Fundamentalmente, es un sector que ha capeado la crisis económica mucho mejor que otros y que gana un reconocimiento cada vez mayor a nivel europeo.

Sin embargo, todavía queda mucho por hacer para entender y dar a conocer mejor el sector y fomentar la confianza pública en mismo. Un primer paso en este proceso es entender plenamente el ámbito y la magnitud de la economía social dentro de la Unión Europea, y para ello ha sido necesario revisar los hechos y las cifras. Con esta información, ahora debemos esforzarnos por lograr la unidad y una nueva identidad del sector, a pesar de sus múltiples dimensiones. Debemos reforzar su imagen, destacando su potencial económico y social como *solución* a las actuales crisis económica y social y como instrumento para el cambio positivo. Apelo a todos los interesados a que trabajen juntos para lograrlo.



Luca JAHIER

Presidente del Grupo de Actividades Diversas
Comité Económico y Social Europeo

PRÓLOGO de Miguel Ángel CABRA DE LUNA

Cuatro años después tenemos el placer de publicar una actualización del estudio del CESE sobre *La Economía Social en la UE*. Una vez más, el objetivo es presentar una visión global del sector en la UE desde una perspectiva cuantitativa y cualitativa. Esta vez lo hemos ampliado a los 27 Estados miembros actuales más los países adherentes/candidatos (Croacia e Islandia respectivamente).

De esta forma, el CESE refuerza su compromiso con el reconocimiento y la promoción de la Economía Social, un sector que no solo constituye un importante pilar para el empleo y la cohesión social en toda Europa, sino que también es esencial para alcanzar los objetivos de la estrategia Europa 2020.

Como demuestra este estudio, las empresas de la Economía Social desempeñan en sus diversas formas (incluidas las empresas sociales) un importante papel en el aumento de la competitividad y la eficiencia de la economía europea de muchas maneras diferentes: mediante la canalización de los recursos dispersos e inactivos a la actividad económica, la movilización de los recursos a nivel local, el refuerzo de la cultura empresarial, la erradicación de las rigideces del mercado, el fomento de la flexibilización de los mercados o la promoción de la multilocalización de la producción, por mencionar algunas. Las empresas de la Economía Social también tienen una mayor capacidad para mantener el empleo y evitar la pérdida de puestos de trabajo durante los ciclos económicos difíciles, como se ha observado en la actual crisis económica.

En los últimos años, el sector también ha sido objeto de importantes mejoras en términos de reconocimiento político y jurídico, tanto a nivel de la UE (Acta del Mercado Único, Iniciativa en favor del emprendimiento social, Estatuto de la Fundación Europea, Fondos de emprendimiento social, etc.) como a nivel nacional (por ejemplo, la reciente Ley española de Economía Social). Espero que este estudio contribuya positivamente a que el reconocimiento de la Economía Social siga cobrando impulso.



Miguel Ángel CABRA DE LUNA
Portavoz del Sector de Economía Social
del Comité Económico y Social Europeo

PREFACIO

En 2006 el Comité Económico y Social Europeo (CESE) encargó un informe al Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC) con el objetivo de hacer balance de la economía social en los 25 Estados miembros de la Unión Europea. Uno de los requisitos de este informe era que se determinara el núcleo de la identidad que comparten todas las empresas y organizaciones integradas en este ámbito. Su propósito era práctico: visualizar e identificar con mayor claridad la economía social (ES). Entre las preguntas que aborda el informe se incluyen las siguientes: ¿Qué son? ¿Cuántas hay? ¿Dónde se hallan? ¿Cómo han evolucionado? ¿Qué tamaño o importancia tienen? ¿Cómo los percibe el público y los gobiernos? ¿Qué problemas solucionan y cómo contribuyen a la creación de riqueza, a su distribución equitativa y a la cohesión y el bienestar social?

En 2011 el CESE decidió actualizar el informe para incluir a los dos nuevos Estados miembros, Bulgaria y Rumanía, y a los dos países adherentes y candidatos, respectivamente Croacia e Islandia, junto a los miembros anteriores. Una vez más, encargó al CIRIEC la realización del trabajo, cuyos resultados se presentan en este informe.

El informe ha sido redactado por dos expertos del CIRIEC. Los directores y autores del mismo han sido José Luis Monzón y Rafael Chaves, 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.

Como autores del informe, hemos contado con el apoyo permanente y el asesoramiento de un Comité de Expertos formado por Danièle Demoustier (Institut d'Études Politiques de Grenoble, Francia), Roger Spear (Open University, Milton Keynes, Reino Unido), Alberto Zevi (Italia), Chiara Carini (Euricse, Italia) y Magdalena Huncova (República Checa). El asesoramiento de todos ellos ha sido muy valioso en todas las fases: diseño del plan de trabajo, metodología, elaboración de cuestionarios y supervisión del informe final.

Nos gustaría expresar nuestro agradecimiento a los miembros del Sector de Economía Social del Comité Económico y Social Europeo, que en su reunión de 16 de marzo de 2012 en Bruselas tuvieron la amabilidad de debatir el informe intermedio. Su información, observaciones y consejos han sido muy útiles para la realización y conclusión de los trabajos.

Este informe no 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 red de corresponsales y colaboradores muy importante en todos los países de la Unión Europea y beneficiarnos de la larga trayectoria investigadora del CIRIEC en aspectos teóricos fundamentales. Estamos en deuda por todos sus trabajos relevantes.

Uno de los objetivos centrales del informe, el análisis comparativo por países de la situación actual de la ES, no habría podido alcanzarse sin la colaboración decisiva de los corresponsales – académicos, expertos sectoriales y altos funcionarios públicos de los 27 Estados miembros de la UE y los 2 candidatos a la adhesión (Croacia e Islandia)– que se enumeran al final del informe. Todos ellos contestaron a un completo cuestionario sobre la ES en sus respectivos países, realizando su trabajo con gran profesionalidad y generosidad. Ben Telfer (ICMIF), Fabienne Fecher (Bélgica), Luca Jahier (Italia), João Leite (Portugal), Gurlí Jakobsen (Dinamarca), Edith Archambault (Francia), Carmen Comos (España), Günther Lorentz (Alemania), Paul A. Jones (Reino Unido) y Peter Herrmann (Irlanda) participaron activamente en todo el proceso de realización de encuestas, ofreciéndonos información y consejos sumamente útiles. Y por último, B. Gonda, G. Szocialis, K. Joo y T. Ibolya, todos ellos de Hungría, y Ancuta Vamesu, del

Instituto de Economía Social de Rumanía, ofrecieron información útil sobre la economía social en los nuevos países de la Unión Europea.

Pepe Monzón de CIRIEC-España desempeñó un papel decisivo en el establecimiento y coordinación de la red de corresponsales. Nos complace reconocer el excelente trabajo que ha realizado.

Ana Ramón, en los servicios administrativos del CIRIEC-España, y Christine Dussart, en la oficina de Lieja, se ocuparon de los trabajos administrativos y de secretariado durante la realización del informe, que se redactó en lengua española y fue traducido al inglés por Gina Hardinge y la empresa B. I. Europa. Bernard Thiry, Director del CIRIEC, puso a nuestra disposición toda la red de la organización y participó 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, esperamos, sirva para impulsar el reconocimiento de la ES como uno de los pilares de la construcción europea. La economía social se centra en las personas, los seres humanos, que constituyen su razón de ser y la finalidad de sus actividades. La ES es la economía de los ciudadanos, que se hacen cargo y son responsables de sus propios destinos. En la ES, los hombres y las mujeres toman decisiones por igual. Al fin y al cabo, son ellos los que hacen historia.

José Luis Monzón y Rafael Chaves

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

- 1.1 Introducción y objetivos
 - 1.2 Métodos
 - 1.3 Estructura y resumen del informe
-

1.1 Introducción y objetivos

El objetivo general de este informe es actualizar el estudio titulado «La Economía Social en la Unión Europea», publicado en 2008 por el Comité Económico y Social Europeo, con el fin de ampliar su ámbito para incluir a los 27 Estados miembros actuales de la UE y a los países adherentes/candidatos (Croacia e Islandia respectivamente) y examinar las definiciones, el estado, la contribución, los instrumentos jurídicos y las políticas públicas que rodean a la economía social (ES), así como la repercusión de la crisis económica.

Para cumplir este objetivo, el informe hace uso de tres objetivos o instrumentos intermedios que hasta ahora no se han definido de manera suficiente. El primero consiste en establecer una definición clara y rigurosa de la ES como concepto, y de las diferentes clases de empresas y organizaciones que la integran.

El segundo objetivo intermedio consiste en determinar los diferentes agentes que, independientemente de su forma jurídica, forman parte de la ES de cada Estado miembro de la UE en función de la definición establecida en este informe, y comparar las distintas definiciones nacionales utilizadas en relación con el concepto de ES.

El tercer objetivo intermedio consiste en facilitar datos macroeconómicos sobre la ES en los 27 Estados miembros y los dos países candidatos, examinar la legislación nacional reciente en materia de ES, realizar un análisis comparativo a nivel nacional de los conceptos y las percepciones actuales de la ES en cada país, y analizar la forma en que la economía social puede contribuir y contribuirá a la aplicación de la estrategia Europa 2020.

1.2 Métodos

El informe ha sido elaborado y redactado por Rafael Chaves y José Luis Monzón, del CIRIEC, con el asesoramiento de un Comité de Expertos compuesto por D. Demoustier (Francia), R. Spear (Reino Unido), Alberto Zevi (Italia), Chiara Carini (Italia) y Magdalena Huncova (República Checa), que han debatido con los directores el programa de trabajo en su conjunto, la metodología y el informe final propuesto.

Puesto que se trata de una actualización, la mayor parte del documento se basa en el anterior informe publicado en 2008: «La Economía Social en la Unión Europea». En cuanto a la metodología, la primera parte del informe toma la definición del sector empresarial o de mercado de la ES contenida en el Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social: cooperativas y mutuas de la Comisión Europea como base para establecer una definición de la ES en conjunto sobre la que exista un amplio consenso político y científico.

Respecto al segundo de los objetivos del informe, en febrero, marzo y abril de 2012 se llevó a cabo un importante estudio de campo en forma de cuestionario que se envió a los 27 Estados miembros de la UE y a los países adherentes/candidatos. Se remitió a testigos privilegiados expertos conocedores del concepto de ES y los ámbitos relacionados y de la realidad de este

sector en sus respectivos países. Estos expertos son investigadores universitarios, profesionales que trabajan en las federaciones y estructuras que representan a la ES, y funcionarios gubernamentales nacionales de alto nivel con responsabilidades relacionadas con la ES. Los resultados han sido muy satisfactorios: se han recopilado 52 cuestionarios completados de 26 países. Las aportaciones de organizaciones europeas como Cooperatives Europe, la COGECA y la ICMIF han ayudado a subsanar las lagunas en los datos.

Cuadro 1.1. Cuestionarios recibidos

	Cuestionarios
Bélgica	3
Alemania	4
Irlanda	2
Grecia	2
Luxemburgo	0
Países Bajos	1
Austria	1
Reino Unido	2
España	3
Francia	2
Portugal	1
Finlandia	1
Dinamarca	1
Italia	2
Suecia	1
Nuevos Estados miembros	
República Checa	3
Estonia	0
Chipre	0
Letonia	1
Lituania	1
Hungría	4
Malta	1
Polonia	3
Eslovenia	2
Eslovaquia	3
Bulgaria	2
Rumanía	2
Países adherentes y candidatos	
Croacia	3
Islandia	1

En cuanto al tercer objetivo intermedio del informe –identificar políticas públicas, examinar la legislación nacional reciente en materia de economía social, analizar la repercusión de la crisis económica en la economía social y estudiar la forma en que la economía social puede contribuir y contribuirá a la aplicación de la estrategia Europa 2020–, se cumplió consultando al Comité de Expertos y a expertos del sector, utilizando la información facilitada en los cuestionarios y manteniendo debates con el Comité de Expertos y en el seno del Comité Científico para la Economía Social del CIRIEC.

1.3 Estructura y resumen del informe

El informe se ha estructurado de la siguiente forma:

Tras el capítulo 1, que presenta el informe y sus objetivos, el capítulo 2 expone la evolución histórica de la economía social como concepto, incluida la información más reciente sobre su reconocimiento en los sistemas de cuentas nacionales.

El capítulo 3 comienza formulando una definición de economía social que encaja con los sistemas de cuentas nacionales, antes de determinar los principales grupos de agentes de la economía social sobre esta base.

El capítulo 4 resume los principales enfoques teóricos de la economía social, estableciendo las similitudes y diferencias entre ellos.

Los capítulos 5 y 6 presentan una visión global de la situación actual de la economía social en la UE, facilitando un análisis comparativo de las percepciones de la economía social en cada país y datos macroeconómicos sobre la economía social en los 27 Estados miembros y en los dos países candidatos.

Los capítulos 7, 8 y 9 presentan el panorama general de la legislación nacional reciente en materia de economía social, las políticas públicas que cada país ha elaborado en relación con la economía social, y una revisión de la repercusión de la crisis económica y la contribución de la economía social a la aplicación de la estrategia Europa 2020.

Por último, el capítulo 10 analiza los desafíos y tendencias y presenta conclusiones. El informe concluye con una lista de referencias bibliográficas y anexos.

CAPÍTULO 2

EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL CONCEPTO DE ECONOMÍA SOCIAL

- 2.1. Las asociaciones populares y las cooperativas como origen histórico de la economía social
 - 2.2. Ámbito y campo de actividad actuales de la economía social
 - 2.3. Identificación y reconocimiento institucional actuales de la economía social
-

2.1 Las asociaciones populares y las cooperativas como origen histórico de la economía social

La *economía social* (ES), como actividad, aparece vinculada históricamente a las asociaciones populares y las cooperativas, que conforman su eje vertebrador. El sistema de valores y los principios de actuación de las asociaciones populares, reflejados en el cooperativismo histórico, son los que han servido de base al concepto moderno de ES, que se estructura en torno a tres grandes familias de organizaciones: las cooperativas, las mutuas y las asociaciones, con la reciente incorporación de las fundaciones. En realidad, en su origen estas grandes familias eran expresiones interrelacionadas de un único impulso: la respuesta de los grupos sociales más vulnerables e indefensos, *a través de organizaciones de autoayuda*, a las nuevas condiciones de vida¹ creadas por el desarrollo de la sociedad industrial en los siglos XVIII y XIX. Las cooperativas, las sociedades de socorros mutuos y las sociedades de resistencia reflejaron las tres direcciones que tomó este impulso asociativo (López Castellano, 2003).

Aunque las organizaciones de beneficencia (fundaciones, cofradías y hospitales benéficos) y de socorros mutuos experimentaron un crecimiento considerable durante la Edad Media, fue en el siglo XIX cuando las asociaciones populares, las cooperativas y las mutuas cobraron un impulso extraordinario a través de las iniciativas puestas en marcha por las clases trabajadoras. En Gran Bretaña, por ejemplo, las Friendly Societies se multiplicaron en la década de 1790. En toda Europa se crearon numerosas mutualidades y sociedades de socorros mutuos (Gueslin, 1987). En países latinoamericanos como Uruguay y Argentina, el movimiento mutualista creció considerablemente durante la segunda mitad del siglo XIX (Solà i Gussinyer, 2003).

Los primeros indicios de experimentos cooperativistas surgieron en Gran Bretaña a finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX como reacción espontánea de los trabajadores industriales ante la dureza de sus condiciones de vida. Sin embargo, el pensamiento socialista desarrollado por Robert Owen y por anticapitalistas ricardianos como William Thompson, George Mudie, William King, Thomas Hodgskin, John Gray y John Francis Bray pronto ejercería una influencia considerable en el cooperativismo², estableciéndose desde 1824 hasta 1835 una estrecha relación entre este movimiento y los sindicatos, al ser ambos expresiones de un único movimiento de trabajadores y tener el mismo objetivo: la emancipación de las clases trabajadoras. Los ocho *Congresos Cooperativos* celebrados en Gran Bretaña entre 1831 y 1835

¹ La Compañía Común de Ampelakia (Grecia) se considera la primera cooperativa moderna del mundo. Se fundó entre 1750 y 1770 cuando las pequeñas asociaciones (syntrofies) cultivadoras de algodón y productoras de hilo rojo de 22 aldeas de la zona de Tempi se unieron en 1772 para evitar una rivalidad y competencia innecesarias. Se convirtió en una gran empresa, con 6 000 socios, 24 fábricas y 17 sucursales en toda Europa, desde San Petersburgo y Londres hasta Esmirna. Sus socios se beneficiaron de seguros sociales, instalaciones sanitarias, escuelas y bibliotecas y de la Universidad Libre de Ampelakia. Se disolvió en 1812 por la presión combinada de los elevados impuestos y la evolución económica y técnica de la industria del hilo (Kalitsounakis, 1929: 224-231, citado en Nasioulas, 2010:64).

² En 1821 George Mudie publicó 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).

coordinaron a las cooperativas y al movimiento sindicalista. De hecho, la *Grand National Consolidated Trades Union* se formó en uno de estos congresos, unificando a todos los sindicatos británicos (Monzón, 1989; Cole, 1945).

William King intervino de manera directa y decisiva en el desarrollo del cooperativismo en Gran Bretaña e influyó en la famosa cooperativa fundada en Rochdale (Inglaterra) en 1844 por 28 trabajadores, 6 de los cuales eran discípulos de Owen (Monzón, 2003). Los famosos principios cooperativos que rigieron el funcionamiento de los pioneros de Rochdale fueron adoptados por todos los tipos de cooperativas, que crearon la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) en Londres en 1895 y que han contribuido de forma notable al desarrollo del concepto moderno de ES³.

Según el Congreso de la ACI celebrado en Manchester en 1995, estos *Principios* configuran a las cooperativas como organizaciones democráticas en las que las decisiones están en manos de una mayoría de *socios usuarios de la actividad cooperativizada*, de forma que no se permite que los socios inversores o capitalistas, si participan, formen mayoría y los excedentes no se asignan en función de ningún criterio de proporcionalidad al capital. La igualdad del derecho de voto, la retribución limitada de la participación en el capital que los socios usuarios están obligados a suscribir y la creación, en muchos casos, de reservas indivisibles que no pueden distribuirse incluso en caso de disolución de la organización son otros aspectos en los que las cooperativas difieren de otras empresas.

Desde Rochdale, las cooperativas han atraído la atención de distintas escuelas de pensamiento. De hecho, la trascendencia de los límites ideológicos y el pluralismo analítico están entre las características de la literatura que aborda este fenómeno. Socialistas utópicos, socialistas ricardianos, cristianos sociales (tanto católicos como protestantes), liberales sociales, así como eminentes economistas clásicos, marxistas y neoclásicos han analizado profusamente este tipo heterodoxo de empresa.

Gran Bretaña no constituye una excepción a la expresión polifacética del asociacionismo popular. En Europa continental, el asociacionismo de los trabajadores se manifestó en el desarrollo de iniciativas mutualistas y cooperativas. En Alemania, el cooperativismo en los medios rurales y urbanos experimentó 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)⁴. Aunque una de las primeras cooperativas alemanas de las que se tienen referencias fue creada por un grupo de trabajadores tejedores e hilanderos⁵, el cooperativismo se desarrolló en los medios urbanos a través del trabajo de Victor-Aimé Huber y Schulze-Delitzsch y en las zonas rurales a través de Friedrich Wilhelm Raiffeisen, que creó y difundió las mutuas de crédito *Darlehenskassenvereine*. La primera de ellas se fundó en Anhausen y su espectacular crecimiento culminó en 1877 con la constitución de la Federación Alemana de Cooperativas Agrícolas de tipo Raiffeisen (Monzón, 1989). Al mismo tiempo, tanto las sociedades obreras de socorros mutuos como el mutualismo agrario se consolidaron en la sociedad alemana y fueron reguladas por una ley imperial de 1876 (Solà i Gussinyer, 2003).

En España, asociacionismo popular, mutualismo y cooperativismo crearon fuertes vínculos a medida que se expandían. A menudo eran promovidos por los mismos grupos, como es el caso

³ Puede verse un detallado análisis de la experiencia de Rochdale y de sus principios de funcionamiento en Monzón (1989).

⁴ 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, nº 41-42.

⁵ 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).

de los tejedores de Barcelona. La Asociación de Tejedores, primer sindicato obrero español, se constituyó en 1840 al mismo tiempo que la Asociación Mutua de Tejedores, que en 1842 creó la Compañía Fabril de Tejedores. Esta se considera la primera cooperativa de producción de España y era 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, precedieron a las primeras cooperativas. Fue precisamente una sociedad de socorros mutuos, la Società Operaia di Torino, la que en 1853 creó la primera cooperativa de consumo en Italia, el Magazzino di Previdenza di Torino, con el fin de defender el poder adquisitivo de los salarios de sus socios. En otras ciudades italianas se produjeron casos similares de mutualidades que crearon cooperativas de consumo (De Jaco, 1979).

Sin embargo, de todos los países europeos, es en Francia donde probablemente es más visible el origen de la ES como manifestación indisociable de los movimientos asociativos populares. De hecho, la aparición de las cooperativas y las mutualidades durante la primera mitad del siglo XIX no puede explicarse sin considerar el papel central del movimiento asociativo popular, cuya versión de asociacionismo industrial fue impulsada 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 el término «cooperación» fue introducido por el owenista Joseph Rey en Francia en el año 1826⁶, durante la mayor parte del siglo XIX las cooperativas de producción fueron conocidas con el nombre de «asociaciones obreras de producción»⁷. Por ejemplo, la primera cooperativa importante de trabajo asociado que existió en Francia, la Association Chrétienne des Bijoutiers en Doré, creada en París en 1834⁸, fue promovida por Jean-Phillipe Buchez, discípulo de Saint-Simon. Su fecha de fundación y el nombre de su «padre» ofrecen la ventaja de situar inmediatamente las *cooperativas obreras de producción* en el entorno en el que se originaron: la primera mitad del siglo XIX, en ese crisol de experimentos sociales y de doctrinas socialistas asociacionistas que marcaron el nacimiento del movimiento obrero (Vienney, 1966).

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

Las sociedades de socorros mutuos y de previsión social se expandieron con gran 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 2 500 sociedades de socorros mutuos que, con 400 000 afiliados y 1,6 millones de beneficiarios, existían en Francia en 1847 (Gueslin, 1987).

El término *economía social* apareció por primera vez en la literatura económica probablemente en 1830. En este año, el economista liberal francés Charles Dunoyer publicó un *Tratado de*

⁶ 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).

⁷ Incluso en 1884, cuando se federaron las cooperativas obreras de producción francesas, lo hicieron bajo el nombre de *Chambre consultative des associations ouvrières de production*, precursora de la actual *Confédération générale des sociétés coopératives (ouvrières) de production* (confederación general de sociedades cooperativas obreras de producción).

⁸ Fue una importante cooperativa, y no solo por su expansión considerable, ya que abrió hasta ocho sucursales en París y funcionó durante treinta y nueve años, hasta 1873 (Monzón, 1989), sino sobre todo por sus normas de funcionamiento, ya que Buchez se adelantó en muchos aspectos a los pioneros de Rochdale, delineando los principios más importantes del cooperativismo: sociedad de personas, no de capitales, organización democrática (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).

economía social que defendía un enfoque moral de la economía⁹. Durante el período entre 1820 y 1860 se desarrolló en Francia una escuela heterogénea de pensamiento que puede agruparse colectivamente bajo la denominación de *economistas sociales*. La mayoría de ellos estaban influidos por los análisis de T. R. Malthus y S. de Sismondi, referentes tanto a la existencia de los «fallos de mercado» que pueden provocar desequilibrios como a la delimitación del verdadero objeto de la economía, que Sismondi consideraba que era el *hombre* y no la *riqueza*. Sin embargo, la mayoría de los economistas sociales deben englobarse en la esfera del pensamiento económico liberal e identificarse con los principios del *laissez-faire* y con las instituciones que el capitalismo incipiente iba a consolidar, entre ellas las empresas y los mercados capitalistas.

Como consecuencia, los pensadores que estaban detrás de la economía social no pusieron en marcha ni promovieron ninguna alternativa o enfoque complementario al capitalismo durante este período. En cambio, estos economistas desarrollaron un enfoque teórico de la sociedad y lo social, buscando la reconciliación de la moral y la economía a través de la moralización del comportamiento individual, como en el modelo de F. Le Play (Azam, 2003), para quien el objetivo que los economistas debían perseguir no era el bienestar o la riqueza, sino la paz social (B. de Carbon, 1972).

La economía social atravesó una profunda reorientación durante la segunda mitad del siglo XIX gracias al influjo de dos grandes economistas, John Stuart Mill y Leon Walras.

Mill prestó una atención considerable al asociacionismo empresarial entre los trabajadores, tanto en su vertiente cooperativa como mutualista¹⁰. En su obra más influyente, *Principles of Political Economy*, examinó con detalle las ventajas y los inconvenientes de las cooperativas de trabajadores, propugnando que se fomentase este tipo de empresa por sus ventajas económicas y morales¹¹.

Al igual que Mill, Leon Walras consideró que las cooperativas podían cumplir una importante función en la resolución de los conflictos sociales al desempeñar un gran «papel económico, que no es suprimir el capital, sino hacer que el mundo sea menos capitalista, y un papel moral, no menos considerable, que consiste en introducir la democracia en las labores del proceso de producción» (Monzón, 1989).

La obra *Études d'économie sociale: théorie de la répartition de la richesse sociale* (Estudios de Economía Social: teoría de la distribución de la riqueza social) de Walras, publicado en Lausana en 1896¹², marca una importante ruptura con el enfoque original de la economía social identificado con el modelo de F. Le Play. Con Walras, la economía social pasó a formar parte de la ciencia económica¹³ y se convirtió en un ámbito de actividades económicas que prolifera entre las cooperativas, las mutuas y las asociaciones tal y como las conocemos hoy en día. Fue a finales del siglo XIX cuando tomaron forma las principales características del concepto moderno de economía social, inspiradas por los valores del asociacionismo democrático, el mutualismo y el cooperativismo.

⁹ También en España, Ramón de la Sagra publicó en 1840 *Lecciones de Economía Social*.

¹⁰ J.S. Mill contribuyó de forma decisiva 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.

¹¹ 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 la conversión de las obligaciones cotidianas del ser humano en una escuela de simpatías sociales y de inteligencia práctica» (Mill, 1951: 675; publicado por primera vez en 1848). Puede encontrarse un detallado análisis de las ideas de Mill sobre las cooperativas en Monzón (1989).

¹² La edición moderna en francés es *Études d'économie sociale: théorie de la répartition de la richesse sociale*, Leon Walras, Economica, París, 1990.

¹³ «Lo que yo llamo economía social, como hace J.S. Mill, es aquella 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).

2.2 Ámbito y campo de actividad actuales de la economía social

Aunque la ES fue relativamente importante en Europa durante el primer tercio del siglo XX¹⁴, el modelo de crecimiento en Europa occidental durante el período 1945-1975 se caracterizó principalmente por el sector capitalista privado tradicional y el sector público. Este modelo era la base del estado de bienestar, que hacía frente a los fallos de mercado reconocidos y utilizaba un conjunto de políticas que demostraron ser muy eficaces para corregirlos: redistribución de la renta, de asignación de recursos y anticíclicas. Todo ello se basaba en el modelo keynesiano en el que los grandes actores sociales y económicos son la patronal, los sindicatos y el gobierno.

En los países de Europa central y oriental, ligados al sistema soviético y con economías de planificación centralizada, el estado era el único actor económico, por lo que no había espacio para los agentes de la ES. Solo las cooperativas tuvieron una presencia considerable en algunos países del bloque soviético, aunque algunos de sus principios tradicionales como la adhesión voluntaria y abierta y la organización democrática fueron totalmente anulados. En los dos últimos siglos, los economistas checos idearon enfoques socioeconómicos que no daban preferencia exclusivamente a la rentabilidad. Durante el período de la Primera República Checoslovaca un gran número de organizaciones sin ánimo de lucro siguieron esta tradición, que se remontaba al siglo XIX¹⁵.

La consolidación de los sistemas de economía mixta no impidió el desarrollo de un conjunto notable de empresas y organizaciones –cooperativas, mutuas y asociaciones– que ayudaron a resolver problemas de importancia social e interés general relacionados con el desempleo cíclico, los desequilibrios geográficos entre las zonas rurales y el sesgo de las relaciones de poder entre las organizaciones de distribución comercial y los consumidores, entre otras cosas. Sin embargo, durante este período la ES desapareció prácticamente como fuerza significativa en el proceso de armonización del crecimiento económico con el bienestar social al ocupar el estado un lugar central. No fue hasta la crisis del estado de bienestar y los sistemas de economía mixta en el último cuarto del siglo XX cuando algunos países europeos experimentaron un renovado interés por las organizaciones típicas de la ES, ya sean las alternativas empresariales a los modelos de los sectores capitalista y público, como las *cooperativas* y las *mutuas*, o las entidades no de mercado, en su mayoría *asociaciones y fundaciones*¹⁶. Este interés surgió de las dificultades con las que se estaban topando las economías de mercado para encontrar soluciones satisfactorias a importantes problemas como el desempleo masivo de larga duración, la exclusión social, el bienestar en el medio rural y en las zonas urbanas degradadas, la salud, la educación, la calidad de vida de los pensionistas, el desarrollo sostenible y otras cuestiones. Se trata de necesidades sociales que ni los agentes capitalistas privados ni el sector público están atendiendo de forma suficiente y adecuada, y para las que no se existe una solución fácil a través de los mercados autorreguladores o la política macroeconómica tradicional.

Aunque en los últimos decenios se ha producido una serie de desmutualizaciones de importantes cooperativas y mutuas en algunos países europeos, en general, el sector empresarial de la ES (cooperativas y mutuas) ha experimentado un crecimiento considerable, como reconoce el *Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social* de la Comisión Europea (Barea y Monzón, 2006).

¹⁴ El cenit de su reconocimiento institucional puede establecerse en la Exposición Universal de París de 1900, donde existía un pabellón de Economía Social. En 1903 Charles Gide elaboró un informe sobre este pabellón en el que subrayó la importancia institucional de la ES para el progreso social.

¹⁵ Información procedente de Jirí Svoboda, de la Asociación de Cooperativas de la República Checa (República Checa).

¹⁶ En 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 insignificantes. La mayoría de los productores no de mercado privados son asociaciones y fundaciones, aunque también muchas de estas entidades son *productoras de mercado* y, además, de importancia económica considerable.

Los principales estudios han puesto de relieve el crecimiento considerable del conjunto de la ES en Europa. Uno de los más importantes, llevado a cabo por CIRIEC para la Comisión Europea en el marco del programa piloto «Tercer sistema y empleo» (CIRIEC, 2000), señala la creciente importancia de las cooperativas, las mutuas y las asociaciones para la creación y el mantenimiento del empleo y la corrección de graves desequilibrios económicos y sociales.

Tras el hundimiento del bloque soviético, muchas cooperativas de Europa central y oriental se desmoronaron. Además, su imagen estaba muy desprestigiada a ojos del público. Sin embargo, últimamente han resurgido iniciativas ciudadanas para desarrollar proyectos de ES, lo que se está reflejando en propuestas legislativas destinadas a impulsar las entidades en este sector.

Se ha producido un crecimiento espectacular de la ES en el ámbito de las entidades dedicadas a la producción de lo que se conocen como bienes sociales o preferentes, principalmente en la integración laboral y social así como en los servicios sociales y la atención comunitaria. En este ámbito, el asociacionismo y el cooperativismo parecen haber reencontrado una vía común de entendimiento y cooperación en muchos de sus proyectos y actividades, como es el caso de las empresas sociales, muchas de ellas cooperativas, que ya se reconocen jurídicamente en varios países europeos, entre los que se incluyen Italia, Portugal, Francia, Bélgica, España, Polonia, Finlandia y el Reino Unido (CECOP, 2006). Sus características se resumen en la sección 3.2.D de este informe.

En la UE-27, más de 207 000 cooperativas desarrollaban una actividad económica en 2009. Están bien implantadas en todas las áreas de actividad económica y destacan particularmente en la agricultura, la intermediación financiera, la distribución comercial y la vivienda y el trabajo asociado en el sector industrial, de la construcción y de servicios. Estas cooperativas proporcionan empleo directo a 4,7 millones de personas y cuentan con 108 millones de socios¹⁷.

Las mutuas de salud y de protección social ofrecen asistencia y cobertura a más de 120 millones de personas. Las mutuas de seguros representan una cuota de mercado del 24 %¹⁸.

En la UE-27, las asociaciones empleaban a 8,6 millones de personas en 2010, representan más del 4 % del PIB y agrupan al 50 % de los ciudadanos de la UE (CIRIEC; Jeantet, 2006).

En conclusión, más allá de su importancia cuantitativa, en los últimos decenios la ES no solo ha afirmado su capacidad de contribuir eficazmente a la resolución de los nuevos problemas sociales, sino que también ha reforzado su posición como institución necesaria para la estabilidad y la sostenibilidad del crecimiento económico, la distribución más equitativa de la renta y la riqueza, el ajuste entre los servicios y las necesidades, la valorización de la actividad económica al servicio de las necesidades sociales, la corrección de los desequilibrios del mercado laboral y, en resumen, la profundización y el fortalecimiento de la democracia económica.

2.3 Identificación y reconocimiento institucional actuales de la economía social

La identificación de la ES como se conoce hoy en día empezó en Francia en la década de los 70, cuando las organizaciones que representaban a las cooperativas, las mutuas y las asociaciones crearon el Comité Nacional de Enlace de las Actividades Mutualistas, Cooperativas y Asociativas (CNLAMCA)¹⁹. Desde finales de la II Guerra Mundial hasta 1977, el término «economía social» cayó en desuso, incluso entre las «familias» de este sector de actividad

¹⁷ Cooperatives Europe y CIRIEC.

¹⁸ ACME, Association des coopératives et mutuelles d'assurance, <http://www.acme-eu.org>.

¹⁹ 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* o Consejo de empresas, empleadores y agrupaciones de la economía social) (Davant, 2003).

económica²⁰. Las conferencias europeas de cooperativas, mutuas y asociaciones se celebraron bajo los auspicios del Comité Económico y Social Europeo en 1977 y 1979 (CESE, 1986). Coincidiendo con su décimo aniversario, en junio de 1980 el CNLAMCA publicó un documento, la *Charte de l'économie sociale* o Carta de la economía social, que define la ES como el conjunto de organizaciones que no pertenecen al sector público, funcionan de manera democrática con igualdad de derechos y obligaciones de los socios, y practican un régimen particular de propiedad y distribución de los beneficios, empleando los excedentes para ampliar la entidad y mejorar los servicios prestados a sus socios y a la sociedad (*Économie sociale*, 1981; Monzón, 1987).

Estas características definitorias se han difundido ampliamente en la literatura económica y describen una esfera de la ES que gira en torno a tres familias principales –cooperativas, mutuas y asociaciones– a las que se han sumado recientemente las fundaciones. En Bélgica, el informe del Comité Valón de Economía Social (CWES)²¹ de 1990 consideraba al sector de la ES parte de la economía compuesta por organizaciones privadas que comparten cuatro características particulares: «a) el objetivo es servir a los socios o a la comunidad, no generar beneficios; b) gestión autónoma; c) proceso democrático de toma de decisiones; y d) preeminencia de los individuos y el trabajo por encima del capital en la distribución de ingresos».

La definición conceptual más reciente de la ES establecida por sus propias entidades es la de la *Carta de principios de la economía social* promovida por la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF)²², institución europea representativa de estas cuatro familias de entidades de la economía social. Los principios en cuestión son:

- primacía de la persona y del objetivo social por encima del capital;
- adhesión voluntaria y abierta;
- control democrático ejercido por sus miembros (no afecta a las fundaciones, puesto que no tienen socios);
- combinación de los intereses de los miembros usuarios y/o del interés general;
- defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad;
- autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos;
- utilización de la mayoría de los excedentes para la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, los servicios de interés para los miembros y el interés general.

El auge de la ES ha tenido también su reconocimiento en los círculos políticos y jurídicos, tanto nacionales como europeos. Francia fue el primer país en otorgar reconocimiento político y jurídico al concepto moderno de ES, mediante el decreto de diciembre de 1981 por el que se creó la Delegación Interministerial para la Economía Social (Délégation interministérielle à l'Économie Sociale – DIES). En otros países europeos, como España, «economía social» es un término que se ha incorporado también a la legislación. En 2011, España se convirtió en el primer país europeo en aprobar una Ley de Economía Social. Grecia también dispone de una Ley de economía social y Portugal ha presentado un proyecto de ley. El nuevo gobierno francés que tomó posesión en junio de 2012 ha designado un Ministro Delegado para la economía social

²⁰ La primera vez que se utilizó la expresión «economía social» después de la II Guerra Mundial con un significado similar al actual fue 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 con repercusiones económicas considerables, que no son ni públicas ni cooperativas: algunas instituciones de seguridad social, mutualidades, sindicatos...» (Annales, 1974). En 1977 Henri Desroche presentó al CNLAMCA un *Rapport de synthèse ou quelques hypothèses pour une entreprise d'économie sociale* (Jeantet, 2006).

²¹ Conseil Wallon de l'Économie Sociale (1990): Rapport à l'Exécutif Régional Wallon sur le secteur de l'Économie Sociale, Liège.

²² Déclaration finale commune des organisations européennes de l'Économie Sociale, CEP-CMAF, 20 de junio de 2002.

dentro del Ministerio de Economía, Finanzas y Comercio Exterior. A nivel europeo, en 1989 la Comisión Europea publicó una Comunicación titulada «Las empresas de la economía social y la realización del mercado europeo sin fronteras». El mismo año, la Comisión patrocinó la primera Conferencia Europea de la Economía Social (París) y creó una Unidad de Economía Social en el seno de la Dirección General de Política de Empresa, Comercio, Turismo y Economía Social (DG XXIII)²³. En 1990, 1992, 1993 y 1995 la Comisión promovió sendas Conferencias Europeas de la Economía Social en Roma, Lisboa, Bruselas y Sevilla. Desde entonces se han celebrado numerosas conferencias europeas. Las dos últimas se celebraron en Toledo (mayo de 2010) y Bruselas (octubre de 2010). En 1997, la cumbre de Luxemburgo reconoció el papel de las empresas de la economía social en el desarrollo local y la creación de empleo y puso en marcha la iniciativa piloto «Tercer sistema y empleo», con la economía social como ámbito de referencia²⁴.

En el Parlamento Europeo también funciona desde 1990 el Intergrupo sobre economía social. En 2006 el Parlamento Europeo pidió a la Comisión «que respete la economía social y presente una comunicación sobre esta piedra angular del modelo social europeo»²⁵. En 2009 el Parlamento Europeo aprobó un importante informe sobre la economía social que reconocía a esta como interlocutor social y como actor clave para lograr los objetivos de la Estrategia de Lisboa (el Informe Toia)²⁶. Muy recientemente, la Comisión Europea ha adoptado dos importantes iniciativas sobre las empresas sociales, un conjunto de empresas que forman parte integrante de la economía social: la Iniciativa en favor del emprendimiento social y la Propuesta de Reglamento sobre los fondos de emprendimiento social europeos.

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 al logro de diversos objetivos de la política pública. Entre los últimos dictámenes de iniciativa y exploratorios del CESE se incluyen uno sobre la variedad de formas de empresa, que reconoce la importancia de la economía social en la construcción de Europa, uno sobre la economía social en América Latina (el dictamen de Cabra de Luna), que estudia el papel de la economía social en el desarrollo local y la cohesión social, y uno sobre el emprendimiento social y las empresas sociales²⁷. La consulta de la Comisión propició la aprobación por parte del CESE de sendos dictámenes sobre la Iniciativa en favor del emprendimiento social (Dictamen Guerini) y la Propuesta de Reglamento sobre los fondos de emprendimiento social europeos (Dictamen Rodert)²⁸.

²³ La actual Dirección General de Empresa e Industria.

²⁴ La Constitución Europea propuesta hace algunos años también mencionaba la *economía social de mercado*, inspirada en la noción alemana de *Soziale Marktwirtschaft*, que fue acuñada por Franz Oppenheimer y popularizada en los años 60 por Ludwig Erhard. La *Soziale Marktwirtschaft* está detrás del desarrollo del Estado de Bienestar alemán y propone establecer un equilibrio entre las normas del libre mercado y la protección social de los individuos como trabajadores y ciudadanos (Jeantet, 2006). No debe confundirse la *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 a la venta en el 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 (Informe sobre un modelo social europeo para el futuro, 2005).

²⁵ Informe sobre un modelo social europeo para el futuro (2005/2248 (INI)).

²⁶ Informe del Parlamento Europeo sobre economía social (2008/2250 (INI)).

²⁷ Dictámenes del CESE INT/447 (DO C 318 de 23.12.2009), CESE 496/2012 - REX/325 y 2012/C 24/01.

²⁸ CESE 1292/2012 - INT/606 y CESE 1294/2012 - INT/623.

CAPÍTULO 3

IDENTIFICACIÓN DE LOS ACTORES Y LOS GRUPOS INCLUIDOS EN EL CONCEPTO DE ECONOMÍA SOCIAL

- 3.1. Hacia el reconocimiento de la economía social en los sistemas de cuentas nacionales
 - 3.2. Definición de economía social adecuada a los sistemas de cuentas nacionales
 - 3.3. El subsector de mercado o empresarial de la economía social
 - 3.4. El subsector no de mercado de la economía social
 - 3.5. La economía social: pluralismo y núcleo identitario común
-

3.1 Hacia el reconocimiento de la economía social en los sistemas de cuentas nacionales

Los sistemas de cuentas nacionales desempeñan una importantísima función puesto que facilitan información periódica y precisa sobre la actividad económica y se esfuerzan por lograr una armonización terminológica y conceptual en materia económica con el fin de posibilitar comparaciones internacionales coherentes y significativas. Los dos sistemas de cuentas nacionales más importantes en vigor son el *Sistema de Cuentas Nacionales* (SCN 1993) y el *Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales* (SEC 1995 o SEC 95). El SCN 1993 contiene normas de contabilidad nacional para todos los países del mundo. El SEC 1995 se aplica a los Estados miembros de la UE y está totalmente armonizado con el SCN 1993, aunque existen diferencias mínimas.

Las miles y miles de entidades (unidades institucionales) que desarrollan en cada país actividades productivas, definidas en el SCN 1993 y el SEC 1995, se agrupan en cinco *sectores institucionales* mutuamente excluyentes que conforman cada economía nacional: 1) sociedades no financieras (S11); 2) instituciones 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).

Esto significa que, en lugar de reconocer a las empresas y las organizaciones que forman parte del concepto de ES como un sector institucional diferente en los sistemas de cuentas nacionales, las cooperativas, las mutuas, las asociaciones y las fundaciones están dispersas entre estos cinco sectores institucionales, lo que dificulta su análisis como grupo único.

La Comisión Europea elaboró recientemente un *Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social: cooperativas y mutuas*²⁹ que posibilitará la obtención de datos coherentes, precisos y fiables sobre una parte muy importante de la ES: las cooperativas, las mutuas y otras empresas similares. Sobre la base de este manual y por iniciativa de la DG de Empresa e Industria de la Comisión Europea, ya se han elaborado cuentas satélite para las cooperativas y las mutuas en 2011 en España, Bélgica, Serbia y la antigua República Yugoslava de Macedonia. Recientemente, esta misma Dirección General ha patrocinado una iniciativa para elaborar estadísticas fiables sobre las empresas sociales³⁰.

Como dice el manual, 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

²⁹ En 2003, las Naciones Unidas publicaron un manual para la elaboración de estadísticas homogéneas sobre el sector no lucrativo, de conformidad con los criterios de delimitación conceptual establecidos por el enfoque de las organizaciones no lucrativas. Este sector incluye a un gran número de entidades de la economía social, compuesta en su mayoría por asociaciones y fundaciones.

³⁰ Propuesta 46/G/ENT/CIP/12/F/S01C24.

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 podía haber un tercer polo diferente del público o del capitalista, siendo este último identificable con la práctica totalidad del sector privado. Este ha sido un importante factor que explica la invisibilidad institucional de la economía social en las sociedades actuales y, como reconoce el manual, contrasta con la creciente importancia de las entidades que forman parte de ella.

3.2 Definición de economía social adecuada a los sistemas de cuentas nacionales

Otra razón de la invisibilidad institucional de la economía social mencionada anteriormente es la falta de una definición clara y rigurosa del concepto y el ámbito de la ES que puedan utilizar los sistemas de cuentas nacionales. Esta definición debe ignorar los criterios jurídicos y administrativos y centrarse en analizar el comportamiento de los actores de la ES y detectar las similitudes y las diferencias entre ellos y entre estos y otros agentes económicos. Al mismo tiempo, debe combinar los principios tradicionales y los valores característicos de la ES con la metodología de los sistemas de cuentas nacionales vigentes a fin de crear un único concepto que constituya una definición de trabajo y goce de un amplio consenso político y científico, que permita cuantificar los principales agregados de las entidades de la ES y hacerlos visibles de una forma homogénea y normalizada a nivel internacional.

En consecuencia, este informe propone la siguiente definición de trabajo de la ES:

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 ligadas directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos, o se llevan a cabo en todo caso mediante procesos democráticos y participativos de toma de decisiones. La economía social también agrupa a aquellas organizaciones privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios no de mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden apropiarse los agentes económicos que los crean, los controlan o los financian³¹.

Esta definición es absolutamente congruente con la delimitación conceptual de la ES reflejada en la *Carta de Principios de la Economía Social* de la CEP-CMAF (véase la sección 2.3 de este informe). En términos de contabilidad nacional, comprende a dos importantes subsectores de la ES: a) el subsector de mercado o empresarial³² y b) el subsector productor no de mercado. Esta clasificación resulta muy útil para elaborar estadísticas fiables y analizar la actividad económica de acuerdo con los sistemas de cuentas nacionales en vigor. Sin embargo, desde un punto de vista socioeconómico obviamente existe una permeabilidad entre los dos subsectores y estrechos vínculos entre el mercado y el no mercado en la ES, debido a una característica que comparten todas las organizaciones de la ES: son *organizaciones de personas que llevan a cabo*

³¹ Esta definición se basa en los criterios establecidos por el Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social de la Comisión Europea y por Barea (1990 y 1991), Barea y Monzón (1995) y Chaves y Monzón (2000). Coincide tanto con los criterios delimitadores establecidos por las propias organizaciones de la economía social (Carta del CNLAMCA, 1980; Conseil Wallon de l'Économie Sociale, 1990; CMAF y CEP-CMAF, 2000) como con las definiciones formuladas en la literatura económica, entre ellas las de Desroche (1983), Defourny y Monzón (1992), Defourny et al. (1999), Vienney (1994) y Demoustier (2001 y 2006).

³² En este informe, la expresión «empresa» se utiliza principalmente para designar a las organizaciones microeconómicas cuya principal fuente de recursos proviene del mercado (la mayoría de las cooperativas, las mutuas, las empresas sociales y otras empresas). Es menos común, aunque no imposible, utilizar la denominación de «empresa» para referirse a otras organizaciones microeconómicas de la ES cuyos recursos monetarios provienen principalmente de fuera del mercado, en forma de donaciones, cuotas de socios, rentas de la propiedad o subvenciones (la mayoría de las asociaciones y fundaciones). Estos productores no de mercado también llevan a cabo actividades económicas que entran dentro del ámbito del análisis de las cuentas nacionales.

una actividad con el objetivo principal de satisfacer las necesidades de las personas y no de retribuir a inversores capitalistas.

Según la definición anterior, las *características comunes* de estos dos subsectores de la ES son:

- 1) son privados, es decir, no forman parte del sector público ni están controlados por él;
- 2) están organizados formalmente, esto es, por lo general están dotadas de personalidad jurídica;
- 3) tienen autonomía de decisión, lo que significa que tienen plena capacidad para elegir y cesar a sus órganos de gobierno y para controlar y organizar todas sus actividades;
- 4) gozan de libertad de adhesión, es decir, que no es obligatorio adherirse a ellas;
- 5) la distribución de beneficios o excedentes entre sus socios usuarios, si se produce, no es proporcional al capital o las cotizaciones aportadas por los socios, sino a sus actividades o transacciones con la organización;
- 6) desarrollan una actividad económica por derecho propio, con el fin de satisfacer las necesidades de las personas, los hogares o las familias. Por este motivo, se dice que las organizaciones de la ES son *organizaciones de personas, no de capital*. Trabajan *con* capital y otros recursos no monetarios, pero no *por* el capital.
- 7) son organizaciones democráticas. Excepto en el caso de algunas organizaciones voluntarias que prestan servicios no de mercado a los hogares, las organizaciones de primer nivel de la ES por lo general aplican el principio de «una persona, un voto» en sus procesos de toma de decisiones, con independencia del capital o las cotizaciones aportadas por los socios. En todo caso, siempre emplean procesos democráticos y participativos de toma de decisiones. Las organizaciones a otros niveles también se organizan democráticamente. Los socios ejercen un control mayoritario o exclusivo del poder decisorio en la organización.

Una característica importante de las organizaciones de la ES que está muy arraigada a su historia es su carácter democrático. De hecho, en el mencionado manual sobre las cuentas satélite para las empresas de la economía social que son productoras de mercado (clasificadas en los sectores institucionales S.11 y S.12 de las cuentas nacionales), el criterio democrático se considera un requisito previo para que una empresa se incluya en la economía social, puesto que la *utilidad social* de estas empresas no radica por lo general en su actividad económica, que es un instrumento para un fin sin ánimo de lucro, sino en su finalidad y en los valores democráticos y participativos que incorporan al funcionamiento de la empresa.

Sin embargo, la definición de trabajo de ES aplicada en este informe también acepta la inclusión de organizaciones voluntarias sin ánimo de lucro que son *productoras de servicios no de mercado para los hogares*, aunque no posean una estructura democrática, ya que esto permite incluir en la economía social a entidades muy destacadas *del tercer sector de acción social* que producen *bienes sociales o preferentes* de indudable utilidad social.

3.3 El subsector de mercado o empresarial de la economía social

El subsector de mercado de la ES se compone fundamentalmente de cooperativas y mutuas, grupos empresariales controlados por cooperativas, mutuas y otras entidades de la ES, otras empresas similares, y determinadas instituciones sin ánimo de lucro al servicio de las empresas de la ES.

Además de las características comunes a todas las entidades de la ES, la definición de trabajo de la sección 3.2 y el Manual de la Comisión Europea hacen hincapié en tres características esenciales de las empresas de ES:

- a) *Creadas para satisfacer las necesidades de sus socios, mediante la aplicación del principio de autoayuda, 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 Europea explica con detalle el ámbito y las limitaciones de esta característica. El objetivo central de estas empresas es satisfacer y resolver las necesidades de sus socios, que son básicamente personas o familias.

En las cooperativas y las mutuas, habitualmente, aunque no siempre, se da la doble condición de socio y usuario de la actividad. El principio de autoayuda es un principio tradicional del cooperativismo y el mutualismo. El objetivo principal de estas empresas es desarrollar una actividad, cooperativizada o mutualista, que permita satisfacer 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 economía social. 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 sus bienes y servicios en el mercado (actividad instrumental) con el fin de crear o mantener empleo para sus socios (actividad cooperativizada).

En el caso de las mutuas, existe una indisoluble e inseparable relación entre la condición 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 (jubilación, entre otras), o incluso puede ser socio colaborador de la empresa alguna entidad de carácter público. Siempre que se verifiquen las características de las empresas de la 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 del subsector empresarial de la ES.

También pueden existir otras empresas de ES, como es el caso de las empresas sociales, en las que algunos de los socios compartan sus objetivos sin ostentar la condición de socio permanente en sentido estricto, aunque siga existiendo una relación de asociación transitoria. Incluso este puede ser el caso de determinadas actividades voluntarias. 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 sus actividades, compartiendo sus riesgos y mostrando alguna consideración con respecto a los socios.

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

Esto no impide que las empresas de ES emprendan acciones de solidaridad en entornos sociales mucho más amplios y que trascienden de su base societaria. En el caso de las cooperativas, sus normas 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 normas 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 mutual 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, de la prestación de servicios a los socios.

- b) *Las empresas de la ES son productores de mercado, lo que significa que su 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 excedentes entre sus socios. Aquí solo se quiere subrayar que el principio de no distribución de excedentes entre los socios no constituye una característica esencial de las empresas de la economía social.

Aunque la organización democrática es una característica común de todas las entidades de la ES, en ella pueden incluirse determinadas entidades voluntarias no democráticas que prestan servicios no de mercado a las familias a pesar de no tener una estructura democrática, como se verá más adelante.

Sin embargo, para incluir a una empresa en la categoría de la ES, el criterio democrático se considera imprescindible. Como dice el Manual de la Comisión Europea, 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 del proceso de toma de decisiones. En muchas cooperativas y mutuas el principio de «una persona, un voto» puede verse matizado, 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 solo para reflejar diferentes niveles de actividad de los socios del grupo, sino también para reconocer las diferencias entre ellos desde la perspectiva del número de socios de base que las conforman. Las entidades de la ES también pueden crear y controlar otros grupos empresariales, cuyos procesos de toma de decisiones controlan dichas entidades, con el fin de mejorar la ejecución de sus objetivos en beneficio de sus socios. Estos grupos también forma parte de la ES.

En algunos países, determinadas empresas de la economía social constituidas por trabajadores con el propósito de crear o mantener su empleo adoptan la forma de sociedad anónima o de responsabilidad limitada. Estas empresas podrán considerarse también organizaciones democráticas con procesos democráticos de toma de decisiones 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 desarrollar actividades en beneficio de grupos vulnerables, excluidos o en riesgo de exclusión social. Comprenden un amplio espectro de empresas sociales que emplean procesos participativos y democráticos.

En consecuencia, los diferentes grupos o familias de agentes integrados en el subsector de mercado de la economía social son los siguientes:

A. Cooperativas

Como indica el Manual de la Comisión, las cooperativas están sometidas a ordenamientos jurídicos muy diferentes y variados en la Unión Europea. Dependiendo del país pueden considerarse sociedades mercantiles, sociedades específicas, asociaciones civiles o entidades de difícil clasificación. Incluso puede existir una total carencia de regulación jurídica de las mismas, lo que las obliga 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 normas de funcionamiento que permiten identificar a una sociedad como «cooperativa».

En cuanto a las actividades que llevan a cabo las cooperativas, estas 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 las cooperativas de la Unión Europea comparten 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 (SCE)*³³.

Puesto que estos principios de funcionamiento se reflejan en todas y cada una de las características de las empresas de la ES formuladas al comienzo de este capítulo, *las cooperativas constituyen el primer gran agente empresarial de la economía social*. Las cooperativas son organizaciones de autoayuda creadas por ciudadanos (son de carácter privado y no forman parte del sector público), que se organizan formalmente y gozan de autonomía de decisión. Para satisfacer las necesidades de sus miembros o llevar a cabo sus actividades actúan en el mercado, del que obtienen su principal fuente de financiación. Se organizan de manera democrática y sus beneficios no se distribuyen en proporción al capital social aportado por los socios. El SEC 1995 considera a las cooperativas unidades institucionales productoras de mercado.

B. Mutuas

Al igual que las cooperativas, las mutuas se rigen por estatutos jurídicos muy diversos en la Unión Europea. En función de su actividad principal y el tipo de riesgos asegurados, las mutuas se dividen en dos grandes clases o categorías. En un grupo se incluyen las mutuas de salud y de previsión social, cuya principal actividad es la cobertura del riesgo sanitario y social de las personas. En el segundo grupo se encuentran las mutuas de seguros, cuya actividad principal se centra habitualmente en el seguro de bienes (automóviles, incendios, responsabilidad civil, etc.) aunque también pueden cubrir ámbitos relacionados con los seguros de vida.

³³ Véanse las cláusulas 7 a 10 del Reglamento (CE) nº 1435/2003 del Consejo de 22 de julio de 2003 relativo al Estatuto de la sociedad cooperativa europea (SCE).

El concepto de mutua que utiliza el Manual de la Comisión Europea es el siguiente: 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 gestión³⁴.

Estos principios de funcionamiento, muy similares a los de las cooperativas, respetan una vez más todas las características de las empresas de la ES que 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 subsector 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 que no forman parte de 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. Según el 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, diremos que dicho grupo es un grupo de la ES, independientemente de la forma jurídica que adopte. En la Unión Europea existen grupos que se dedican a actividades agroalimentarias, industriales, de distribución comercial, de servicios sociales y de otro tipo. También existen grupos bancarios y mutualistas de la ES. Todos ellos están constituidos con arreglo a diferentes formas jurídicas.

D. Empresas sociales

Además, el Manual de la Comisión considera que entre los agentes de mercado de la ES se incluye un amplio abanico de empresas con formas jurídicas distintas a las cooperativas y las mutuas, pero cuyos principios de funcionamiento se ajustan, básicamente, a la definición de empresas de la economía social establecida en este informe.

Entre las empresas no financieras, el Manual cita diversos casos, como las empresas de inserción y otras entidades de finalidad social que operan en el mercado y adoptan diversas formas jurídicas, en muchos casos cooperativas y, en otros, sociedades mercantiles o similares. En general se conocen como *empresas sociales* y desarrollan una actividad continua de producción de bienes y/o servicios, con un alto grado de autonomía, nivel significativo de riesgo económico, utilización de trabajo remunerado y una orientación de mercado, que significa que una parte importante de los ingresos de la organización se derivan del mercado (servicios vendidos directamente a los usuarios) o de transacciones contractuales con autoridades públicas. Cabe señalar que se trata de empresas privadas creadas 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).

La Iniciativa en favor del emprendimiento social³⁵ de la Comisión Europea define a la empresa social como un agente de la economía social cuyo principal objetivo es tener una incidencia social, más que generar beneficios para sus propietarios o sus socios. Las empresas sociales

³⁴ <http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/coop/social-cmafagenda/social-cmaf-mutuas.htm> y documento de consulta «Mutual Societies in an enlarged Europe», 2003

³⁵ <http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/coop/mutuals-consultation/index.htm>.
Comunicación de la Comisión SEC/2011/1278/final de 25/10/2011.

funcionan en el mercado suministrando bienes y servicios de manera empresarial e innovadora. Utilizan sus excedentes principalmente para fines sociales y su organización se basa en principios democráticos o participativos orientados a la justicia social.

En otras palabras, las empresas sociales son sociedades no financieras que, independientemente de su estatuto jurídico, poseen las características de las empresas de la economía social mencionadas anteriormente.

E. Otras empresas de la economía social

En algunos países también pueden encontrarse 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 también los órganos directivos, organizados de forma autogestionada. Si bien estas empresas adoptan con frecuencia la forma de sociedades anónimas o de responsabilidad limitada, el capital social de los trabajadores está repartido de forma igualitaria entre los mismos, por lo que en realidad se caracterizan por la existencia de procesos de decisión democráticos y un reparto equitativo de los beneficios. El ejemplo más conocido de este tipo de empresas son las sociedades laborales españolas.

Las sociedades no financieras controladas mayoritariamente por los 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, en algunos países, entre las instituciones financieras pueden encontrarse sociedades de ahorro y crédito y cajas de ahorro que se ajustan, en sus aspectos esenciales, a la definición de «empresas de la economía social» formulada en este informe.

F. Instituciones sin fines de lucro al servicio de las entidades de la economía social

Las únicas instituciones sin fines de lucro que se incluyen en este grupo son aquellas que sirven a las empresas de la economía social. Estas entidades se financian por medio de cuotas o suscripciones del grupo de empresas de que se trate que se consideran 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.

3.4 El subsector no de mercado de la economía social

Este subsector se compone mayoritariamente de asociaciones y fundaciones, aunque también puede encontrarse organizaciones con otras formas jurídicas. Está formado por todas aquellas organizaciones de la ES que, según los criterios establecidos por la contabilidad nacional, se consideran productores no de mercado, es decir, aquellos cuya producción se suministra mayoritariamente de forma gratuita o a precios económicamente no significativos.

Como se ha mencionado en la sección 3.2, *son entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios no de mercado en favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden apropiarse los agentes económicos que los crean, los controlan o los financian*. En otras palabras, se trata de organizaciones sin fines de lucro en un sentido estricto del término, puesto que aplican el principio de no distribución de beneficios o excedentes (restricción de no distribución), y, al igual que en todas las entidades de la economía social, las personas son las verdaderas beneficiarias de los servicios que producen.

En las cuentas nacionales se incluye un sector institucional específico, el S.15, llamado «instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares» (ISFLSH) para diferenciarlas de otros sectores. El SEC 1995 define este sector como el 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 incluyen varias organizaciones, 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 funcionan democráticamente y poseen las características de la ES. Incluyen asociaciones de beneficencia, de ayuda y de asistencia, sindicatos, asociaciones profesionales o científicas, asociaciones de consumidores, partidos políticos, iglesias o asociaciones religiosas y clubes sociales, culturales, recreativos y deportivos.

Como se ha mencionado en la sección 3.1, existen determinadas organizaciones voluntarias sin fines de lucro que son productores de servicios no de mercado para los hogares que, a pesar de no tener una estructura democrática, se incluyen en la ES bajo el nombre de *tercer sector de acción social*, debido a que los servicios que prestan de forma gratuita son *bienes sociales o preferentes* de indudable utilidad social.

Las ISFLSH que no están dotadas de personalidad jurídica o no son muy grandes, a las que el SEC 1995 clasifica en el sector Hogares, S.14 (SEC 1995, 2.76), también forman parte de la ES.

Por último, pueden existir otras instituciones sin fines de lucro de carácter privado, financiadas por sociedades no financieras o por instituciones financieras y que producen servicios culturales, recreativos, sociales, etc. que suministran a las personas de forma gratuita. Aunque el SEC 1995 convencionalmente considera que estas sirven a las sociedades no financieras o financieras en cuestión, y por lo tanto las incluye en los respectivos sectores institucionales (de mercado) (SEC 1995, 2.23 y 2.40), forman parte del subsector no de mercado de la ES, siempre y cuando cumplan los requisitos establecidos en la definición.

Las ISFLSH que son productores de mercado dedicados a la producción de bienes y servicios no financieros de mercado, a la intermediación financiera o a actividades financieras auxiliares se excluyen de este grupo, al igual que las asociaciones empresariales financiadas por medio de cuotas voluntarias pagadas por sociedades no financieras o instituciones financieras a cambio de los servicios que prestan.

3.5 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, que está formado ciertamente por una gran pluralidad de actores. Las viejas y las nuevas necesidades sociales constituyen, todas ellas, el ámbito de actuación de la ES. Estas necesidades pueden resolverse por los propios afectados a través una actividad en el mercado, en el que casi todas las cooperativas y mutuas obtienen la mayoría de sus recursos, o mediante asociaciones y fundaciones, casi todas las cuales suministran servicios no de mercado a las personas, hogares o familias y, 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 conduce a diferentes dinámicas de comportamiento y de relación con el entorno. Así, por ejemplo, los voluntarios se encuentran principalmente 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 cuenta con voluntarios, a excepción de las empresas sociales, que constituyen un ejemplo evidente de híbrido del mercado y del no mercado, con una gran diversidad de recursos (ingresos del mercado, subvenciones públicas y voluntariado) y de actores dentro de la organización (socios, asalariados, voluntarios, empresas y entidades públicas).

Esta ES plural, que se reafirma y consolida en el seno de una sociedad plural, no equivale a un *totum revolutum* carente de identidad o de valor interpretativo. Al contrario, el núcleo identitario común de la ES se refuerza gracias a un amplio y diverso grupo de entidades microeconómicas, de carácter libre y voluntario, creadas desde la sociedad civil para satisfacer y resolver las necesidades de los individuos, hogares y familias y no para retribuir o dar cobertura a inversores o a empresas capitalistas, es decir, creadas por entidades de finalidad no lucrativa. 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) ha conformado el tercer sector, tal y como se ha identificado aquí mediante el enfoque de la ES.

CAPÍTULO 4 PRINCIPALES ENFOQUES TEÓRICOS RELACIONADOS CON LA ECONOMÍA SOCIAL

- 4.1. El tercer sector como punto de encuentro
 - 4.2. En enfoque de las organizaciones no lucrativas
 - 4.3. El enfoque de la economía solidaria
 - 4.4. El enfoque de las empresas sociales
 - 4.5. Otros enfoques
 - 4.6. Similitudes y diferencias entre estos enfoques y el concepto de economía social
-

4.1 El tercer sector como punto de encuentro

Aunque el término *tercer sector* se ha utilizado mayoritariamente en el mundo anglófono para describir al sector privado no lucrativo constituido en gran medida por asociaciones y fundaciones, también se emplea en Europa continental y en otras partes del mundo como sinónimo de economía social (ES), descrita en el capítulo anterior.

En los Estados Unidos, Levitt (1973)³⁶ fue uno de los primeros en utilizar la expresión *tercer sector* para denominar al sector no lucrativo³⁷. En Europa, empezó a utilizarse el mismo término algunos años después para describir a un sector localizado entre el sector público y el sector capitalista, mucho más próximo al concepto de ES³⁸.

El tercer sector (TS) se ha convertido en un punto de encuentro de diferentes conceptos, fundamental el *sector no lucrativo* y la *economía social*, que, aunque describen realidades con amplios ámbitos que se solapan, no coinciden con exactitud. Además, en los enfoques teóricos que se han desarrollado a partir de estos conceptos, al TS se le atribuyen distintas funciones en la economía actual.

4.2 El enfoque de las organizaciones no lucrativas

4.2.1 El concepto de organización no lucrativa (ONL)

El principal enfoque teórico que aborda el TS, aparte del enfoque de la ES, es de origen anglófono, como se ha mencionado anteriormente: la literatura sobre el sector no lucrativo y las organizaciones no lucrativas (ONL) apareció por primera vez hace 30 años en los Estados Unidos. Fundamentalmente, este enfoque también abarca a las organizaciones privadas que, en virtud de sus normas constitutivas, no pueden distribuir beneficios a las personas que las han creado o que las controlan o financian³⁹.

El origen histórico de este concepto está relacionado con las ideas filantrópicas y benéficas fuertemente arraigadas en la Gran Bretaña del siglo XIX y en los países que se encontraban bajo

³⁶ Levitt, T.: *The Third Sector – New Tactics for a Responsive Society*, Division of American Management Associations, Nueva York, 1973.

³⁷ Coincidiendo con el inicio de la investigación iniciada en 1973 por la Comisión sobre Filantropía Privada y Necesidades Públicas (Comisión Filer) sobre la importancia económica, social y política del sector no lucrativo, con el patrocinio de la Fundación Rockefeller.

³⁸ Fue Jacques Delors quien en la Universidad Paris-Dauphine comenzó a utilizarla en este sentido en 1979. Posteriormente, se han realizado varios estudios de importancia sobre la ES (Jeantet, 2006) bajo la denominación de «Tercer Sector» (Defourny y Monzón, 1992) o de «Tercer Sistema» (CIRIEC, 2000).

³⁹ 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*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
Weisbrod, B.A. (1977): *The Voluntary Nonprofit Sector*, Lexington Books, Lexington M.A.

su influencia. La fama de las *charities* británicas y las *philanthropic foundations* estadounidenses ha dado lugar a términos como el *sector benéfico* y el *sector voluntario*, que se incluyen en el concepto más amplio de sector no lucrativo.

El concepto moderno de sector no lucrativo fue definido con mayor precisión y difundido ampliamente en todo el mundo por un ambicioso proyecto de investigación internacional que comenzó a principios de los años 90, dirigido por la Universidad Johns Hopkins (Baltimore, Estados Unidos) con el fin de descubrir y cuantificar su tamaño y estructura, analizar sus perspectivas de desarrollo y evaluar su repercusión en la sociedad.

Las diferentes fases del proyecto abarcan al sector no lucrativo de 36 países en los cinco continentes⁴⁰.

El proyecto estudió organizaciones que cumplieran los cinco criterios fundamentales recogidos en la «definición estructural operativa»⁴¹ de las organizaciones sin fines de lucro, que son:

- a) *organizaciones*, es decir, poseen una estructura y presencia institucional. Por lo general son personas jurídicas;
- b) *privadas*, es decir, están institucionalmente separadas de los poderes públicos, aunque pueden recibir financiación pública e incluir en sus órganos directivos a funcionarios públicos;
- c) *autónomas*, es decir, con capacidad de control sobre sus actividades y libertad para elegir y cesar a sus órganos de gobierno;
- d) *no reparten beneficios*, es decir, las organizaciones sin fines de lucro pueden generar beneficios pero deben ser reinvertidos en la misión principal de la organización y no distribuidos entre sus propietarios, miembros fundadores u órganos directivos;
- e) *voluntarias*, 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 deben contar con la participación de voluntarios en sus actividades u órganos de gestión.

4.2.2 El enfoque ONL en el SCN 1993

Las Naciones Unidas publicaron un *Manual sobre las Instituciones sin Fines de Lucro en el Sistema de Cuentas Nacionales*⁴² (Manual ISFL). La definición del Manual de las instituciones sin fines de lucro se basa en una definición del sector no lucrativo extraída del enfoque ONL de Salamon y Anheier descrito en el párrafo anterior. Sobre esta base, el Manual ISFL identifica un gran conjunto heterogéneo de organizaciones no lucrativas que podrían clasificarse dentro de los cinco sectores institucionales que conforman el sistema de cuentas nacionales, incluidas las «Administraciones públicas» (S.13)⁴³. Existen entidades no lucrativas integradas en el sector de las «sociedades no financieras» (S.11), el sector de las «instituciones financieras» (S.12) y el sector de los «hogares» (S.14). Por último, las «instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares» o ISFLSH (S.15) tienen su propio sector institucional diferenciado en el sistema de cuentas nacionales. Estas organizaciones adoptan una gran variedad de formas jurídicas, aunque

⁴⁰ 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.

⁴¹ Salamon, L.M. y Anheier, H.K. (1997): *Defining the Non-Profit Sector: A Cross-National Analysis*, Manchester y Nueva York: Manchester University Press.

⁴² Manual sobre las Instituciones sin Fines de Lucro en el Sistema de Cuentas Nacionales (Naciones Unidas, Nueva York, 2003).

⁴³ El Manual ISFL 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 (Manual ISFL, párrafos 2.20 a 2.22).

la mayoría son asociaciones y fundaciones, y se crean con propósitos muy diferentes: prestar servicios a las personas o empresas que las controlan o financian; llevar a cabo actividades benéficas o filantrópicas en beneficio de las personas necesitadas; prestar servicios de mercado sin fines de lucro como salud, educación, actividades de ocio, etc.; defender los intereses de grupos de presión o los programas políticos de ciudadanos con ideas afines, etc.

Sin embargo, el Manual ISFL excluye a importantes grupos como las cooperativas, mutuas, empresas sociales y otras del sector no lucrativo.

Como veremos más adelante, no todas las instituciones sin fines de lucro que el Manual ISFL considera que entran dentro de este ámbito forman parte del concepto de ES.

4.3 El enfoque de la economía solidaria

El concepto de *economía solidaria* se desarrolló en Francia y en algunos países latinoamericanos durante el último cuarto del siglo XX, y se asocia en gran medida al importante crecimiento que el TS ha experimentado en número de organizaciones que producen y distribuyen algunos de denominados *bienes sociales o preferentes*. Los bienes preferentes son aquellos sobre los cuales existe un amplio consenso político y social en cuanto a que son esenciales para una vida digna, y por lo tanto deben estar a disposición de toda la población, independientemente de su renta o poder adquisitivo. Por consiguiente, se considera que el gobierno debe prever la producción y la distribución de estos bienes, ya sea garantizando que se suministren de forma gratuita o subvencionándolos de forma que puedan adquirirse muy por debajo de los precios del mercado.

Durante el auge y la consolidación del estado de bienestar, el disfrute universal de los bienes preferentes más importantes, como los servicios sanitarios y la educación, estaba garantizado por los gobiernos de los países más desarrollados de Europa. Sin embargo, en los últimos decenios han aparecido *nuevas necesidades sociales* que no están atendiendo ni el sector público ni el sector capitalista tradicional, y que afectan a numerosos grupos en riesgo de exclusión social. Estos problemas están relacionados con las condiciones de vida de las personas mayores, el desempleo masivo de larga duración, los inmigrantes, las minorías étnicas, las personas con discapacidad, la reinserción de ex convictos, las mujeres maltratadas, los enfermos crónicos, etc.

Es en estos ámbitos donde algunas organizaciones habituales de la ES (cooperativas y, sobre todo, asociaciones) han experimentado una notable expansión. Este sector agrupa simultáneamente a un conjunto de nuevas organizaciones y nuevos ámbitos de actuación. En comparación con los agentes clásicos de la ES, presenta tres características distintivas: a) las demandas sociales que intenta atender, b) los actores que están detrás de estas iniciativas y c) el deseo explícito de un cambio social⁴⁴.

Sobre la base de estos tres aspectos se desarrolló el concepto de *economía solidaria* en Francia a partir de 1980. Se corresponde con una economía en la que el mercado es un componente, posiblemente el más importante, pero no el único. La economía gira en torno a tres polos: el mercado, el estado y la reciprocidad. Estos tres polos corresponden a los principios de mercado, redistribución y reciprocidad⁴⁵. El último se refiere a un intercambio no monetario en el ámbito de la sociabilidad primaria que se identifica sobre todo con el asociacionismo⁴⁶.

En resumen, la economía es plural por naturaleza y no puede reducirse a unos términos estrictamente comerciales y monetarios. El enfoque de la economía solidaria representa un

⁴⁴ Favreau, L. y Vaillancourt, Y. (2001): «Le modèle québécois d'économie sociale et solidaire», *Revue internationale de l'économie sociale*, nº 281.

⁴⁵ Polanyi, K. (1983): *La Grande Transformation*, Gallimard, París.

⁴⁶ Laville, J.L. (1994).

intento sin precedentes de unir los tres polos del sistema, de forma que las iniciativas de la economía solidaria constituyen un híbrido entre las economías de mercado, de no mercado y no monetarias. No encajan en el estereotipo de mercado de economía ortodoxa⁴⁷, y sus recursos también tienen distintos orígenes: de mercado (venta de bienes y servicios), de no mercado (subvenciones del gobierno y donaciones) y no monetarios (voluntariado).

Además de este concepto de economía solidaria, que tiene su epicentro en Francia, existe otra visión de la economía solidaria con cierta importancia en algunos países latinoamericanos que la considera una fuerza de cambio social portadora de un proyecto de sociedad alternativa a la globalización neoliberal⁴⁸. A diferencia del enfoque europeo, que considera que la economía solidaria es compatible con el mercado y el estado, la perspectiva latinoamericana se centra en el desarrollo de este concepto como alternativa mundial al capitalismo.

4.4. El enfoque de las empresas sociales

En los últimos años ha aparecido una cantidad considerable de trabajos relativos a las empresas sociales, aunque no puede decirse que adopten un enfoque unificado. Sin embargo, pueden distinguirse dos enfoques principales de emprendimiento social: angloamericano y europeo continental.

El ámbito angloamericano engloba varias corrientes que definen de forma diferente el ámbito de la empresa social, desde aquellas que consideran que las empresas sociales son las homólogas en el mercado de las organizaciones privadas sin fines de lucro con un propósito social, a aquellas cuya definición de empresa social se centra exclusivamente en la innovación social y la satisfacción de las necesidades sociales, con independencia de la forma de propiedad de la empresa (pública, de capital privado o lo que se entiende por economía social en Europa)⁴⁹.

En Europa continental, el enfoque principal de las empresas sociales tradicionalmente se resume en los estudios y propuestas de la red EMES, que considera que estas empresas son el resultado del emprendimiento colectivo en la economía social y están definidas por tres bloques de indicadores (relacionados con la estructura económica, social y de gobierno). La Comisión Europea también define a las empresas sociales como un subgrupo de la economía social (*agentes de la economía social*) en la *Iniciativa en favor del emprendimiento social* anteriormente mencionada.

4.5 Otros enfoques

En relación con el enfoque descrito en el párrafo anterior, existen otros enfoques teóricos que proponen directamente sustituir las economías de mercado en las que los medios de producción son privados por otras formas de organización del sistema de producción. Entre ellas se incluyen a) la *economía alternativa*⁵⁰, que tiene su origen en los movimientos contestatarios que se desarrollaron en Francia después de Mayo del 68, y b) la *economía popular*, promovida en varios países de América Latina desde 1980, con características muy similares a la versión latinoamericana de la economía solidaria, hasta el punto que se conoce también como *economía popular solidaria*. La economía popular excluye todo tipo de relación empleador-empleado y considera el trabajo como principal factor de producción⁵¹.

⁴⁷ Eme, B.; Laville, J.L. (1999): «Pour une approche pluraliste du tiers secteur», *Nouvelles Pratiques Sociales*, Vol. 11-12, nº 1-2.

⁴⁸ Boulianne, M. et al (2003): «Économie solidaire et mondialisation», *Revue du Mauss*, nº 21, París.

⁴⁹ Puede encontrarse un análisis comparativo de los enfoques europeo y americano de las empresas sociales en Defourny, J. y Nyssens, M., 2011, «Approches européennes et américaines de l'entreprise sociale: une perspective comparative», *Revue internationale de l'économie sociale*, nº 319 y en *Ciriec-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 75, número especial sobre la «Economía social y las empresas sociales», 2012.

⁵⁰ Archimbaud, A. (1995): «L'Économie alternative, forme radicale de l'économie sociale», *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, nº 256.

⁵¹ 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.

4.6 Similitudes y diferencias entre estos enfoques y el concepto de economía social

La sección 3.5 explica cómo el concepto de ES establecido en este informe no sólo concibe a la misma como parte de una sociedad y de una economía plurales, sino que la propia ES está constituida por una gran pluralidad de actores. Desde este punto de vista, 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, cabe afirmar que todas las organizaciones que se consideran parte integrante de la economía solidaria también forman parte inequívoca de la ES. Lo mismo puede decirse de otros desarrollos teóricos como los del *tercer sector de utilidad social* (Lipietz, 2001), la *empresa social* (Borzaga y Defourny, 2001), o la *nueva Economía Social* (Spear, Defourny et al, 2001). Todos ellos, al igual que la mayoría de las experiencias asociativas incluidas en la *economía alternativa* o la *economía popular*, constituyen elementos parciales pertenecientes a un mismo conjunto, ciertamente de carácter polifacético, pero con un núcleo identitario común y una personalidad diferenciada del resto de sectores institucionales que conforman el sistema económico.

En lo que respecta al enfoque de las empresas sociales, cabe destacar que el concepto de economía social es mucho más amplio que el de empresa social, ya que este último forma solo una pequeña parte del primero: la economía social se compone de una gran variedad de agentes que, en conjunto, constituyen un polo de utilidad social entre el sector público y el sector basado en el capital. Con arreglo al enfoque europeo, todas las empresas sociales forma una parte integrante de la economía social, pero la mayoría de las empresas de la economía social no forman parte del grupo de las empresas sociales.

Por su importancia, merece la pena detenerse en las principales similitudes y diferencias entre el enfoque y concepto de ES y el enfoque ONL.

En cuanto a las similitudes entre el enfoque ES y el enfoque ONL, cabe destacar que cuatro de los cinco criterios que establece este último enfoque para delimitar el ámbito del TS (véase la sección 4.2.1) también se exigen en el enfoque ES (sección 3.1): organizaciones *privadas* y *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 ONL y el enfoque ES presentan claras diferencias:

a) El criterio de la no lucratividad

El enfoque ONL 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. En otras palabras, las entidades del TS deben aplicar estrictamente el principio de no distribución de beneficios (PNDB) (véase la sección 4.2.1). Además de no distribuir beneficios, el enfoque ONL exige que las organizaciones del TS no tengan finalidad lucrativa, es decir, que no se hayan creado con el objetivo principal de generar beneficios ni de obtener una rentabilidad financiera (Manual IFSL, apartado 2.16).

En el enfoque ES, el criterio de no lucratividad en este sentido no constituye un requisito imperativo para las organizaciones del TS. Por supuesto que este enfoque 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 cumplen el criterio de no lucratividad y todas las características de las organizaciones de la ES establecidas en este informe (sección 3.1). Sin embargo, el enfoque ONL excluye del TS a las cooperativas y mutuas, que constituyen

un núcleo determinante de la ES, puesto que la mayoría de ellas distribuyen una parte de sus excedentes entre los socios⁵².

b) El criterio democrático

Una segunda diferencia entre el enfoque ONL y el enfoque ES es la aplicación del *criterio democrático*. Entre los requisitos establecidos por el enfoque ONL 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 tanto, el enfoque ONL incluye en el ámbito del TS a muchas y muy importantes organizaciones no lucrativas que no cumplen el criterio democrático y que, por consiguiente, el enfoque ES excluye. En efecto, muchas instituciones no lucrativas del sector de sociedades no financieras y financieras venden sus servicios a precios de mercado y no cumplen el principio de funcionamiento democrático. Entre estas organizaciones no lucrativas contempladas por el enfoque ONL y que son excluidas del TS por el enfoque ES cabe citar a determinados hospitales, universidades, colegios, organismos culturales y artísticos y otras instituciones que no cumplen el criterio democrático y que venden sus servicios en el mercado, cumpliendo todos los requisitos establecidos por el enfoque ONL.

El enfoque ES por lo general excluye del TS a aquellas entidades no lucrativas que no tienen un funcionamiento democrático, si bien, como se ha señalado en la sección 3.2 de este informe, se acepta la inclusión en la ES de aquellas entidades voluntarias no lucrativas que prestan servicios no de mercado a personas o familias de forma gratuita o a precios que no son económicamente significativos. Estas instituciones no lucrativas demuestran su *utilidad social* suministrando de forma gratuita bienes o servicios preferentes a personas o familias.

c) El criterio del servicio a las personas

Por último una tercera diferencia radica en los destinatarios de los servicios ofrecidos por las entidades integradas en el TS, puesto que su ámbito y prioridades difieren entre el enfoque ONL y el enfoque ES.

En el enfoque ES las organizaciones tienen como objetivo principal el servicio a las personas o a otras organizaciones de la ES. En las entidades de primer grado la mayoría de los beneficiarios de las actividades son personas físicas, hogares o familias, ya sea como consumidores o como empresarios o productores individuales. Muchas de estas entidades solo admiten como socios a personas físicas. En algunas ocasiones también permiten 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 y la finalidad de sus actividades.

Por otro lado, en el enfoque ONL no existe ningún criterio de servicio a las personas como objetivo prioritario. Las organizaciones no lucrativas pueden crearse para prestar servicios tanto a las personas como a las sociedades que las controlan o financian (Manual ISFL, apartado 2.21). Incluso pueden existir organizaciones no lucrativas de primer grado constituidas

⁵² En el enfoque ES existe una importante corriente que considera a las cooperativas y mutuas como entidades no lucrativas en ambos sentidos: que aplican el principio de no distribución de beneficios entre sus socios y que son entidades sin ánimo de lucro, es decir, que se han creado principalmente para ofrecer un servicio concreto a los socios y no para obtener rentabilidades financieras. Respecto a la aplicación del principio de no distribución de beneficios, se considera que el socio recibe sólo una parte de los excedentes en forma de «retornos cooperativos», que constituyen rendimientos generados por los propios socios al desarrollar la actividad cooperativizada con la cooperativa, no teniendo dichos excedentes la consideración de beneficios. Los socios tampoco reciben ningún beneficio al liquidar sus aportaciones al capital social, que se les devuelve por su valor nominal, aunque posiblemente actualizado 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 al capital de los socios, no puede distribuirse entre los mismos. En cuanto a la segunda acepción del criterio de no lucratividad, en el enfoque ES por lo general se acepta 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 atender necesidades y ofrecer servicios a personas, hogares o familias, y no para retribuir o dar cobertura a inversores o empresas capitalistas. Sobre este debate, véase Chaves y Monzón (2001).

exclusivamente por sociedades de capital, financieras o no financieras. Como resultado, el campo de análisis del enfoque ONL queda delimitado de una forma muy heterogénea.

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

En cuanto a las diferencias entre ambos enfoques sobre las funciones que el TS puede desempeñar en las economías avanzadas, en lo que respecta al enfoque ONL, *el TS se sitúa entre el Estado y el mercado*⁵³ y la misión de su núcleo más característico (el tercer sector social) consiste en satisfacer una importante cantidad de necesidades sociales que no cubren ni el mercado (por falta de demanda solvente con capacidad adquisitiva) ni el sector público (por incapacidad de las arcas públicas), de tal manera que es preciso recurrir a un tercer tipo de recursos y motivaciones. El concepto anglosajón, basado en el *voluntariado*, las *charities* (en Gran Bretaña) y las *fundaciones* (Estados Unidos), insiste en los valores de la filantropía y en el criterio de no lucratividad.

La ausencia de rentabilidad del trabajo desarrollado demuestra la pureza y rectitud de las motivaciones que hay detrás de ellas y confirma su pertenencia al TS, que muestra así su carácter *caritativo y asistencial*, con la misión de paliar las carencias de un sistema público de protección social limitado y los excesos de un sistema de mercado más dinámico, pero también más implacable que ningún otro sistema⁵⁴ con los sectores sociales menos solventes.

En cuanto al enfoque ES, el TS no se sitúa entre el mercado y el Estado, sino *entre el mercado capitalista y el sector público*⁵⁵. 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 satisfacer las necesidades sociales y no para retribuir a inversores capitalistas.

En última instancia, el concepto del TS desarrollado por la ES no lo considera un sector residual, sino un polo institucional del sistema que, junto al sector público y al sector privado capitalista, resulta clave para consolidar el bienestar en las sociedades avanzadas, ayudando a resolver algunos de sus problemas más relevantes como la exclusión social, el desempleo masivo de larga duración, los desequilibrios geográficos, la autonomía de los territorios y la distribución más equitativa de la renta y la riqueza, entre otros.

A diferencia del enfoque ONL, 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 el capital en la distribución de los excedentes.

La ES no solo 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.

⁵³ Salamon, L.M. y Anheier, H.K. (1997), Powell (1987).

⁵⁴ Caille (2003): «Sur les concepts d'Économie en général et d'Économie Solidaire en particulier», *Revue du Mauss*, nº 21, p. 215-236.

⁵⁵ Defourny, J. y Monzón, J.L. (1992): *Économie Sociale. Entre économie capitaliste et économie publique*, De Boeck-Wesmael, Bruselas.

CAPÍTULO 5

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS DEFINICIONES RELACIONADAS CON EL CONCEPTO DE ECONOMÍA SOCIAL PREDOMINANTES EN CADA UNO DE LOS ESTADOS MIEMBROS DE LA UNIÓN EUROPEA Y DE LOS PAÍSES ADHERENTES Y CANDIDATOS

- 5.1. Conceptos predominantes en cada país
 - 5.2. Actores de la economía social en los Estados miembros de la UE
-

5.1. Conceptos predominantes en cada país

El fenómeno económico y social al que nos referimos en este trabajo como «economía social» está muy difundido y en evidente expansión en toda la UE. Sin embargo, este término, así como el concepto científico asociado a él, no es inequívoco en todos los países de la UE –o incluso dentro de un mismo país en algunos casos– y coexiste generalmente con otros términos y conceptos similares. El objetivo de esta sección es arrojar luz sobre la diversidad de conceptos y términos que existen en Europa para referirse a este fenómeno.

Una parte de esta investigación se ha dedicado, por un lado, a evaluar el nivel de reconocimiento de la economía social en tres ámbitos relevantes –la administración pública, el mundo académico y científico, y el propio sector de la economía social de cada país– y, por otro lado, a detectar y evaluar otros conceptos similares. Este trabajo se ha llevado a cabo siguiendo la metodología utilizada en el primer capítulo de *The Enterprises and Organizations of the Third System. A Strategic Challenge for Employment* (Vivet y Thiry de CIRIEC, 2000), en el que el tercer sistema se asimilaba a la economía social.

Se ha recabado información de fuentes primarias sobre la base de un cuestionario semi-abierto dirigido a los corresponsales (véase el anexo), todos ellos testigos privilegiados expertos conocedores del concepto de economía social y afines y de la realidad de este sector en sus respectivos países. El cuestionario incluía preguntas semi-cerradas sobre el concepto de economía social y similares en los diferentes países de la UE. Los corresponsales son académicos, profesionales de las estructuras federativas y representativas del sector en los países y funcionarios de alto nivel de las administraciones públicas nacionales con competencias en el ámbito de la economía social. El grado de reconocimiento se ha modulado en tres niveles relativos entre los diferentes países: (*) cuando existe un nivel de reconocimiento escaso o nulo de ese concepto; (**) cuando existe un nivel moderado de reconocimiento; y (***) cuando existe un nivel elevado que denota un reconocimiento institucionalizado del concepto en el país en cuestión.

Los resultados se presentan en los cuadros 5.1 y 5.2, que reflejan respectivamente el nivel de reconocimiento del concepto (y el término) de economía social, el reconocimiento de los conceptos conexos «empresa social», «sector no lucrativo» y «tercer sector», y por último el reconocimiento de otros conceptos.

Cuadro 5.1. Aceptación nacional del concepto «Economía Social»

	Por las autoridades públicas	Por las empresas de la economía social	Por el mundo académico - científico
Países adherentes y candidatos			
Bélgica	**	***	**
Alemania	*	**	**
Irlanda	**	***	**
Grecia	**	**	***
Luxemburgo	**	**	**
Países Bajos	*	*	*
Austria	*	**	**
Reino Unido	*	**	**
España	***	***	***
Francia	**	***	**
Portugal	***	***	**
Finlandia	**	**	**
Dinamarca	**	**	**
Italia	**	**	**
Suecia	**	**	*
República Checa	*	**	**
Estonia	**	*	*
Chipre	**	**	**
Letonia	*	**	**
Lituania	**	*	*
Hungría	*	**	*
Malta	**	*	**
Polonia	**	**	**
Eslovenia	*	**	**
Eslovaquia	*	*	*
Bulgaria	**	**	**
Rumanía	*	*	*
Croacia	*	*	*
Islandia	**	**	**

Nota: pregunta del cuestionario: ¿Podría indicarnos si el concepto «economía social» está reconocido en su país?

Incluso en el supuesto de que las condiciones e ideas nacionales asociadas al término de «economía social» difieran considerablemente y puedan no resultar comparables, los datos obtenidos en el trabajo sobre el terreno permitieron dividir a los países en tres grupos dependiendo del su nivel de reconocimiento del concepto de economía social (véase el cuadro 5.1.):

- *países en los que el concepto de economía social está ampliamente aceptado:* En España, Francia, Portugal, Bélgica, Irlanda y Grecia, el concepto de economía social goza de un mayor reconocimiento por parte de las autoridades públicas y el mundo académico y científico, así como en el propio sector de la economía social. Destacan los dos primeros países: Francia, cuna de este concepto, y España, donde se aprobó la primera ley nacional europea de economía social en 2011.
- *países en los que el concepto de economía social goza de un nivel moderado de aceptación:* Italia, Chipre, Dinamarca, Finlandia, Luxemburgo, Suecia, Letonia, Malta, Polonia, el Reino Unido, Bulgaria e Islandia. En estos países el concepto de economía social coexiste con otros conceptos, como el de sector no lucrativo, sector voluntario y

empresas sociales. En el Reino Unido, el reducido nivel de reconocimiento de la economía social contrasta con la política pública de apoyo a las empresas sociales.

- *países en los que existe un reconocimiento escaso o nulo del concepto de economía social:* El concepto de economía social es poco conocido, incipiente o desconocido en los siguientes países: Austria, la República Checa, Estonia, Alemania, Hungría, Lituania, los Países Bajos, Eslovaquia, Rumanía, Croacia y Eslovenia, un grupo que engloba principalmente a los países germánicos y a aquellos que se adhirieron a la UE en la última ampliación. Los términos conexos de «sector no lucrativo», «sector voluntario» y «organización no gubernamental» disfrutaban de un nivel de reconocimiento relativamente mayor.

En el resto de cuadros, la información para cada país se presenta en función de dos objetivos: en primer lugar, diferenciar la realidad de los doce nuevos países de la UE y de los países adherentes/candidatos, un objetivo central de este trabajo; y en segundo lugar, diferenciar la realidad de los 15 Estados miembros más antiguos.

Cuadro 5.2. Aceptación nacional de otros conceptos reconocidos relacionados con la economía social

	Empresas sociales	Sector no lucrativo	Tercer sector
Bélgica	**	**	*
Alemania	**	**	***
Irlanda	**	***	**
Grecia	**	**	*
Luxemburgo	*	*	*
Países Bajos	***	***	*
Austria	**	***	*
Reino Unido	**	**	***
España	*	*	**
Francia	**	**	**
Portugal	**	**	***
Finlandia	***	**	***
Dinamarca	**	***	***
Italia	**	***	**
Suecia	***	**	*
República Checa	*	***	**
Estonia	*	**	**
Chipre	**	**	**
Letonia	*	***	**
Lituania	*	**	**
Hungría	*	***	*
Malta	**	**	*
Polonia	***	**	***
Eslovenia	*	**	*
Eslovaquia	**	***	***
Bulgaria	**	**	**
Rumanía	*	**	*
Países adherentes y candidatos			
Croacia	*	***	**
Islandia	**	***	***

Nota: pregunta del cuestionario: ¿Qué otros conceptos relacionados con la «economía social» gozan de reconocimiento científico, político o social en su país?

En Finlandia, los Países Bajos, Suecia, Italia y Polonia el concepto de «empresas sociales» está ampliamente aceptado. Finlandia aprobó una Ley de empresas sociales en 2003, Italia en 2005, y en los Países Bajos se ha redactado un proyecto de ley. Además de los conceptos de «economía social», «sector no lucrativo», «empresa social» y «tercer sector», coexisten otras nociones ampliamente aceptadas en varios países de la UE. En países como el Reino Unido, Dinamarca, Malta y Eslovenia, los conceptos de «sector voluntario» y «organización no gubernamental», relacionados más estrechamente con la idea de organizaciones sin fines de lucro, parecen disfrutar de un amplio reconocimiento científico, social y político. En los países europeos francófonos (Francia, la región valona de Bélgica y Luxemburgo⁵⁶), los conceptos de «economía solidaria» y «economía social y solidaria» también se reconocen, mientras que la idea de *Gemeinwirtschaft* (economía de interés general) se conoce en países germánicos como Alemania y Austria.

Es importante señalar que, en varios países, no se reconocen determinados componentes del término «economía social» en su sentido más amplio como parte integrante de este sector, haciendo hincapié por el contrario en su especificidad y distanciamiento. Este es el caso de las cooperativas en países como Alemania, el Reino Unido, Letonia y parcialmente Portugal.

5.2 Actores de la economía social en los Estados miembros de la UE

A la luz de la situación descrita en la sección anterior de este capítulo, que destaca la marcada diversidad de las realidades nacionales relativas a los conceptos y al nivel de reconocimiento de la economía social y sus conceptos afines, está claro que no es fácil identificar los componentes de la economía social en cada país. El objetivo es identificar qué formas institucionales constituyen el ámbito de la economía social o el término afín más ampliamente reconocido en cada país.

Los resultados del estudio, tras consultar a los expertos nacionales correspondientes, se muestran en el cuadro 5.3.

A modo de resumen se pueden extraer tres conclusiones principales. La primera y la más básica es que los componentes varían significativamente de un país a otro, y existen formas genuinamente nacionales que los expertos consideran que son una parte integrante de la economía social en sus países (véase X1, X2, etc.). En algunos países, como Italia y España, existen ideas divergentes sobre el ámbito de la economía social: el concepto empresarial de la economía social que considera que esta se compone principalmente de cooperativas coexiste con un concepto no de mercado que considera que está formada en gran medida por asociaciones, cooperativas sociales y organizaciones sin fines de lucro.

Una segunda conclusión que puede extraerse es que el concepto más conocido de economía social, el que agrupa a las cooperativas, las mutuas, las asociaciones y las fundaciones, está más extendido precisamente en el grupo de países en el que el concepto de economía social se acepta de forma más generalizada, a excepción de Irlanda. En dos de estos países, Francia y España, la economía social está reconocida jurídicamente.

Una tercera conclusión es que existe un consenso general acerca de que las cooperativas forman parte de la economía social. Esto refleja la creencia bastante generalizada de que las cooperativas y las mutuas son el prototipo de empresas de la economía social. Las asociaciones, las fundaciones y las empresas sociales también se consideran componentes. La razón por la que se excluye a las *friendly societies* (mutuas) del ámbito de la economía social en los nuevos

⁵⁶ En Francia, el nuevo gobierno socialista ha creado un *Ministère délégué chargé de l'Economie sociale et solidaire*, y en Luxemburgo existe una *Plateforme de l'économie sociale et solidaire* [Plataforma de la economía social y solidaria].

Estados miembros de la UE puede ser el bajo nivel de reconocimiento del propio concepto de economía social, junto con la ausencia de un estatuto jurídico para las mutuas en estos países.

Cuadro 5.3. Componentes de la «economía social»

	Cooperativas	Mutuas	Asociaciones	Fundaciones	Otros
Bélgica	X	X	X	X	X2
Alemania	X	-	X	X	X5
Irlanda	X	X	-	-	X7
Grecia	X	X	X	X	X6
Luxemburgo	X	X	X	X	
Países Bajos	X	X	X	X	
Austria	X	X	X	X	X1
Reino Unido	X	X	X	X	
España	X	X	X	X	X10
Francia	X	X	X	X	X4
Portugal	X	X	X	X	X9
Finlandia	X	X	X	X	
Dinamarca	X	X	X	X	X3
Italia	X	X	X	X	X8
Suecia	X	X	X	X	
República Checa	X	-	-	-	X11
Estonia	X	n/d	X	X	
Chipre	X	n/d	n/d	n/d	
Letonia	X	X	X	X	
Lituania	X	-	-	-	X13
Hungría	X	-	X	X	X12
Malta	X	X	X	X	X14
Polonia	X	-	X	X	X15
Eslovaquia	X	X	X	X	X17
Eslovenia	X	X	X	X	
Bulgaria	X	X	X	X	
Rumanía	X	X	X	X	X16
Países adherentes y candidatos					
Croacia	X	-	X	X	
Islandia	X	X	X	X	

Nota: pregunta del cuestionario: ¿Cuáles de las siguientes formas institucionales considera que pertenecen al ámbito de la «economía social» en su país o, en su caso, a un concepto afín que considere más ampliamente aceptado?

Otras formas específicas de la economía social en cada país:

X1: Empresas sociales

X2: Sociétés à finalité sociale

X3: Empresas sociales

X4: *Comités d'entreprise*, protección social voluntaria

X5: Servicios y agencias de voluntariado; empresas sociales para personas desfavorecidas; empresas alternativas del movimiento feminista y medioambiental; organizaciones de autoayuda; centros socioculturales; empresas de inserción laboral; sistemas de intercambio y comercio local; empresas vecinales y comunitarias

X6: Empresas populares

X7: Cooperativas de crédito

X8: Organizaciones de voluntarios; tipos específicos de asociaciones, tales como asociaciones de promoción social y asociaciones familiares; fundaciones comunitarias; organizaciones no gubernamentales; IPAB: Istituzioni di Pubblica Assistenza e Beneficenza

- X9: Misericordias; IPSS (Instituições Particulares de Solidariedade Social)
- X10: Sociedades Laborales, Empresas de Inserción, Centros Especiales de Empleo, grupos específicos como la ONCE, Sociedades Agrarias de Transformación
- X11: Asociación de Beneficios Comunes;
- X12: Empresas sin ánimo de lucro
- X13: Cooperativas de crédito y empresas sociales
- X14: Club de bandas
- X15: Centros de Integración Socioeconómica
- X16: Unitati Autorizate Proteiate
- X17: Talleres protegidos, servicios sociales

Plataformas y redes de la economía social en Europa

Las organizaciones sociales tienen una tendencia natural a agruparse por afinidades e intereses económicos y políticos comunes.

Algunos de los grupos y redes empresariales de la economía social que se han creado en aras de la competitividad son verdaderos gigantes corporativos europeos⁵⁷.

También se han formado grupos en la esfera política, en lo que algunos han llamado la «sociedad civil europea» de la economía social (véase DIESIS, 2008). La economía social en Europa ha creado numerosas entidades que actúan como representantes. A través de ellas ha estado presente en la elaboración y la aplicación de la política nacional y europea cuando estos procesos han dejado margen a la participación de este tipo de interlocutor social.

En los distintos países europeos, las asociaciones representativas de las empresas y entidades de la economía social han surgido principalmente desde una perspectiva sectorial, dando lugar a organizaciones, asociaciones y plataformas que representan a cooperativas de crédito, de trabajadores y agrarias, entre otras, así como a mutuas de seguros, mutuas y asociaciones de salud y previsión social y otras organizaciones no gubernamentales de acción social.

Este proceso también se ha reproducido a nivel europeo, donde la economía social (ya sean las «familias» que existen dentro de ella o en conjunto) ha intervenido históricamente en diferentes políticas de la UE. Esto ha quedado patente desde el año en que se firmó el Tratado de Roma, cuando se fundó Eurocoop, la organización que representa a las cooperativas de consumidores de Europa, y en el desarrollo de la política agrícola común con la ayuda de la Confederación General de Cooperativas Agrarias de la Unión Europea (COGECA).

En la actualidad, las organizaciones que representan a la economía social en Europa son las siguientes:

1. *Familia de cooperativas:*
 - EUROCOOP: Comunidad europea de cooperativas de consumidores
 - CECODHAS: Comité Europeo de Coordinación de la Vivienda Social – sección de cooperativas
 - CECOP: Confederación Europea de Cooperativas de Trabajo, Cooperativas Sociales y Empresas Participativas
 - COGECA: Confederación General de Cooperativas Agrarias
 - GEBC: Grupo Europeo de Bancos Cooperativos
 - UEPS: Unión Europea de Farmacias Sociales

⁵⁷ Véanse las mayores cooperativas y mutuas a nivel mundial en: <http://global300.coop>.

Cooperatives Europe⁵⁸ es la organización que agrupa a todos estos órganos representativos de las cooperativas europeas.

2. *Familia de mutuas:*

- AIM: Asociación Internacional de la Mutualidad
- AMICE: Asociación de Mutuas y Cooperativas de Seguros de Europa⁵⁹

3. *Familia de asociaciones y organizaciones de acción social:*

- CEDAG: Consejo Europeo de Asociaciones de Interés General
- EFC: Centro Europeo de Fundaciones
- Plataforma Europea de ONG Sociales

4. Plataformas de empresas sociales:

- CEFEC: Confederación Europea de Empresas Sociales, Iniciativas de Empleo y Cooperativas Sociales

La mayoría de estas organizaciones de representación a nivel europeo son a su vez miembros de Social Economy Europe⁶⁰ y de la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones, que es actualmente el interlocutor europeo de máximo nivel en materia de economía social para las instituciones europeas. Esta plataforma se creó en noviembre de 2000 con el nombre de CEP-CMAF.

En algunos países las asociaciones representativas han superado el nivel sectorial (de familias) y han creado organizaciones transversales que se refieren explícitamente a la economía social. Algunos ejemplos son la CEPES –Confederación Empresarial Española de la Economía Social– y la Plataforma de Economía Social de Luxemburgo.

Las agrupaciones también han seguido otros criterios: por ejemplo, durante los últimos 15 años han aparecido redes conjuntas de plataformas que representan a la economía social, a organismos gubernamentales (como ayuntamientos) y/o a empresas y otras organizaciones sociales que están promoviendo activamente la economía social. Este es el caso de ESMED, la Red Euromediterránea de la Economía Social, que está compuesta por las plataformas nacionales de cooperativas o de la economía social de Portugal, Francia, España, Italia, Marruecos y Túnez; REVES, la Red Europea de Ciudades y Regiones para la Economía Social; ENSIE, la Red Europea de Empresas de Integración Social; y FEDES, la Federación Europea de Empleadores Sociales. CIRIEC-International⁶¹, a su vez, es un ejemplo inusual de entidad con una base societaria que aúna a organizaciones representativas de empresas del sector público y la economía social y cooperativa de muchos países europeos, con investigadores que se especializan en este ámbito.

⁵⁸ <http://www.coopseurope.coop>

⁵⁹ AMICE se creó en 2008 con la fusión de las dos asociaciones de mutuas y cooperativas de seguros que existían anteriormente en Europa, AISAM y ACME.

⁶⁰ <http://www.socialeconomy.eu.org/>.

⁶¹ <http://www.ciriec.ulg.ac.be>.

CAPÍTULO 6

LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA UNIÓN EUROPEA, EN LOS PAÍSES ADHERENTES Y EN LOS PAÍSES CANDIDATOS EN CIFRAS

El objetivo de este capítulo es ofrecer una visión general de las principales cifras de la economía social en la UE, por país y a nivel global, diferenciando tres grupos de organizaciones: cooperativas y formas similares aceptadas; mutuas y formas similares; y por último, asociaciones, fundaciones y otras formas afines sin ánimo de lucro.

Es esencial elaborar las estadísticas a partir de estudios de campo y cuentas verificables. Sin embargo, por razones de tiempo y coste, queda fuera del ámbito de este estudio y deberá tratarse en una fase posterior.

La información estadística proporcionada en este estudio se ha elaborado a partir de datos secundarios facilitados por nuestros corresponsales en cada país (véase el anexo). El período de referencia es 2009-2010. Sin embargo, por razones de disponibilidad y calidad de la información estadística, la información sobre algunos países es de hace unos años, en particular en el caso de las asociaciones, fundaciones y entidades similares. Las cifras estudiadas eran el número de personas empleadas y, en la medida de lo posible, el equivalente a tiempo completo, número de miembros, número de voluntarios y número de entidades o empresas. Para poder comparar con los datos del anterior estudio elaborado por CIRIEC para el CESE sobre la situación de la economía social en la UE 25, se ha prestado una atención particular a la variable «empleo». Se han elaborado dos cuadros específicos (6.3 y 6.4) para comparar las principales cifras de ambos estudios.

En el transcurso de este trabajo, han aparecido lagunas estadísticas graves en los datos de varios países, en particular de los nuevos Estados miembros de la UE, pero no exclusivamente. Las lagunas se han subsanado, en la medida de lo posible, gracias a la información disponible en otros estudios científicos citados en la bibliografía, la ICMIF y la AMICE, el estudio de organizaciones de Cooperatives Europe (2010) y estudios de otras organizaciones centrales como COGECA o Eurocoop. Estas fuentes se han citado sistemáticamente en los cuadros de los diferentes países. Por otro lado, en el caso de algunos países encontramos diferentes datos para el mismo año dependiendo de la fuente y el concepto del grupo de la economía social. Las decisiones se han tomado con prudencia. Durante los próximos años deberán realizarse grandes esfuerzos para sistematizar las estadísticas sobre los diferentes grupos de la economía social (como se indica en el capítulo 3 y en Archambault y Kaminski, 2009).

Una diferencia significativa entre este estudio y el anterior llevado a cabo por el CESE y CIRIEC es que los institutos nacionales de estadística se han esforzado mucho en los últimos años por proporcionar datos fidedignos sobre varios grupos de la economía social. En España, Portugal, la República Checa y Hungría se ha utilizado la metodología de las cuentas satélite. Otros institutos de estadística, como el de Francia, proporcionan series temporales sobre el empleo en la economía social. La rigurosidad de las estadísticas representa un paso importante para el reconocimiento de la economía social en Europa.

Teniendo en cuenta la metodología utilizada, particularmente en vista de la dificultad para comparar determinadas variables a nivel internacional, la dudosa fiabilidad de los datos sobre algunos países, el riesgo de doble contabilidad dentro de las «familias» de un único país, los diferentes años de referencia y las diferentes fuentes para la misma «familia» y país para los dos períodos de referencia (2002-03 y 2009-10), en el último caso debido a la disponibilidad o no de datos, esta información estadística debe tratarse con prudencia.

Los siguientes cuadros explican por sí mismos la situación de la economía social en los países de la UE.

La principal conclusión que puede extraerse es que la economía social en Europa es muy importante en términos humanos y económicos, ya que proporciona empleo remunerado a más de 14,5 millones de europeos, cerca del 6,5 % de la población ocupada de la UE 27 y cerca del 7,4 % de la de los antiguos 15 Estados miembros de la UE. En países como Suecia, Bélgica, Italia, Francia y los Países Bajos representa entre el 9 % y el 11,5 % de la población ocupada. Estos agregados subrayan el hecho de que se trata de una realidad que no pueden ni deben ignorar la sociedad y sus instituciones.

La segunda conclusión que cabe destacar es que la economía social es relativamente pequeña en los nuevos Estados miembros de la UE, con algunas excepciones, en comparación con los 15 Estados miembros más antiguos. Por lo tanto, para que la economía social desarrolle su máximo potencial en estos países debe alcanzar al menos el mismo nivel que en los otros países de la UE.

La tercera conclusión es que la economía social ha crecido con mayor rapidez que la población en conjunto en 2002-03 y 2009-10, pasando del 6 % de la fuerza laboral remunerada total europea al 6,5 %, y de 11 millones de empleos a 14,5 millones de empleos.

La cuarta conclusión es que las asociaciones, las fundaciones y otros tipos similares constituyen la principal «familia» de la economía social, que engloba a la mayoría de las entidades o empresas sociales y a casi el 65 % del empleo en este sector social, tanto remunerado como voluntario.

Cuadro 6.1. Empleos remunerados en las cooperativas, mutuas y asociaciones en la UE (2009-2010)

País	Cooperativas	Mutuas	Asociaciones	TOTAL
Bélgica	13 547	11 974	437 020	462 541
Alemania	830 258	86 497	1 541 829	2 458 584
Irlanda	43 328	650	54 757	98 735
Grecia	14 983	1 140	101 000	117 123
Luxemburgo	1 933	n/d	14 181	16 114
Países Bajos	184 053	2 860	669 121	856 054
Austria	61 999	1 416	170 113	233 528
Reino Unido	236 000	50 000	1 347 000	1 633 000
España	646 397	8 700	588 056	1 243 153
Francia	320 822	128 710	1 869 012	2 318 544
Portugal	51 391	5 500	194 207	251 098
Finlandia	94 100	8 500	84 600	187 200
Dinamarca	70 757	4 072	120 657	195 486
Italia	1 128 381	n/d	1 099 629	2 228 010
Suecia	176 816	15 825	314 568	507 209
República Checa	58 178	5 679	96 229	160 086
Estonia	9 850	n/d	28 000	37 850
Chipre	5 067	n/d	n/d	5 067
Letonia	440	n/d	n/d	440
Lituania	8 971	n/d	n/d	8 971
Hungría	85 682	6 676	85 852	178 210
Malta	250	n/d	1 427	1 677
Polonia	400 000	2 800	190 000	592 800
Eslovenia	3 428	476	3 190	7 094
Eslovaquia	26 090	2 158	16 658	44 906
Bulgaria	41 300	n/d	80 000	121 300
Rumanía	34 373	18 999	109 982	163 354
Países adherentes y candidatos				
Croacia	3 565	1 569	3 950	9 084
Islandia	n/d	221	n/d	221
TOTAL UE-15	3 874 765	325 844	8 605 750	12 806 379
Nuevos Estados miembros	673 629	36 788	611 338	1 321 755
TOTAL UE-27	4 548 394	362 632	9 217 088	14 128 134

En Italia, los datos sobre las mutuas y las cooperativas se han agregado.

Cuadro 6.2. Empleos remunerados en la economía social en comparación con el empleo remunerado total en la UE (2009-2010), en miles

País	Empleo en la ES	Empleo total	%
Bélgica	462,54	4 488,70	10,30 %
Alemania	2 458,58	38 737,80	6,35 %
Irlanda	98,74	1 847,80	5,34 %
Grecia	117,12	4 388,60	2,67 %
Luxemburgo	16,11	220,8	7,30 %
Países Bajos	856,05	8 370,20	10,23 %
Austria	233,53	4 096,30	5,70 %
Reino Unido	1 633,00	28 941,50	5,64 %
España	1 243,15	18 456,50	6,74 %
Francia	2 318,54	25 692,30	9,02 %
Portugal	251,1	4 978,20	5,04 %
Finlandia	187,2	2 447,50	7,65 %
Dinamarca	195,49	2 706,10	7,22 %
Italia	2 228,01	22 872,30	9,74 %
Suecia	507,21	4 545,80	11,16 %
República Checa	160,09	4 885,20	3,28 %
Estonia	37,85	570,9	6,63 %
Chipre	5,07	385,1	1,32 %
Letonia	0,44	940,9	0,05 %
Lituania	8,97	1 343,70	0,67 %
Hungría	178,21	3 781,20	4,71 %
Malta	1,68	164,2	1,02 %
Polonia	592,8	15 960,50	3,71 %
Eslovenia	7,09	966	0,73 %
Eslovaquia	44,91	2 317,50	1,94 %
Bulgaria	121,3	3 052,80	3,97 %
Rumanía	163,35	9 239,40	1,77 %
Países adherentes y candidatos			
Croacia	9,08	1 541,20	0,59 %
Islandia	0,22	165,8	0,13 %
TOTAL UE-15	12 806,37	172 790,40	7,41 %
TOTAL UE-27	14 128,13	216 397,80	6,53 %

* Población ocupada entre 16 y 65 años, Eurostat, 2010.

Cuadro 6.3. Evolución del empleo remunerado en la economía social en Europa

País	Empleo en la economía social		Δ%
	2002/2003	2009/2010	
Bélgica	279 611	462 541	65,42 %
Alemania	2 031 837	2 458 584	21,00 %
Irlanda	155 306	98 735	-36,43 %
Grecia	69 834	117 123	67,72 %
Luxemburgo	7 248	16 114	122,32 %
Países Bajos	772 110	856 054	10,87 %
Austria	260 145	233 528	-10,23 %
Reino Unido	1 711 276	1 633 000	-4,57 %
España	872 214	1 243 153	42,53 %
Francia	1 985 150	2 318 544	16,79 %
Portugal	210 950	251 098	19,03 %
Finlandia	175 397	187 200	6,73 %
Dinamarca	160 764	195 486	21,60 %
Italia	1 336 413	2 228 010	66,72 %
Suecia	205 697	507 209	146,58 %
República Checa	165 221	160 086	-3,11 %
Estonia	23 250	37 850	62,80 %
Chipre	4 491	5 067	12,83 %
Letonia	300	440	46,67 %
Lituania	7 700	8 971	16,51 %
Hungría	75 669	178 210	135,51 %
Malta	238	1 677	604,62 %
Polonia	529 179	592 800	12,02 %
Eslovenia	4 671	7 094	51,87 %
Eslovaquia	98 212	44 906	-54,28 %
Bulgaria	n/d	121 300	n/d
Rumanía	n/d	163 354	n/d
Países adherentes y candidatos			
Croacia	n/d	9 084	n/d
Islandia	n/d	221	n/d
TOTAL UE-15	10 233 952	12 806 379	25,14 %
Nuevos Estados miembros	908 931	1 321 755	45,42 %
TOTAL UE-27	11 142 883	14 128 134	26,79%

Cuadro 6,4 Evolución del empleo remunerado en la economía social en Europa

País	Empleos en 2002/2003		Empleos en 2009/2010		Δ%	
	Cooperativas	Asociaciones	Cooperativas	Asociaciones	Cooperativas	Asociaciones
Bélgica	17 047	249 700	13 547	437 020	-20,53 %	75,02 %
Alemania	466 900	1 414 937	830 258	1 541 829	77,82 %	8,97 %
Irlanda	35 992	118 664	43 328	54 757	20,38 %	-53,86 %
Grecia	12 345	57 000	14 983	101 000	21,37 %	77,19 %
Luxemburgo	748	6 500	1 933	14 181	158,42 %	118,17 %
Países Bajos	110 710	661 400	184 053	669 121	66,25 %	1,17 %
Austria	62 145	190 000	61 999	170 113	-0,23 %	-10,47 %
Reino Unido	190 458	1 473 000	236 000	1 347 000	23,91 %	-8,55 %
España	488 606	380 060	646 397	588 056	32,29 %	54,73 %
Francia	439 720	1 435 330	320 822	1 869 012	-27,04 %	30,21 %
Portugal	51 000	159 950	51 391	194 207	0,77 %	21,42 %
Finlandia	95 000	74 992	94 100	84 600	-0,95 %	12,81 %
Dinamarca	39 107	120 657	70 757	120 657	80,93 %	0,00 %
Italia	837 024	499 389	1 128 381	1 099 629	34,81 %	120,19 %
Suecia	99 500	95 197	176 816	314 568	77,70 %	230,44 %
República Checa	90 874	74 200	58 178	96 229	-35,98 %	29,69 %
Estonia	15 250	8 000	9 850	28 000	-35,41 %	250,00 %
Chipre	4 491	n/d	5 067	n/d	12,83 %	n/d
Letonia	300	n/d	440	n/d	46,67 %	n/d
Lituania	7 700	n/d	8 971	n/d	16,51 %	n/d
Hungría	42 787	32 882	85 682	85 852	100,25 %	161,09 %
Malta	238	n/d	250	1 427	5,04 %	n/d
Polonia	469 179	60 000	400 000	190 000	-14,74 %	216,67 %
Eslovenia	4 401	n/d	3 428	3 190	-22,11 %	n/d
Eslovaquia	82 012	16 200	26 090	16 658	-68,19 %	2,83 %
Bulgaria	n/d	n/d	41 300	80 000	n/d	n/d
Rumanía	n/d	n/d	34 373	109 982	n/d	n/d
Países adherentes y candidatos						
Croacia	n/d	n/d	3 565	3950	n/d	n/d
Islandia	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Total UE-15	2 946 302	6 936 776	3 874 765	8 605 750	31,51 %	24,06 %

Cuadro 6.5. Voluntarios en la UE, 2011

País	% de la población adulta	Número de voluntarios
Bélgica	26 %	2 341 994
Alemania	34 %	24 065 072
Irlanda	32 %	1 124 535
Grecia	14 %	1 355 390
Luxemburgo	35 %	144 534
Países Bajos	57 %	7 787 384
Austria	37 %	2 638 255
Reino Unido	23 %	11 774 457
España	15 %	5 867 518
Francia	24 %	12 646 908
Portugal	12 %	1 082 532
Finlandia	39 %	1 740 611
Dinamarca	43 %	1 949 371
Italia	26 %	13 484 222
Suecia	21 %	1 636 160
República Checa	23 %	2 072 862
Chipre	23 %	153 531
Letonia	22 %	426 628
Lituania	24 %	679 138
Estonia	30 %	341 166
Hungría	22 %	1 878 243
Malta	16 %	55 975
Polonia	9 %	2 914 610
Eslovenia	34 %	598 298
Eslovaquia	29 %	1 332 145
Bulgaria	12 %	784 501
Rumanía	14 %	2 549 410
Países adherentes y candidatos		
Croacia	n/d	n/d
Islandia	n/d	n/d

Fuente: Eurobarómetro/Parlamento Europeo 75.2: Trabajo voluntario.

PAÍSES DE LA UE

LA ECONOMÍA SOCIAL EN BÉLGICA

Cuadro 6.7.(*)

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones y otras formas similares aceptadas
- Todas las cooperativas (1): (2009: 13 547 empleos 2 670 000 socios 166 empresas)	- Mutuas: (2005: 11 974 empleos 26 empresas) (2)	- Asociaciones (excluida la educación): (2008: 431 700 empleos 17 794 entidades) (2) - Fundaciones: (2005: 5 320 empleos 667 entidades) (2)
13 547 empleos 166 empresas 2 670 000 socios	11 974 empleos 26 empresas	437 020 empleos 18 461 entidades

(*) Fuente: F. Fecher et al (CIRIEC-Bélgica)

(1) Fuente: Cooperatives Europe, 2009. Esta información se refiere únicamente a aquellas afiliadas con Cooperatives Europe.

(2) Estimaciones de CIRIEC-Bélgica y la Fundación Roi Baudoin.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN ALEMANIA

Cuadro 6.11.(*)

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones y otras formas similares aceptadas
- Todas las cooperativas (1): (2009: 830 258 empleos 7 415 empresas 20 509 973 socios) Entre ellas: - Bancos cooperativos: (2009: 168 000 empleos 1 197 empresas) - Cooperativas agrarias: (2009 103 000 empleos 2 994 empresas) -Cooperativas industriales: (2009: 35 000 empleos 97 empresas) - Cooperativas de consumidores: (2009: 15 000 empleos 166 empresas) - Cooperativas de vivienda: (2009: 26 258 empleos 1 869 empresas) - Otras cooperativas: (2009: 483 000 empleos 1 092 empresas)	- Mutuas: (2010: 86 497 empleos 328 entidades) (2)	- Asociaciones de bienestar social no estatales (2008 1 541 829 empleos 708 523 a jornada completa; 833 306 a tiempo parcial) 102 393 entidades (3) 23 000 000 voluntarios)
830 258 empleos 7 415 empresas 20 509 973 socios	86 497 empleos 328 entidades	1 541 829 empleos 505 984 entidades 3 000 000 voluntarios

(*) Fuente: G. Lorenz & K. Birkhölzer (Technologie-Netzwerk Berlin) y U.Tiburcy (BAGFW).

(1) Cooperatives Europe, Intermediary Report, 2009

(2) ICMIF

(3) BAGFW - Bundesarbeitsgemeinschaft der Freien Wohlfahrtspflege e. V.

Otras fuentes aportan los siguientes datos: para las asociaciones y tipos similares, Anheier et al – Destatis / CSI (2011) cifran (2007) en 2 284 410 los empleos y en 104 855 las entidades del *dritter Sektor* (tercer sector).

LA ECONOMÍA SOCIAL EN IRLANDA

Cuadro 6.13.(*)

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Cooperativas agrarias: (2005: 37 694 empleos 83 empresas 187 727 socios) - Cooperativas mayoristas: (2003: 2 634 empleos 2 empresas) - Otras: cooperativas de crédito (2004 : 3 000 empleos 424 empresas 2 569 984 socios)	- Mutualidades: (2005: casi 650 empleos) casi 100 empresas)	- Sector no lucrativo (2005: 40 003 empleos a jornada completa 14 754 empleos a tiempo parcial 1 570 408 voluntarios) 25 000 entidades) (1) Entre ellas: - Empresas sociales (2005: casi 1 500 empresas)
43 328 empleos 509 empresas 152 000 socios	650 empleos 100 entidades	54 757 empleos 25 000 entidades 1 570 408 voluntarios

(*) Fuente:

P Hermann (University College Cork) y McCarthy, O. (Centre for Cooperative Studies)

(1) Donaghue et al (2006).

Otras fuentes aportan los siguientes datos: para las cooperativas y tipos similares, Cooperatives Europe (2009) cifra en 18 869 los empleos, 152 000 los socios y 183 las empresas, pero esta información se refiere únicamente a aquellas afiliadas con Cooperatives Europe.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN GRECIA

Cuadro 6.12.(*)

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Todas las cooperativas: (2010: 14 983 empleos 7 197 empresas) Entre ellas: - Cooperativas agrarias: (2010: 11 300 empleos 713 714 socios 6 376 empresas) - Bancos cooperativos: (2010: 1 238 empleos 25 empresas) - Cooperativas de seguros: (2010: 45 empleos 8 empresas) - Cooperativas de vivienda: (2010: 120 242 socios 545 empresas) - Farmacias cooperativas: (2010: 1 500 empleos 41 empresas) - Cooperativas de fontaneros y electricistas: (2010: 400 empleos 53 empresas) - Cooperativas sociales y de mujeres: (2010: 500 empleos 140 empresas)	- Fondos de ayuda mutua: (2010: 1 100 empleos 4 empresas 150 000 socios) - Fondos de seguro laborales: (2010: 40 empleos 7 empresas 30 000 socios)	- Asociaciones: (2010: 100 000 empleos 50 000 entidades 1 500 000 socios) - Fundaciones: (2010: 1 000 empleos 600 entidades)
14 983 empleos 7 197 empresas 1 052 785 socios	1 140 empleos 11 entidades 180 000 socios	101 000 empleos 50 600 entidades 1 500 000 socios

(*) Fuente: Nasioulas, I (Universidad del Egeo) y Klimi-Kaminari, O. (Instituto de Cooperación). Basado en Nasioulas (2012).

LA ECONOMÍA SOCIAL EN LUXEMBURGO

Cuadro 6.15.(*)

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Todas las cooperativas: (2010: 56 empresas 1 933 empleos 5 203 socios)	- n/d	- Asociaciones sin fines de lucro: (2010: 13 537 empleos 650 entidades) - Otras entidades: (2010: 644 empleos 14 entidades)
1 933 empleos 56 empresas 5 203 socios	- n/d	14 181 empleos 664 entidades

(*) STATEC, basado en Lavillunière (2011).

LA ECONOMÍA SOCIAL EN LOS PAÍSES BAJOS

Cuadro 6.16.

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Todas las cooperativas (1): (2009: 184 053 empleos 677 empresas 3 249 000 socios) - Cooperativas bancarias (1): (2009: 66 326 empleos 154 empresas 1 743 000 socios) - Cooperativas agrarias: (2009: 114 147 empleos 522 empresas 806 000 socios) - Cooperativas de consumidores: (2009: 3 580 empleos 1 empresa 700 000 socios)	- Mutuas (3) (2010: 124 entidades 2 860 empleos)	- Sector no lucrativo: 1995: 669 121 empleos) (2) Todas las asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas (con al menos 1 empleado) (2002: 60 000 entidades)
184 053 empleos 677 empresas 3 249 000 socios	2 860 empleos 124 entidades	669 121 empleos 60 000 entidades

Fuente: Performance Report de Cooperatives Europe, 2009.

Fuente: Burger & Decker (2001)

Cifras de ICMIF para 2010.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN AUSTRIA

Cuadro 6.6.(*)

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones y otras formas similares aceptadas
<ul style="list-style-type: none"> - Bancos cooperativos: (2010: 37 083 empleos 2 370 000 socios 620 empresas) - Cooperativas agrarias: (2010: 15 800 empleos 185 000 socios 1 047 empresas) - Cooperativas de vivienda: (2010: 4 406 empleos 460 614 socios 99 empresas) - Cooperativas de servicios: (2010: 4 260 empleos 21 186 socios 76 empresas) - Otras cooperativas: (2010: 450 empleos 18 empresas) 	<ul style="list-style-type: none"> - Mutuas de seguros: (2010: 1 416 empleos) 	<ul style="list-style-type: none"> - Entidades sanitarias y sociales: (2006: 99 648 empleos) - Entidades deportivas y culturales: (2006: 6 643 empleos) - Otras (por ejemplo, medioambientales, etc.) (2006: 63 822 empleos)
<p style="text-align: right;">61 999 empleos 1 860 empresas 3 015 614 socios</p>	<p style="text-align: right;">1 416 empleos 59 entidades</p>	<p style="text-align: right;">170 113 empleos 116 556 entidades 4 670 000 voluntarios</p>

(*) Fuente: J.Brazda, R.Schediwy & H.Blisse (Universidad de Viena)

LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL REINO UNIDO

Cuadro 6.20.(*)

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Todas las cooperativas: (2010: 236 000 empleos 5 450 empresas 12 800 000 socios) Entre ellas: - Cooperativas de consumidores: (2010: 109 614 empleos 9 555 000 socios 24 empresas) (1)	- Mutuas de ahorro y crédito: (2010: 50 000 empleos 48 empresas) - Mutuas de seguros: (2010: casi 57 empresas)	- Sector vountario amplio: (2007: 1 347 000 empleos 870 000 entidades) Entre ellas: - Sector voluntario limitado: (2010: 765 000 empleos 10 600 000 voluntarios 171 000 entidades) (3)
- Bancos cooperativos y de seguros: (2009: 11 447 empleos 1 922 689 socios) (2) - Cooperativas agrarias: (2010: 7 950 empleos 446 empresas) - Cooperativas de crédito: (2005: casi 900 empleos 564 empresas) - Cooperativas de trabajo: (2010: 1 940 empleos 541 empresas) - Otras: (2010: 104 149 empleos 3 875 empresas)		- Entidades sanitarias y sociales: (2010: 437 000 empleos)
236 000 empleos 5 450 empresas 12 800 000 socios	50 000 empleos 105 empresas	1 347 000 empleos 870 000 entidades 10 600 000 voluntarios

(*) Fuente: Roger Spear (Open University)

(1) Fuente: Eurocoop (2010), únicamente se refiere al grupo de cooperativas y sus empresas subsidiarias.

(2) Asociación Europea de Bancos Cooperativos, 2009.

(3) NCVO Workforce Almanac

Nota: El sector voluntario en sentido estricto incluye a todas las organizaciones del sector voluntario en sentido amplio excepto a las organizaciones que no se han considerado tradicionalmente parte del sector voluntario en el Reino Unido. Esto se debe principalmente a que efectivamente se las considera parte del Estado a pesar de su carácter constitucional, o a que se considera que no son lo suficientemente altruistas u orientadas al beneficio público. En función de esto, quedan excluidas todas las universidades, escuelas, clubes deportivos y sociales, sindicatos y asociaciones empresariales (*).

Otras fuentes aportan los siguientes datos: para las cooperativas y tipos similares, Cooperatives Europe (2009) cifra en 129 130 los empleos, 8 434 538 los socios y 977 las empresas, aunque esto se refiere únicamente a aquellas afiliadas a Cooperatives Europe.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA

Cuadro 6.18.(*)

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones y otras formas similares aceptadas
- Todas las cooperativas: (2008: 456 870 empleos 24 738 entidades) Entre ellas: - Cooperativas de trabajo: (2008: 221 844 empleos 18 019 empresas) - Bancos cooperativos: (2008 : 20 940 empleos 81 empresas) - Cooperativas agrarias: (2008 : 90 308 empleos 3 757 empresas) - Cooperativas de consumidores: (2008 : 65 618 empleos 2 858 925 socios 332 empresas) Otras formas aceptadas: - Sociedades laborales: (2008 : 133 756 empleos 17 637 empresas) - Centros Especiales de Empleo: (2008: 52 631 empleos 1 775 empresas) - Empresas de inserción: (2008: 3 140 empleos) 183 empresas	- Mutuas: (2008: 8 700 empleos ** 428 empresas)	- Asociaciones de acción social: (2008: 287 285 empleos 5 295 927 socios 27 345 entidades) - Entidades singulares (ONCE, Cruz Roja y Cáritas) (2008: ONCE: 49 246 empleos Cruz Roja 11 736 empleos Cáritas 4 621 empleos) - Fundaciones: - Acción social: (2008: 28 868 empleos 1 644 entidades) - Servicios domésticos: (2008: 18 082 empleos 2 548 entidades) - Fundaciones de las Cajas de Ahorro: (2008: 5 156 empleos 87 entidades) - Otras: (2008: 183 062 empleos 124 380 entidades)
646 397 empleos 44 333 empresas 6 913 381 socios	8 700 empleos 428 entidades	588 056 empleos 156 007 entidades 4 142 093 voluntarios

(*) Fuente: Monzón, J.L. (2010): The social economy in Spain in 2008, CIRIEC-España (Observatorio español de la economía social).

Estas cifras no incluyen a las mutuas patronales, las fundaciones públicas o las fundaciones del mercado privado (3 881 fundaciones).

LA ECONOMÍA SOCIAL EN FRANCIA

Cuadro 6.10.(*)

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Bancos cooperativos: (2009: 165 198 empleos 16 186 cooperativas 21 500 000 socios) - Cooperativas agrarias: (2009: 83 511 empleos 4 492 empresas) - Cooperativas de trabajo: (2009: 25 568 empleos 1 509 empresas) - Cooperativas de consumidores: (2009: 5 950 empleos 385 empresas) - Cooperativas de comercialización: (2009: 84 empleos 6 932 empresas) - Cooperativas de artesanos: (2009: 2 508 empleos 269 empresas) - Otras (coop. de educación etc.) (2009: 31 155 empleos 1 945 empresas)	- Mutuas de salud: (2009: 83 508 empleos 4 899 empresas) - Mutuas de seguros: (2009: 40 444 empleos 1 834 empresas) - Otras: (4 758 empleos 10 empresas)	- Asociaciones sanitarias y sociales: (2009: 968 834 empleos 35 539 entidades) - Asociaciones deportivas y culturales: (2009: 114 561 empleos 56 778 entidades) - Asociaciones educativas: (2009: 339 417 empleos 20 532 entidades) - Otras (medioambiente, turismo, etc.) (2009: 380 153 empleos 70 811 entidades) - Fundaciones: (2009: 66 047 empleos 1 205 entidades)
320 822 empleos 24 870 empresas 24 000 000 socios	128 710 empleos 6 743 entidades 20 000 000 socios	1 869 012 empleos 160 884 entidades 14 000 000 voluntarios

(*) Fuente: D. Demoustier, E. Archambault, N. Richez-Battesti, sobre la base de Recherches et solidarité (2009), Observatoire du Conseil National de CRESS, COOPFr, GEMA y FNMF.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN PORTUGAL

Cuadro 6.17.(*)

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
Cooperativas agrarias (1): (2009: 14 067 empleos 723 empresas 409 594 socios)	- Mutuas (2): (2010: 5 500 empleos 95 empresas 1 100 000 socios)	- Empresas sin fines de lucro: (2006: 194 207 empleos 45 543 entidades (3))
- - Bancos cooperativos: (2009: 4 639 empleos 97 empresas 401 993 socios) - Cooperativas de vivienda: (2009: 1 140 empleos 424 empresas 31 261 socios) - Cooperativas de consumidores: (2009: 3 164 empleos 104 empresas 360 456 socios) - Cooperativas de solidaridad social: (2009: 5 872 empleos 190 empresas 85 285 socios) - Cooperativas de educación: (2009: 12 803 empleos 111 empresas 12 561 socios) - Otras: (2009: 9 706 empleos 741 empresas 51 957 socios)		Entre ellas (2006): - Servicios sociales: (2006: 103 012 empleos 6 255 entidades) - Investigación y formación: (2006: 25 719 empleos 2 057 entidades) - Cultura: (2006: 16 566 empleos 22 897 entidades) - Salud: (2006: 17 731 empleos 636 entidades) - Otras: (2006: 31 179 empleos 13 698 entidades) (Incluidas Misericordias e IPSS)
51 391 empleos 2 390 empresas 1 353 107 socios	5 500 empleos 95 entidades 1 100 000 socios	194 207 empleos 45 543 entidades

Fuente: CASES – Cooperativa Antonio Sergio da Economia Social, Joao Leite & Lourdes Barata
 União das Mutualidades Portuguesas
 INE, Conta Satélite das Instituições Sem Fin Lucrativo, 2011

LA ECONOMÍA SOCIAL EN FINLANDIA

Cuadro 6.9.(*)

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Cooperativas agrarias: (2010: 32 284 empleos 167 100 socios 36 empresas) - Cooperativas de consumidores: (2010: 47 082 empleos 2 360 200 socios 53 empresas) - Bancos cooperativos: (2010: 13 234 empleos 1 338 100 socios 251 empresas) - Cooperativas de trabajo: (2010: 1 500 empleos)	- Mutuas de seguros: (2010: 8 072 empleos 73 empresas) - Mutuas de ahorro y crédito: (2010: 428 empleos 33 empresas)	- Todas las entidades (2005: 130 000 entidades 84 600 empleos)
94 100 empleos 4 384 empresas 3 865 400 socios	8 500 empleos 106 entidades	84 600 empleos 130 000 entidades

(*) Fuente: Pekka Pättiniemi sobre la base de Tiedotustilaisuus.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN DINAMARCA

Cuadro 6.8.(*)

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones y otras formas similares aceptadas
- Cooperativas agrarias: (1) (2009: 11 cooperativas 35 000 empleos 99 000 socios) - Cooperativas de consumidores: (2009: 382 cooperativas 19 098 empleos 1 670 000 socios) - Cooperativas bancarias: (2009: 20 cooperativas 659 empleos 67 000 socios) - Cooperativas industriales: (2009: 110 cooperativas 16 000 empleos 4 803 socios)	- Mutuas y otras formas: (2) (2009: 53 entidades 4 072 empleos)	- Asociaciones y fundaciones: (2004: 120 657 empleos 12 877 entidades)
70 757 empleos 523 empresas 1 840 803 socios	4 072 empleos 53 entidades	120 657 empleos 12 877 entidades

(*) Fuente: Jakobsen, G. (Copenhagen Business School & Center for Social Entrepreneurship, Universidad de Roskilde).

(1) Fuente: Performance Report de Cooperatives Europe, 2010.

(2) Cifras de ICMIF para 2010. Incluye los fondos de pensiones.

Otras fuentes aportan los siguientes datos:

Para las asociaciones y tipos similares, Johns Hopkins (2004) cifra en 140 620 los empleos a jornada completa equivalente.

Para las cooperativas y tipos similares, Jakobsen, sobre la base de Danmarks Statistik (2009), cifra en 32 976 los empleos y en 1 726 las empresas).

LA ECONOMÍA SOCIAL EN ITALIA

Cuadro 6.14.(*)

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Cooperativas agrarias: (2008: 63 842 empleos 804 203 socios 7 468 empresas) - Bancos cooperativos: (2008: 29 418 empleos) 1 063 913 socios 432 empresas) - Cooperativas de servicios: (2008: 775 905 empleos 33 217 empresas) - Cooperativas de construcción: (2008: 80 474 empleos 13 712 empresas) - Cooperativas de consumidores y comercio: (2008: 103 335 empleos) 7 758 552 socios 5 608 entidades) - Cooperativas industriales: (2008: 75 407 empleos 5 137 empresas) - No clasificadas: 26 909 empleos 6 000 empresas	n/d(*)	- Organizaciones voluntarias: (2003: 867 749 empleos 825 955 voluntarios 21 021 entidades) - Asociaciones de promoción social: (2007: 48 480 empleos 14 754 voluntarios 141 entidades) - Fundaciones: (2005: 156 251 empleos 46 144 voluntarios 4 720 entidades) - ONG: (2007: 27 149 empleos 12 456 voluntarios 239 entidades) (1)
1.128.381 empleos 71 578 empresas 12 293 202 socios	n/d	1 099 629 empleos 26 121 entidades 899 309 voluntarios

(*) Fuente: F. Linguiti & A. Zevi; G. Perra; F. Zandonai & C. Carini. Datos de Euricse, Legacoop y Confcooperative, los datos sobre las cooperativas y las mutuas se refieren únicamente a aquellas afiliadas con estas confederaciones.

Los datos sobre las mutuas están integrados en los de las cooperativas.

Basado en ISTAT, 2003-07.

En 2008 había 13 938 cooperativas sociales activas, que proporcionaban 312 040 empleos. 10 538 son cooperativas de servicios y se cuentan como tal. Otras cooperativas sociales funcionan en otros sectores (industria, agricultura, etc.) y se cuentan en sus respectivos sectores en este cuadro.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN SUECIA

Cuadro 6.19.(*)

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Cooperativas de trabajo: (2010: 96 552 empleos 3 931 empresas) - Cooperativas agrarias: (2009: 35 000 empleos 275 000 socios 30 empresas) (1) - Cooperativas de consumidores: (2010: 14 638 empleos 44 empresas) (2) - Bancos cooperativos: (2010: 5 386 empleos 55 empresas) - Cooperativas de vivienda: (2009: 7 274 empleos 5 582 empresas) (3) - Comunidades cooperativas: (2010: 17 966 empleos 2 520 empresas)	- Mutuas: (2010: 15 825 empleos 128 empresas)	- Entidades sanitarias y sociales: (2010: 234 812 empleos 16 673 entidades) - Otras entidades (medioambiente, etc.): (2010: 79 756 empleos 2 199 entidades)
176 816 empleos 12 162 empresas 275 000 socios	15 825 empleos 128 entidades	314 568 empleos 18 872 entidades

(*) Fuente: Gordon Hahn (Serus)

(1) Fuente: Cogeca. Cooperativas agrarias de Europa.

(2) Fuente: Eurocoop. Statistical review 2010

(3) Fuente: Performance Report de Cooperatives Europe, 2009.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA REPÚBLICA CHECA

Cuadro 6.23.(*)

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Cooperativas (1): - Cooperativas de vivienda: (2010: 3 158 empleos 611 empresas 517 969 socios) - Cooperativas de consumidores: (2010: 14 345 empleos 57 empresas 231 706 socios) - Cooperativas de producción: (2010: 13 375 empleos 218 empresas 5 022 socios) - Cooperativas agrarias: (2010: 27 300 empleos 575 empresas) - Cooperativas financieras: (2010: 14 empresas 34 007 socios) - Cooperativas de vivienda: (2010: 1 624 empresas 72 998 socios)	- Mutuas (3): (2010: 7 entidades 5 679 empleos)	- Asociaciones, fundaciones y otras organizaciones voluntarias no lucrativas (2010: 96 229 empleos 98 693 entidades) (2) (2007: 1 215 363 voluntarios) (2)
58 178 empleos 3 085 empresas 754 697 socios	5 679 empleos 7 entidades	96 229 empleos 98 693 entidades

(*) Fuente: Huncova, M. (Universidad J.E. Purkyne, República Checa) y Francova, P. (Organización 3P - People, Planet, Profit) sobre la base de:

(1) Fuente: Estadísticas Nacionales de la Asociación de Cooperativas Checas.

(2) Fuente: Oficina de Estadística Checa, cuenta satélite para las ONG, datos de 1.1.2010.

(3) Cifras de ICMIF para 2010.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESTONIA

Cuadro 6.24.

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Cooperativas (1): - Cooperativas de vivienda: (2009: 1 200 empleos 1 400 empresas 340 000 socios) - Cooperativas agrarias: (2009: 3 600 empleos 180 empresas) - Cooperativas de trabajo: (2009: 3 empresas) - Cooperativas de consumidores: (2009: 5 050 empleos 72 000 socios 21 empresas)	- n/d	- Organizaciones sin fines de lucro : (2009: 28 000 empleos 32 000 entidades Entre ellas: 12 000 asociaciones de vivienda (2)
9 850 empleos 1 604 empresas 410 000 socios	- n/d	28 000 empleos 32 000 entidades

(1) Fuente: Cooperatives Europe, 2009.

(2) NENO – Red de organizaciones estonias sin ánimo de lucro (www.ngo.ee) sobre la base de Center of Registers and Information Systems.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN CHIPRE

Cuadro 6.22.(*).

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Todas las cooperativas (1): (2009: 5 067 empleos 620 empresas) Entre ellas: - Cooperativas bancarias: (2009: 3 326 empleos 406 cooperativas 707 993 socios) - Cooperativas de consumidores: (2009: -285 empleos 1 cooperativa 30 000 socios) - Otras: (2009: 1 456 empleos 213 cooperativas 538 000 socios)	- n/d	- (Entidades inscritas – no todas activas: 2009: 3 227 asociaciones 289 fundaciones Entre ellas: 33,6 % Bienestar y salud 1,0 % Deporte 12,1 % organizaciones profesionales) (2)
5 067 empleos 620 empresas 1 275 993 socios	- n/d	3 516 entidades

Fuente: Cooperatives Europe, 2009.

SPES & Pan Cyprian Volunteerism Coordinative Council (www.spes.lazio.it)

LA ECONOMÍA SOCIAL EN LETONIA

Cuadro 6.26.(*)

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Todas las cooperativas (1): (2009: 440 empleos 74 empresas) Entre ellas: - Cooperativas de consumidores: (2009: 9 900 socios 11 empresas) - Cooperativas agrarias: (2009: 63 empresas 7 430 socios 440 empleos)	n/d	n/d
440 empleos 74 empresas 17 330 socios		

Fuente: Performance Report de Cooperatives Europe, 2009. Esta información se refiere únicamente a aquellas afiliadas con Cooperatives Europe.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN LITUANIA

Cuadro 6.27.(*)

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Cooperativas (1): - Cooperativas de consumidores: (2009: 7 000 empleos 70 empresas 130 000 socios) - Cooperativas agrarias: (2009: 1 600 empleos 361 empresas 10 670 socios) - Cooperativas bancarias: (2009: 371 empleos 59 empresas 81 188 socios)	- ninguna	- Organizaciones no gubernamentales: (2007 aprox. 2 000 entidades) Entre ellas: 55 % Servicios sociales y atención sanitaria 13 % Deporte 8 % Atención infantil y asuntos juveniles 7 % Comunidades locales) (2)
8 971 empleos 490 empresas 221 858 socios	ninguna	22 000 entidades

Fuente: Cooperatives Europe, 2009. Se refiere únicamente a aquellas afiliadas a Cooperatives Europe. Basado en el Centro de Información y Apoyo de Organizaciones no Gubernamentales (NISC).

LA ECONOMÍA SOCIAL EN HUNGRÍA

Cuadro 6.25.

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas (*)
- Todas las cooperativas (1): (2009: 85 682 empleos 2 769 empresas 547 000 socios) Entre ellas: - Cooperativas de consumidores: (2010: 32 000 empleos 50 000 socios 97 empresas) (2)	- Mutuas: (2009: 13 entidades 6 676 empleos) (3)	- Entidades sin fines de lucro (4): (2006: 58 242 entidades) Entre ellas: 35,7 % fundaciones 64,3 % entidades centradas en los socios 51,7 % organizaciones voluntarias 16,9 % recreación y hobbies 15,9 % educación e investigación 12,3% deporte 8,8 % servicios sociales) (2006: 85 852 empleos a jornada completa equivalente 75 413 empleos a jornada completa 20 035 empleos a tiempo parcial 438 000 voluntarios)
85 682 empleos 2 769 empresas 547 000 socios	6 676 empleos 13 entidades	85 852 empleos 58 242 entidades

(1) Fuente: Performance Report de Cooperatives Europe, 2009.

(2) Fuente: Eurocoop (2010)

(3) Cifras de ICMIF para 2010.

(4) Nagy, R. & Sebestény, I. (Oficina Central de Estadística Húngara) (s/f)

LA ECONOMÍA SOCIAL EN MALTA

Cuadro 6.28.(*).

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Todas las cooperativas (1): (2009: 250 empleos 5 663 socios) - Otras: 2011: 57 empresas (2)	- n/d	- Organizaciones voluntarias: (2011: 394 instituciones) - Clubes deportivos: (2011: 236 instituciones) - Clubes de bandas: (2011: 63 instituciones)
250 empleos 57 empresas 5 663 socios		1 427 empleos 693 entidades 7 058 voluntarios

Fuente: Performance Report de Cooperatives Europe, 2009. Se refiere únicamente a aquellas afiliadas con Cooperatives Europe.

Fuente: Social Enterprises Project, MFEI 2012. Deguara Farrugia Adv. & APS Consult Limited.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN POLONIA

Cuadro 6.29.(*)

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Cooperativas (1): - Cooperativas de vivienda: (2009: 10 090 empleos 540 empresas 1 480 000 socios) - Cooperativas bancarias y financieras: (2009: 39 313 empleos 641 empresas 4 526 120 socios) - Cooperativas de trabajo: (2009: 7 280 empleos 257 empresas 5 207 socios) - Cooperativas de consumidores: (2009: 50 000 empleos 274 empresas 90 000 socios) - Otras cooperativas: (2009: 293 317 empleos 7 111 empresas)	- Mutuas de seguros: sociedades (2): (2010: 22 entidades 2 800 empleos)	- Todas las entidades (2010) (3): 190 000 empleos 86 100 entidades - Sanitarias y sociales: (2010: 11 620 entidades) - Deportivas y culturales: (2010: 41 500 entidades) - Educativas: (2010: 12 450 entidades) - Medioambientales: (2010: 1 660 entidades)
400 000 empleos 8 823 empresas 8 000 000 socios	2 800 empleos 22 entidades	190 000 empleos 86 100 entidades

(*) Fuente: Les, E. (Universidad de Varsovia. Instituto de Política Social), Janikowska, E. (Concorda), Potkanska, D. (Instituto de Asuntos Públicos).

(1) Fuente: Performance Report de Cooperatives Europe, 2009.

(2) Cifras de ICMIF para 2010.

(3) Fuente: Informe de la Klon/Jawor Association sobre el tercer sector en Polonia, 2010.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESLOVENIA

Cuadro 6.32.(*)

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Cooperativas (1): (2009: 3 428 empleos 77 empresas 16 903 socios) - Empresas de empleo de personas con discapacidad: (2010: 177 entidades)	- Mutuas (2): (2010: 3 entidades 476 empleos)	- Asociaciones: (2010: 20 722 asociaciones 3 062 empleos 1 000 000 socios) - Fundaciones: (2010: 214 fundaciones 128 empleos)
3 428 empleos 77 empresas 16 903 socios	476 empleos 3 entidades	3 190 empleos 2100 entidades

(*) Fuente: Franci Avsec y Primoz Zervaj (Unión de Cooperativas de Eslovenia)

(1) Fuente: Performance Report de Cooperatives Europe, 2009.

(2) Cifras de ICMIF para 2010.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESLOVAQUIA

Cuadro 6.31.(*)

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Cooperativas agrarias: (2009: 7 623 empleos 172 empresas 78 068 socios) (1) - Cooperativas de vivienda: (2009: 2 080 empleos 93 empresas 245 000 socios) (1) - Cooperativas de producción: (2009: 2 400 empleos 86 entidades 1 600 socios) (1) - Cooperativas de consumidores: (2010: 13 987 empleos 185 000 socios 31 empresas) (2)	- Mutuas (4) (2010: 10 instituciones 2 158 empleos 57 000 socios)	- Todo el sector no lucrativo: (2002: 26 210 entidades Entre ellas: 14 654 organizaciones civiles 530 fundaciones 16 658 empleos 118 623 voluntarios) (3)
26 090 empleos 382 empresas 570 845 socios	2 158 empleos 10 entidades 57 000 socios	16 658 empleos 26 210 entidades 118 623 voluntarios

* Lubelcova, G., Capova, H. y Korimova, G. (Facultad de Economía de la Universidad Matej Bel – Centro de Economía Social y Emprendimiento Social).

(1) Fuente: Performance Report de Cooperatives Europe, 2009.

(2) Fuente: Eurocoop.

(3) SPES & CARDO, sobre la base de la Oficina de Estadística de la República Eslovaca, conclusiones de las estadísticas gubernamentales sobre las organizaciones no lucrativas: 1997-2002

(4) Cifras de ICMIF para 2010.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN BULGARIA

Cuadro 6.21.

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Cooperativas de consumidores (1): (2010: 10 300 empleos 826 empresas 155 000 socios) - Cooperativas de trabajo: (2010: 15 000 empleos 235 empresas 20 000 socios) - Cooperativas agrarias: (2010: 16 000 empleos 940 empresas 240 000 socios) - Cooperativas de crédito: (2010: 16 empresas 10 000 socios)	- Mutuas de ahorro y crédito: (2010: 11 empresas 12 525 socios) (1)	Asociaciones fundaciones y otras organizaciones voluntarias y no lucrativas (2010: 8 049 organizaciones 1 459 000 socios) (1) - Sector no lucrativo: (2005: 80 000 empleos 18 305 asociaciones 4 010 fundaciones Entre ellas: 4 151 entidades de utilidad pública (2)
41 300 empleos 2 016 empresas 425 000 socios	11 entidades 12 525 socios	80 000 empleos 22 315 entidades 1 459 000 socios

- (1) Fuente: Doitchinova, J. & Zaimova, D. (Universidad de Economía Nacional y Mundial y Universidad de Trakia), sobre la base del Anuario de Estadística 2010, Instituto Nacional de Estadística.
- (2) BCNL (2006) y estimaciones de CIRIEC, sobre la base del Instituto Nacional de Estadística Búlgaro (BULSTA).

LA ECONOMÍA SOCIAL EN RUMANÍA

Cuadro 6.30.(*)

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Bancos cooperativos: (2009: 1 419 empleos 65 empresas) - Cooperativas artesanales y de fabricación: (2009: 25 553 empleos 788 empresas 58 497 socios) - Cooperativas de consumidores: (2009: 7 401 empleos 894 empresas 27 823 socios) - Cooperativas agrarias: (2009: 96 empresas) - Otras: vivienda, producción etc. (2009: 28 empresas)	- Viviendas de ayuda mutua para jubilados (CAR- pensionati) (2009: 2 724 empleos 193 empresas 1 300 000 socios) - Viviendas de ayuda mutua para asalariados (CAR- salariati) (2009: 16 275 empleos 702 empresas 942 381 socios)	- Entidades sociales y benéficas: (2009: 18 221 empleos 5 522 entidades) - Entidades deportivas y culturales: (2009: 29 326 empleos 6 236 entidades) - Educación investigación y formación: (2009: 25 537 empleos 2 456 entidades) - Asociaciones agrarias: (2009: 8 155 empleos 2 278 entidades) - Entidades religiosas: (2009: 17 122 empleos 1 852 entidades) - Otras: (2009: 11 621 empleos 4 756 entidades)
34 373 empleos 1 747 empresas 809 170 socios	18 999 empleos 897 entidades	109 982 empleos 23 100 entidades

* Fuente: Constantinescu, S. (coord) (2011). Atlasul Economiei Sociale. Rumanía 2011.

PAÍSES ADHERENTES Y CANDIDATOS

LA ECONOMÍA SOCIAL EN CROACIA

Cuadro 6.33.(*)

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Cooperativas de ahorro y crédito: (2009: 105 empleos 58 empresas) - Cooperativas agrarias: (2009: 2 737 empleos 679 empresas) - Cooperativas de vivienda: (2009: 109 empleos 48 empresas) - Cooperativas de servicios: (2009: 354 empleos 232 empresas) - Cooperativas de artesanía: (2009: 260 empleos 108 empresas)	- Mutuas (1): (2010: 5 entidades 1 569 empleos)	- (2009: - Entidades activas: 3 950) - Entidades sanitarias y sociales: (2009: 289 entidades) - Entidades deportivas y culturales: (2009: 2 034 entidades) - Otras: (2009: 1 442 entidades) - Fundaciones: (2009: 185 registradas)
3 565 empleos 1 125 empresas 23 051 socios	1 569 empleos 5 entidades	3 950 entidades

* Davorka Vidovic (Centro de Investigación de Ciencias), Zdenko Babic, Igor Vidacak
 (1) Cifras de ICMIF para 2010.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN ISLANDIA

Cuadro 6.34.(*)

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
2 216 empresas	- Mutuas (2): (2010: 2 instituciones 221 empleos)	n/d
2 216 empresas	221 empleos 2 entidades	n/d

Steinnun Hrafnisdottir / Ómar H., Universidad de Islandia. Facultad de Ciencias Sociales.
 Cifras de ICMIF para 2010.

CAPÍTULO 7

MARCO JURÍDICO QUE REGULA A LOS AGENTES DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA, EN LOS PAÍSES ADHERENTES Y EN LOS PAÍSES CANDIDATOS Y POLÍTICAS PÚBLICAS IMPLANTADAS, ESPECIALMENTE LA NUEVA LEGISLACIÓN RECIENTE EN MATERIA DE ECONOMÍA SOCIAL

- 7.1. Legislación que regula a los agentes de la economía social en la Unión Europea
 - 7.2. Políticas públicas dirigidas a la economía social en la Unión Europea
 - 7.3. Nuevas leyes nacionales en materia de economía social en Europa
-

7.1. Legislación que regula a los agentes de la economía social en la Unión Europea

El marco institucional es un factor fundamental para el tamaño y la visibilidad de la economía social. Las disposiciones normativas que definen este marco establecen tres tipos de reconocimiento en este sector (Chaves & Monzón en CIRIEC, 2000):

- 1) Reconocimiento explícito por parte de las autoridades públicas de las diferentes identidades de estas organizaciones, que requieren un trato especial. Aquí el objetivo del ordenamiento jurídico es institucionalizarlas como agentes privados;
- 2) Reconocimiento de la capacidad y la libertad de actuación de estas organizaciones en cualquier ámbito de la actividad social y económica;
- 3) Reconocimiento de su papel negociador en el proceso de elaboración y aplicación de políticas públicas, según el cual se consideran agentes codecisores y agentes coejecutores de la política.

En Europa las diferentes formas de ES no gozan siempre de una adecuada institucionalización en estos tres planos.

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 UE.

En el caso de las cooperativas –que se hallan reconocidas explícitamente en el artículo 58 del Tratado de Roma como una forma empresarial específica y también en las constituciones de varios Estados miembros, como Grecia, Italia⁶², Portugal y España– si bien disponen de un marco normativo en el que pueden operar y que garantiza los derechos de socios y terceros, no siempre disfrutan de una ley específica a nivel nacional que regule la totalidad de las cooperativas. De hecho, en algunos países, como Dinamarca, la República Checa o el Reino Unido, se carece de ley general de cooperativas, aunque existen algunas leyes relativas a tipos concretos de cooperativas, como las cooperativas de vivienda en el caso danés o las de ahorro y crédito en el caso del Reino Unido y de la República Checa. Esto contrasta con la situación de otros países como España, Italia o Francia donde existe una inflación legislativa en este campo, con diferentes leyes por tipos de cooperativas y por niveles de gobierno (estatal y regional)⁶³.

Esta situación se reproduce de modo análogo para los diferentes estatutos jurídicos de las formas de ES europeas, presentados en los cuadros 7.1 y 7.2. Pueden identificarse tres grupos de

⁶² En el Art. 45 de la Constitución Italiana se reconoce explícitamente la función social de las cooperativas.

⁶³ España es un buen ejemplo: dispone de una Ley de cooperativas (la última edición data de 1999) y de más de 15 leyes regionales en las distintas Comunidades Autónomas.

países: un primer grupo con una legislación específica por forma de ES, un segundo grupo con disposiciones normativas dispersas en diferentes leyes que regulan las entidades de ES, y un tercero que carece de cualquier resquicio normativo que regule ciertas formas de ES.

Cuadro 7.1. Reconocimiento jurídico de determinadas formas de organización de la economía social

	Cooperativas	Mutuas	Asociaciones	Fundaciones
Bélgica	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Alemania	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Irlanda	R	no	no	no
Grecia	SÍ	-	SÍ	SÍ
Luxemburgo	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Países Bajos	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Austria	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Reino Unido	R	R	SÍ	SÍ
España	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Francia	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Portugal	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Finlandia	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Dinamarca	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Italia	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Suecia	SÍ	no	SÍ	SÍ
República Checa	R	no	SÍ	SÍ
Estonia	no	no	SÍ	SÍ
Chipre	SÍ	n/d	n/d	n/d
Letonia	SÍ	no	SÍ	SÍ
Lituania	SÍ	no	SÍ	SÍ
Hungría	SÍ	no	SÍ	SÍ
Malta	SÍ	n/d	n/d	n/d
Polonia	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Eslovenia	no	no	SÍ	SÍ
Eslovaquia	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Bulgaria	SÍ	no	SÍ	SÍ
Rumanía	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Croacia	SÍ	no	SÍ	SÍ
Islandia	SÍ		no	SÍ

Nota: pregunta del cuestionario: ¿Disponen las diversas formas institucionales de la economía social de un estatuto jurídico claramente diferenciado, por ejemplo una ley específica?

R: indica que el país cuenta con algunas disposiciones legales que regulan esta forma de organización de la ES, aunque pueden estar dispersas entre varias leyes.

Las carencias normativas pueden tener serias consecuencias en cuanto a la posición jurídica de los grupos o emprendedores sociales que deseen crear entidades de economía social: el marco jurídico puede actuar como un freno a la introducción de nuevas formas si las existentes no se adaptan a las nuevas necesidades. En este sentido, las nuevas normativas aparecidas 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, Ley 118/2005 de Italia y Ley de 2011 de Eslovenia), las cooperativas sociales (Leyes de 2006 de Polonia y de Portugal) y las organizaciones no lucrativas de utilidad social (Decreto 460/1997 de Italia) o las modificaciones en las leyes existentes para reflejar las nuevas formas (como las sociedades cooperativas de

interés colectivo creadas en 2001 en Francia, o las cooperativas de iniciativa social que han aparecido en los últimos años en diferentes leyes de cooperativas españolas) han tenido por objeto proporcionar una vía para el desarrollo de una incipiente realidad social. La legislación aprobada en los últimos años en varios de los nuevos Estados miembros de la UE es especialmente relevante y se enumera en el cuadro 7.2.

Cuadro 7.2 Otras formas jurídicas de empresa y organización de la economía social en Europa *

País	Otras (especifíquese)
Bélgica	– Ley de «Sociétés à finalité sociale» (empresas con fines sociales), 1995.
Irlanda	– Credit Union Act (Ley de cooperativas de crédito), 1997.
Grecia	– La Ley 2190/1920 se aplica a las «Empresas populares» – Ley 2810/2000 y Ley 410/1995 para las «Agencias de desarrollo» – Ley 2716/1999 de Cooperativas sociales – Ley 4019/2011 de Empresas sociales
Reino Unido	– Community interest company (CIC) (Empresa de interés comunitario)
España	– Sociedades laborales, Ley de 1997, – Centros Especiales de Empleo para minusválidos, RD 2273/1985), – Empresas de Inserción: Ley 12/2001, disposición adicional novena, normativas regionales.
Portugal	– Misericordias DL 119/83, 25.02.83
Finlandia	– Empresas sociales, 30.12.2003 – Osuuskuntalaki (Ley de cooperativas), 28.12.2001/1488
Italia	– D.Legs. 155/2006 «Disciplina dell'impresa sociale» (D. Ley sobre las empresas sociales), – Onlus (Organizaciones no lucrativas de utilidad social), D. Lgs. n.460/1997 – ONG para el desarrollo Ley 49/1987 – Ley 266/1991 «Legge Quadro sul volontariato» (Ley marco sobre el voluntariado)
Suecia	– Asociaciones de vivienda (asociaciones económicas), 30/05/1991
República Checa	– Asociación de Beneficios Comunes (NNO), 1995 – Asociación de Propietarios de Pisos, 2000
Lituania	– Cooperativas de crédito, 1995 – Empresas sociales, 2004
Hungría	– Empresas sin fines de lucro
Polonia	– Cooperativas sociales, 24.04.2006 – Ley de empleo social para CSI, Centros de Integración Social, 2003 – Ley sobre actividades de interés público y voluntariado para las entidades de interés público, 24.4.2004 – ZAZ – Unidades de activación de empleo, normativa del Ministerio de Trabajo y Política Social, 2007
Eslovenia	Ley de Emprendimiento social, 2011

* Estatuto jurídico diferenciado del de las cooperativas, las mutuas, las asociaciones y las fundaciones.

Nota: pregunta del cuestionario: ¿Disponen las formas institucionales de la economía social mencionadas en la sección 5 de un estatuto jurídico claramente diferenciado, por ejemplo una ley específica? En ese caso, especifíquese.

Sin embargo, las formas jurídicas no constituyen categorías mutuamente excluyentes ni configuraciones legislativas carentes de sensibilidad al dinamismo de la sociedad, sino que son «familias» jurídicas que a veces se solapan: por ejemplo, los grupos de cooperativas, las federaciones y las organizaciones centrales adoptan la forma jurídica de la asociación, mientras

que en países como Suecia se utiliza el estatuto de «asociación con actividad económica» para operar como cooperativa. Por otra parte, además de las cuatro formas jurídicas de ES más extendidas y reconocidas internacionalmente –cooperativas, mutuas, asociaciones y fundaciones (que presentan a su vez marcadas diferencias entre sí en las legislaciones de los diferentes países⁶⁴)– cada país ha edificado su propio marco jurídico adicional que abarca otras formas de empresa dentro de la ES. La riqueza de la legislación puede apreciarse en la última columna del cuadro 5.3. y en el cuadro 7.2.

A nivel europeo, el *Estatuto de la sociedad cooperativa europea* tenía por objeto fomentar esta forma de economía social, no solo mediante la mejora de las posibilidades de desarrollo de actividades transnacionales de las cooperativas europeas, sino también, y sobre todo, mediante el desarrollo del sector en los países en los que carece de legislación propia, como es el caso del Reino Unido, o en los que esta forma jurídica estaba perdiendo prestigio social al considerarse un vestigio del anterior régimen, como los nuevos miembros de la Europa Central y Oriental. Sin embargo, varios años después de que este reglamento entrase en vigor, los resultados no son los esperados⁶⁵.

Asimismo, la retirada en los últimos años de las propuestas de Estatuto de la mutualidad europea y de Estatuto de la asociación europea del programa de la Comisión Europea ha supuesto un serio contratiempo en términos de brindar mayores oportunidades a estas formas de economía social en Europa. En cambio, el Estatuto de la fundación europea se encuentra ahora presente en la agenda de la UE (véase la sección 9.3).

La especificidad de las entidades de la economía social se basa en unos valores y principios característicos, que se abordaron en los primeros capítulos del presente informe. Las normas que rigen a estas entidades tienen por objeto recoger dicha especificidad, estableciendo por ejemplo el principio de toma de decisiones democráticas y las limitaciones en la forma de distribución de excedentes y beneficios.

Sin embargo, este *modus operandi* específico no es neutral. El uso de estas formas jurídicas de economía social puede ocasionar a los grupos fundadores y a los agentes económicos unos gastos operativos relativamente mayores que las otras formas empresariales privadas. Los gastos que conlleva la especificidad de las entidades de la ES obedece a la internalización de sus costes sociales, que están ligados al proceso democrático de toma de decisiones, al método de distribución de los excedentes 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 en las empresas privadas tradicionales lucrativas.

Estos costes pueden aparecer bajo distintas formas, como las restricciones en el modo de asignación de los excedentes y reservas, la existencia de organismos de control y revisión a los que deben afiliarse obligatoriamente determinadas entidades (como las cooperativas en Austria o en Alemania), las limitaciones a la realización de proyectos de gran envergadura, como es el caso del Estatuto Asociativo en Italia, o el número mínimo de socios o de capital inicial necesario. En consecuencia, sobre la base de los análisis de coste-beneficio que evalúan las posibilidades, ventajas e inconvenientes, los grupos fundadores o los socios pueden verse disuadidos de adoptar ciertas formas jurídicas en favor de otras formas (lo que los economistas denominan «economías de opción» entre formas jurídicas alternativas). Estas economías de opción son especialmente evidentes en momentos de cambios en la legislación: un caso paradigmático al respecto es el de las *sociedades laborales* españolas, en el que las modificaciones en la legislación desde principios de los años 80 han tenido importantes

⁶⁴ 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).

⁶⁵ Véase el estudio europeo sobre la aplicación del Reglamento nº 1435/2003 relativo al Estatuto de la sociedad cooperativa europea (Cooperatives Europe, Euricse, Ezai, 2010).

consecuencias en términos de creación y transformación jurídica de estas empresas sociales, sobre todo en relación con las cooperativas de trabajo asociado.

Desde la perspectiva de garantizar la igualdad de oportunidades entre los diferentes tipos de organización, y dado que las situaciones desiguales exigen un tratamiento desigual, el marco jurídico debe establecer medidas destinadas a compensar las dificultades operativas que sufren las formas jurídicas con menores oportunidades. Estas medidas pueden referirse a subvenciones, pero también a concesiones fiscales. Al mismo tiempo, los legisladores deben establecer mecanismos adecuados para evitar que determinados agentes económicos desarrollen comportamientos oportunistas y se beneficien de la compensación derivada de adoptar estas formas sin cargar con sus correspondientes costes.

Tratamiento fiscal. En la mayoría de los Estados miembros occidentales de la UE, las cuatro principales formas jurídicas que adopta la economía social gozan de algún tratamiento fiscal específico (véase el cuadro 7.3.). Estas disposiciones especiales son más comunes en el caso de las asociaciones y fundaciones por su carácter no lucrativo y su modo de asignación de recursos y excedentes, que priman las actividades de interés social y/o general. Esta legislación se ha reforzado en los últimos años en varios países; algunos ejemplos son el régimen fiscal de las entidades no lucrativas en España, aprobado por la Ley 43/2002, la Ley 460/1997 italiana sobre las ONLUS (organizaciones no lucrativas de utilidad social) y la «Ley del Estado de Bienestar» (*Sozialgesetzbuch*) alemana, que regula las entidades sin fin de lucro. En cuanto a las cooperativas, muchos países que disponen de un régimen fiscal especial no lo hacen extensivo a todas las cooperativas. En Irlanda, por ejemplo, solo es aplicable a las cooperativas de crédito, en Grecia solo a las cooperativas agrarias y en Polonia solo a las cooperativas sociales.

En estos mismos países existen diferentes tendencias de tratamiento fiscal a nivel nacional. Mientras algunos países como Portugal, Italia y España aplican regímenes fiscales especiales consolidados, respaldados por el reconocimiento de la función social de la economía social en sus respectivas constituciones, otros países están reduciendo el tratamiento fiscal específico.

Los cambios en la legislación relativa a las cooperativas en diversos países no son ajenos a esta tendencia, ya que tienden a reducir las restricciones impuestas por los Principios Cooperativos. Esos cambios suponen la reducción del número mínimo de personas exigidas para la creación de una cooperativa, la posibilidad de que se otorgue más de un voto a algunos socios, la ampliación de las restricciones impuestas a las actividades y al comercio con los que no son socios, la posibilidad de emitir obligaciones específicas que representen capital-riesgo o recursos ajenos, la posibilidad de que terceros adquieran participaciones en el capital social, y la posibilidad de que las cooperativas se transformen en sociedades anónimas.

Independientemente de las razones esgrimidas para estas modificaciones de la legislación cooperativa, como los argumentos económicos ligados al crecimiento y la mejora de la competitividad, lo que el legislador percibe en estas medidas es una reducción de los costes operativos del estatuto jurídico, y por tanto, una menor necesidad de tratamiento especial, con medidas políticas y fiscales compensatorias.

Esto es crucial porque es el principal argumento que utilizan los opositores al tratamiento específico de las cooperativas. Si no se tienen en cuenta las diferencias significativas entre las distintas formas de empresa, la concesión de ventajas fiscales únicamente a algunas de ellas (como las cooperativas) puede considerarse un tratamiento desigual equivalente a las ayudas estatales ilegales contrarias a las normas de libre competencia. Así es como lo han interpretado algunos tribunales nacionales, como los de Italia, que remitieron el asunto del régimen fiscal especial de las cooperativas a la UE. Sin embargo, esta situación se aclaró recientemente, cuando el Tribunal de Justicia de la Unión Europea se pronunció el 8 de septiembre de 2011 sobre las exenciones fiscales de las cooperativas de producción y trabajo en Italia. Justificó su

tratamiento fiscal específico sobre la base de que las cooperativas son diferentes de las empresas con ánimo de lucro en su naturaleza.

La situación fiscal es muy diferente en los nuevos Estados miembros de la UE (véase el cuadro 7.3.): dada la juventud de su ES, las medidas fiscales y legislativas que se han introducido para apoyarla son también recientes y se centran sobre todo en las asociaciones, las fundaciones y las cooperativas sociales.

Cuadro 7.3 Tratamiento fiscal específico para las entidades de la economía social en la UE

	Cooperativas	Mutuas	Asociaciones	Fundaciones
Bélgica	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Alemania	-	SÍ	SÍ	SÍ
Irlanda	Sí*	-	-	-
Grecia	Sí*	SÍ	SÍ	SÍ
Luxemburgo	-	-	-	SÍ
Países Bajos	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Austria	SÍ	-	SÍ	SÍ
Reino Unido	-	SÍ	SÍ	SÍ
España	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Francia	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Portugal	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Finlandia	SÍ	-	SÍ	SÍ
Dinamarca	SÍ	-	SÍ	SÍ
Italia	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Suecia	-	-	-	-
República Checa	-	-	SÍ	SÍ
Estonia	-	-	-	SÍ
Chipre	SÍ	n/d	n/d	n/d
Letonia	SÍ	-	SÍ	SÍ
Lituania	n/d	n/d	n/d	n/d
Hungría	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Malta	SÍ	n/d	SÍ	SÍ
Polonia	Sí*	-	-	-
Eslovenia	n/d	n/d	n/d	n/d
Eslovaquia	-	SÍ	SÍ	SÍ
Bulgaria	-	-	-	-
Rumanía	-	SÍ	SÍ	SÍ
Países adherentes y candidatos				
Croacia	-	-	SÍ	SÍ
Islandia	n/d	n/d	SÍ	SÍ

Nota: pregunta del cuestionario: ¿Gozan las formas institucionales de la economía social mencionadas en la sección 5 de un tratamiento fiscal diferente de las empresas privadas tradicionales?

Sí*: se refiere únicamente a algunas formas de cooperativas.

Barreras jurídicas al desarrollo de las entidades de la economía social. El marco institucional también define el margen de actuación de la economía social en los distintos sectores de actividad económica y social. Aunque las normas relativas a las diferentes formas de la economía social reconocen su derecho a operar libremente en el mercado como cualquier otro agente privado, la regulación sectorial puede levantar barreras al acceso a determinados ámbitos de actividad y a su desarrollo sin trabas.

En el caso de las mutuas se observan tres patrones de desarrollo según el sector económico: hay países donde las mutuas pueden actuar en numerosos ámbitos, como en el Reino Unido, donde pueden dedicarse a actividades que van desde el suministro de agua hasta al deporte; otro grupo de países limita el campo de acción de las mutuas a determinados sectores, como la atención sanitaria o la cobertura de la salud y la seguridad; y finalmente otro grupo de países no contemplan esta forma jurídica. Además, cuando las normas sectoriales impiden la mutualización de riesgos, no pueden crearse cooperativas y mutuas de seguros.

La situación es similar en el caso de las cooperativas. Es conocida la prohibición de actuación de las cooperativas de consumo en el sector farmacéutico en algunos países de la UE. Otro ejemplo es España, donde durante años las cooperativas de suministro eléctrico fueron desplazadas como proveedores de energía eléctrica como consecuencia de las modificaciones en la regulación del sector eléctrico, a pesar de haber sido pioneras en la satisfacción de esta necesidad básica en numerosas regiones. También se han erigido barreras jurídicas en los sectores de distribución de gasolina o de las agencias de viaje.

En ámbitos como los servicios sociales de utilidad pública y los seguros, algunas directivas de la UE establecidas en el pasado decenio no han prestado suficiente atención a la especificidad de las entidades de la economía social, como las asociaciones y las fundaciones en el caso de los servicios sociales y las mutuas en el caso de los seguros, y como consecuencia han tenido efectos perjudiciales sobre ellas.

Un ámbito donde el margen de actuación de la economía social europea se ve más seriamente afectado es el de su modelo de crecimiento empresarial. Una clave del éxito en el mercado y del crecimiento de las empresas de la economía social ha sido su capacidad para formar federaciones y grupos cooperativos. Sin embargo, estas formas de asociación han sido cuestionadas por el Tribunal de Justicia de la UE, al interpretarlas como acuerdos ilícitos contrarios a la libre competencia. Esta interpretación contrasta con la indulgencia demostrada hacia las concentraciones patrimoniales y financieras de los holdings privados capitalistas (CIRIEC, 2000).

7.2. Políticas públicas dirigidas a la economía social en la Unión Europea

Durante el último cuarto de siglo, varios gobiernos nacionales y regionales de la UE han aplicado políticas que hacen referencia explícita a partes o a la totalidad de la economía social. En general, se han formulado *políticas sectoriales* con referencias explícitas, aunque fragmentadas e inconexas, a las formas institucionales que componen la economía social. Algunos ejemplos son las políticas activas de empleo que hacen referencia a las cooperativas de trabajadores y las empresas de inserción, las políticas de servicios sociales, donde las asociaciones, fundaciones y otras entidades sin ánimo de lucro han desempeñado un papel clave, las políticas agrarias y de desarrollo rural, en las que se ha implicado a las cooperativas agrarias, o la referencia a las mutuas de previsión social en el marco de los sistemas de seguridad social. Más recientemente han aparecido *políticas específicas de economía social* con carácter excepcional: algunas centradas en las empresas que operan en el mercado y otras dirigidas a las entidades sin ánimo de lucro que operan fuera del mercado, pero pocas veces de modo transversal.

El despliegue de estas políticas ha sido dispar tanto en amplitud como en contenido en los países de la UE. 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.

En concreto, entre los principales factores que determinan el alcance y la importancia de las políticas aplicadas, y la medida y la forma en que la economía social aparece en dichas políticas, se incluyen el reconocimiento social y político de la economía social como fenómeno institucional, la visibilidad e imagen del sector a ojos de la sociedad y los responsables políticos con respecto al papel que desempeña en el desarrollo multidimensional (económico, social y cultural) de la nación, el peso económico y la historia de este fenómeno, y por último su capacidad de ser un representante creíble en los diversos procesos de elaboración y aplicación de políticas públicas (Chaves y Monzón, 2012).

Uno de estos factores –el papel que puede desempeñar la economía social en el desarrollo multidimensional de las naciones– se refiere al modelo conceptual de sociedad y constituye la base para integrar a las diversas fuerzas económicas y sociales que coexisten en un país. En este sentido, existen tres modelos de sociedad predominantes en los que el papel de la economía social es sistemáticamente antagonista (Laville & Vaillancourt, 1998; Lévesque & Mendell, 1999 y Demoustier, 2001).

En el primer modelo, la *socialdemocracia tradicional*, las necesidades sociales son atendidas exclusivamente por el estado mediante la redistribución. La economía social se considera una herencia del pasado y ocupa un lugar residual. Por lo tanto, las cuestiones sociales se presentan casi únicamente como problemas que exigen una inversión del estado. Se financia a través de los impuestos sobre el capital, que se considera el principal instrumento de producción de riqueza.

En el segundo modelo, o *modelo neoliberal*, la economía se reduce al mercado, que está ocupado exclusivamente por empresas tradicionales con fines de lucro, y lo social se refiere únicamente a aquellos que no participan en la economía de mercado y constituyen así una demanda insolvente. Aquí la economía social no solo queda excluida de la determinación de los problemas fundamentales de la economía, sino que también contribuye a la dualización social y económica en dos ámbitos: en las actividades de mercado, al fomentar la dependencia y la inestabilidad en las relaciones laborales y de producción de segmentos crecientes de la población, y en las actividades no de mercado y redistributivas, al fomentar el cuestionamiento del estado como principal regulador y redistribuidor y favorecer la filantropía, el trabajo voluntario y la economía informal (Chaves, 2005).

En el tercer modelo, la *democracia social y económica* o el modelo de *economía plural*, las necesidades sociales son atendidas de forma simultánea por el estado (redistribución) y la sociedad; el estado sigue siendo el principal regulador y redistribuidor y la economía social está presente tanto en las actividades de mercado como no de mercado. En este modelo, el fomento de la participación de la economía social exige mecanismos adecuados de evaluación de su potencial y límites para generar valor añadido social por un lado, e importantes cambios socioeconómicos e institucionales por otro (Lévesque, 1997).

En cualquier caso, en aquellos países donde el sector de la economía social goza de reconocimiento social generalizado (incluso de una mención explícita en las constituciones nacionales), una dilatada tradición, dinamismo económico y capacidad de diálogo con las autoridades, durante algún tiempo han existido numerosos planes de políticas públicas en este ámbito. Sin embargo, en los países donde el «descubrimiento político» de este sector institucional se ha producido recientemente (excepto alguno de sus componentes, como las cooperativas), las medidas específicas dirigidas al sector y/o al empleo en el sector son aún escasas y a menudo están inducidas por sistemas supranacionales, en concreto los de la Unión Europea (Chaves y Monzón, 2000).

En muchos países de la Unión existe un órgano de alto nivel 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 la creación de un gueto de este sector de la sociedad, la existencia de este tipo de órgano constituye un importante indicador del nivel de reconocimiento y de priorización en la agenda de los responsables políticos 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 además de otros efectos sobre el proceso político, como la información, coordinación, etc. De hecho, constituye también una forma de institucionalizar las políticas específicas y transversales de la economía social.

El mayor reconocimiento público otorgado a la economía social en Europa ha sido el reciente y pionero nombramiento de un ministro de economía social por el Gobierno socialista francés: el Ministro Delegado de economía social y solidaridad dentro del Ministerio de Economía. Este Gobierno también cuenta con un ministro de deporte, juventud, educación popular y vida asociativa (Ministre des Sports, de la Jeunesse, de l'Education Populaire et de la Vie Associative). Los organismos públicos de este tipo son a menudo interministeriales. Sin embargo, su existencia depende en gran medida de los cambios y las reestructuraciones de los gobiernos de los respectivos países.

La existencia de este organismo no es siempre una condición previa para la activación de políticas específicas y transversales de economía social. Varias experiencias lo confirman, como las que se describen en Chaves y Monzón (2000). De nuevo, las iniciativas que están apareciendo en algunos de los nuevos Estados miembros de la UE avanzan hacia la institucionalización de políticas de economía social específicas, a pesar de la ausencia de organismos especializados como los mencionados anteriormente. Este es el caso de Polonia y la República Checa. En el primero, el Plan Nacional de Desarrollo para 2007-2013 del Gobierno polaco cita repetidamente la economía social como instrumento eficaz de lucha contra la pobreza y la marginación social. Estas citas deben leerse en un contexto de consulta con los interlocutores sociales, incluidas las empresas sociales y las ONG, y dentro de la visión positiva que el Gobierno adopta de la economía social. La situación es análoga en el caso del Plan Nacional de Desarrollo para 2007-2013 de la República Checa. Además, la ES a menudo posibilita la unión de diferentes tipos de política sectorial, como los asuntos sociales, el empleo y el desarrollo local, de ahí el interés en establecer unidades administrativas interministeriales encargadas de las cuestiones de la ES.

No obstante, como se ha mencionado al inicio de esta sección, cuando se tiene en cuenta la economía social o sus componentes en el programa político de los gobiernos, el enfoque predominante en Europa es la introducción sectorial de esta realidad social en el marco de varias políticas sectoriales, por ejemplo la política de empleo del Ministerio de Trabajo,⁶⁶ o de las políticas de servicios sociales y acción social del Ministerio de Asuntos Sociales. Este último hecho no es sorprendente, ya que estas políticas sectoriales son la respuesta del sector público a las múltiples demandas y problemas sustantivos de la sociedad en cuestión, de la misma forma que la aparición de las múltiples formas de economía social son las respuestas espontáneas de la sociedad civil organizada a problemas análogos 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 y proponer soluciones creativas, revelando así una sólida capacidad de innovación socio-institucional.

La economía social y sus componentes se tienen en cuenta, a menudo pero no siempre, en las políticas públicas. Dependiendo de su inclusión o no como actor en dichas políticas, cabe distinguir entre políticas específicas, políticas generales y políticas excluyentes. Las *políticas específicas* son aquellas dirigidas exclusivamente al sector de la *economía social*, ya sea en su concepción amplia o sus familias internas, excluyendo de su ámbito de acción al resto de empresas del sector privado. Las *políticas generales* son aquellas políticas públicas que se dirigen a cualquier tipo de empresa o entidad, sin distinción. Las *políticas excluyentes* son aquellas políticas dirigidas al sector privado que excluyen, explícitamente (en la regulación) o económicamente⁶⁷, a las empresas y entidades de la economía social. Un ejemplo de política excluyente ha sido hasta hace poco la política energética española, en su aspecto de distribución, que excluía la posibilidad de que las cooperativas pudiesen ser distribuidores de energía

⁶⁶ El estudio de CIRIEC-International (Chaves y Demoustier (eds.) 2012) analizó el papel de la economía social en las políticas públicas desde una perspectiva internacional.

⁶⁷ La exclusión económica se basa en determinados requisitos económicos, como el tamaño de la empresa o la capacidad de movilización de recursos humanos (gestores de proyectos). Las empresas de este sector social por lo general tienen dificultades para cumplir los requisitos de estas políticas.

eléctrica o de carburantes en gasolineras cooperativas. Otro ejemplo, en este mismo país, era la exclusión de las cooperativas de los fondos de formación continuada hasta 2005. El *concepto de discriminación positiva y negativa hacia la economía social* se concibe en este contexto dependiendo de si se aplican políticas específicas o excluyentes. Los cambios institucionales en la concepción de políticas que alteran el modo operativo y/o la naturaleza institucional de los beneficiarios son medidas que podrían favorecer o impedir la ampliación de la economía social en la economía.

En Europa, las políticas dirigidas a la economía social presentan muchas formas. Dependiendo de la naturaleza de sus instrumentos, se distinguen cinco tipos principales 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 se ha dicho en la sección 7.1., las políticas institucionales confieren espacio sistémico a las empresas de la economía social sobre la base del orden institucional vigente, reconociéndolas como actores tanto en la economía como en el diálogo social (Vaillancourt, 2009; CIRIEC-Thiry, 2007).

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 goza de un mayor reconocimiento existen órganos institucionales de participación y diálogo social que cuentan con representantes de la economía social. Se trata de los consejos económicos y sociales, análogos al Comité Económico y Social Europeo pero a nivel estatal y regional, y de los Consejos Estatales de Economía Social de España y en Francia. Se pueden encontrar también iniciativas incipientes de este tipo en los nuevos Estados miembros de la UE, como Lituania, donde el documento de la estrategia económica señala explícitamente que la economía social es un actor 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 tienen por objeto proporcionar visibilidad y receptividad social por un lado, y desarrollar competencias en materia de formación e investigación en beneficio de todo el sector por otro lado. 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 organizados en redes. La red CIRIEC Internacional es una de las más activas. También han aparecido otras redes, como la red EMES, la red internacional del Proyecto comparativo del sector no lucrativo de la Universidad Johns Hopkins y redes interuniversitarias nacionales (como la red alemana de cooperativas, la red interuniversitaria francesa de la economía social y solidaria, la red española CIRIEC de investigadores en economía social o la red portuguesa del tercer sector, entre otras). Todas ellas han ayudado a difundir el concepto de economía social y la información en todo el territorio europeo. Por el lado de la enseñanza, también han aparecido en los últimos años cursos de postgrado en economía social en centros universitarios consolidados –la mayoría de los cuales están vinculados a estas redes– en el marco de la reforma de Bolonia para la creación de un Espacio Europeo de Educación Superior.

Las políticas financieras públicas, como las políticas presupuestarias, afectan fondos directa o indirectamente a la promoción y el desarrollo de la economía social. En unos casos, se trata de fondos públicos, como el programa portugués Prodescoop para la promoción de las cooperativas. También existen programas análogos de subvenciones para la promoción de las cooperativas y del empleo en las cooperativas en Alemania, Italia, Chipre y España. En otros casos son fondos mixtos o paritarios, gestionados por el gobierno y por organizaciones de la economía social, como en el caso del Fondo Nacional de Desarrollo de la Vida Asociativa

(FNDVA) y el Fondo Nacional de Desarrollo del Deporte (FNDS) en Francia. En diversos fondos, la procedencia de la financiación es extrapresupuestaria. En algunos casos, como el de la RAY y la Oy Veikkaus AB en Finlandia y la ONCE en España, los recursos se obtienen de la recaudación de juegos de azar (loterías, máquinas tragaperras). En otros casos, los fondos están relacionadas con el cambio en la legislación, por ejemplo vinculando las políticas pasivas de empleo con las políticas activas, como la posibilidad de cobrar en un único pago la prestación por desempleo si el desempleado decide poner en marcha una cooperativa o una sociedad laboral en España o las políticas de ayuda al empleo en asociaciones y los cheques-empleo en Francia.

El objetivo de las políticas de apoyo basadas en servicios reales es ofrecer una variedad de servicios reales (no financieros) al sector, como información técnica, asesoramiento, competencias en materia de comercialización, creación de redes, reestructuración y fomento de la creación de estructuras de segundo nivel, etc. Estos servicios tienden a ser ofrecidos por las federaciones sectoriales con financiación pública.

Se sabe que las administraciones públicas son las principales consumidoras de los bienes y servicios ofrecidos por el sector privado. En este contexto, los poderes públicos pueden fomentar las empresas de la ES facilitando su acceso a la condición de proveedor del sector público, puesto que la administración puede ser el consumidor final o el consumidor intermedio (en el caso de los servicios de bienestar social, como los servicios sociales, educativos o sanitarios, en los que los ciudadanos son los usuarios finales). En estas *políticas de demanda*, las diferentes modalidades de prestación de servicios tienen una incidencia directa en las oportunidades de desarrollo de la economía social. Estos servicios pueden contratarse anualmente entre la administración y las organizaciones del sector, como la contratación anual en Portugal del tipo y cuantía de las subvenciones estatales para atención infantil, educación preescolar y atención a las personas de edad. Pueden entrar en situación de cuasi-mercados y estar abiertos a la competencia, donde los operadores de la economía social han de competir con las empresas privadas tradicionales con ánimo de lucro.

Pueden incluirse cláusulas sociales en las contrataciones de las administraciones públicas para cumplir los objetivos de interés general y social. Este tipo de cláusulas solían cuestionarse por distorsionar la competencia, pero finalmente han sido aceptadas por UE, como demuestra la Directiva 2004/18/CE del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a los procedimientos de adjudicación de contratos públicos. Los Estados miembros están obligados a adaptar sus legislaciones para cumplir esta Directiva, que acepta y regula explícitamente la introducción de criterios sociales en estas contrataciones.

7.3. Nuevas leyes nacionales en materia de economía social

En los últimos 10 años, varios países europeos han prestado una atención particular a la legislación en materia de economía social. Es durante este tiempo cuando se han avivado los debates en torno al concepto y la definición, el objeto de la legislación y las políticas para apoyar a este sector social. Algunos de los casos más recientes son Rumanía, Polonia y Francia, donde los proyectos de ley para regular la ES han fracasado o están siendo objeto de acalorados debates.

El punto central es la propia definición del ámbito de la economía social, ya sea bajo este nombre o bajo el de empresas sociales. Sus delimitaciones son muy diferentes en las cinco leyes de economía social existentes, dos nacionales (España y Grecia) y tres regionales (Valonia, Bruselas y Flandes en Bélgica). Las diferencias son aún más evidentes a la hora de definir el ámbito de las empresas sociales, para las que se ha promulgado un gran número de leyes (véase el cuadro 7.1).

Cuadro 7.4. Reconocimiento jurídico de la economía social o del estatuto de empresa social

País	Ley	Nombre de la Ley/ Proyecto de ley
España	SÍ	Economía social (2011)
Grecia	SÍ	Economía social y empresas sociales (2011)
Bélgica (Valonia, Bruselas, Flandes)	SÍ	Economía social (2008, 2012, Décret régional)
Finlandia	SÍ	Empresa social (2003)
Lituania	SÍ	Empresa social (2004)
Italia	SÍ	Empresa social (2005)
Eslovenia	SÍ	Empresa social (2011)
Portugal	Proyecto de ley	Economía social (2012)
Polonia	Proyecto de ley	Economía social (2012)
Países Bajos	Proyecto de ley	Empresas sociales (2012)
Rumanía	Proyecto de ley	Empresas sociales (2012)
Francia	Proyecto de ley	Economía solidaria (fracasó)

Las dos leyes nacionales de economía social vigentes en la actualidad se encuentran en los dos países que están sufriendo la crisis con mayor dureza: España y Grecia. La primera es la Ley española 5/2011 de 29 de marzo de 2011 de Economía Social y la segunda es la Ley griega 4019/2011 de Economía Social, Emprendimiento Social y otras disposiciones. En Bélgica, el decreto del Parlamento valón de 20.11.2008⁶⁸ relativo a la Economía Social es similar a la ley española.

Un caso paradigmático: la Ley de economía social española (véase Chaves et al, 2011)

Cuando el Parlamento español aprobó la Ley de economía social en marzo de 2001, España se consolidó como ejemplo a nivel mundial de reconocimiento y política oficial de apoyo a este sector social y económico. Los orígenes históricos de esta política se encuentran en las dos constituciones democráticas del siglo XX: la Constitución de la República Española de 1931 y la Constitución de 1978 que siguió a la dictadura de Franco.

La Ley de economía social es una ley marco muy concisa, de apenas nueve artículos.

Persigue tres objetivos principales:

- Establecer un marco jurídico común para todas las entidades que integran la economía social especificando los *principios que definen el ámbito de la economía social*.
- Reconocer la economía social como *actor político* del país a través de sus organizaciones representativas intersectoriales, incluida la federación líder CEPES (Confederación Empresarial Española de la Economía Social). Como actor político, constituye un importante *interlocutor social* que participa en el proceso de elaboración de las políticas públicas que afectan a las actividades de las empresas de la economía social.
- Implantar políticas de apoyo al sector de la ES.

Esta Ley representa una medida de política pública de naturaleza claramente institucional (véase Monzón, 2009). Su principal objetivo es poner fin a la invisibilidad institucional que impedía el crecimiento del sector. Como condición previa, también pretende poner fin a la fragmentación y la atomización de los conceptos (incluidos los de economía social, tercer sector, economía solidaria y sector no lucrativo) y los movimientos involucrados. La Ley cristaliza su agrupación en torno a un concepto que goza de consenso político, académico y social: la economía social. Este concepto engloba una identidad colectiva integradora que posibilita la incorporación de las

⁶⁸ Véase Coutiez et al (2012): «Economie sociale et politiques publiques en région wallone», en Chaves & Demoustier (2012).

entidades que la representan en la esfera institucional, de forma que finalmente puedan ser interlocutores sociales por derecho propio en el proceso público de elaboración de políticas.

Cabe señalar que España presenta un sistema de tipo neocorporativista en el que el reconocimiento institucional de los operadores es un factor fundamental del proceso de configuración política.

Tres procesos dinámicos derivados de los tres niveles de activación política de España han hecho que la economía social adquiriese fuerza de ley: uno es supranacional (europeo), el segundo nacional y el tercero subnacional (regional).

A nivel europeo, cabe destacar la Resolución del Parlamento Europeo, de 19 de febrero de 2009, sobre economía social (DO de 25.3.2010). La economía social bien puede considerarlo el texto más importante publicado por el Parlamento Europeo y el Comité Económico y Social Europeo en los tres últimos decenios. Esta resolución considera *«que la Unión Europea y los Estados miembros deberían incluir la economía social y sus interlocutores (cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones) en su legislación y políticas [...]»* y pide otras formas de reconocimiento institucional.

En España, durante la década del 2000, se desarrolló una lógica similar de actuación prioritaria para aplicar políticas institucionales, tanto a nivel regional como nacional.

Las distintas Comunidades Autónomas gozan de amplios poderes y han implantado importantes políticas institucionales de apoyo a la economía social en los últimos diez años. En primer lugar, los Estatutos de autonomía reformados entre 2006 y 2008 incluyen referencias específicas a la economía social y a su apoyo por parte del gobierno regional. Este ha sido el caso de Andalucía, Valencia, Cataluña, Castilla-León y Aragón. En segundo lugar, se han alcanzado *acuerdos políticos transcendentales* entre los gobiernos y el sector, y a veces también los sindicatos, en varias regiones: por ejemplo en Andalucía (2002, 2006), Murcia (2009), y las Islas Baleares (2002, 2007). Estos hechos han dado fundamento jurídico al sector y han puesto de manifiesto la voluntad política de los gobiernos regionales de adoptar medidas en este ámbito.

A nivel nacional, el movimiento de la economía social ha seguido, a través de su federación (CEPES), una estrategia política simple: en primer lugar, convencer a los partidos políticos en el Parlamento de que reconociesen explícitamente la utilidad social de la economía social y las familias que la integran, y en segundo lugar, convencerles de la necesidad de establecer una ley específica para regular, definir y delimitar el sector y reconocerlo como un actor principal en la vida política del país.

CAPÍTULO 8

LA ECONOMÍA SOCIAL EN UNA EUROPA EN MEDIO DE LA CRISIS MUNDIAL

- 8.1. La economía social en medio de la crisis estructural y cíclica
- 8.2. La economía social en medio de la crisis financiera
- 8.3. La economía social en medio de la crisis económica y de empleo
- 8.4. La economía social en medio de la crisis del sector público y el estado de bienestar

8.1. La economía social en medio de la crisis estructural y cíclica⁶⁹

El origen de la crisis que ha azotado a Europa en los últimos años se basa en procesos políticos, sociales y económicos muy profundos, como los efectos de la globalización sobre los modelos nacionales de capitalismo y los modelos de estado de bienestar, la gobernabilidad de Europa y los paradigmas intelectuales de los modelos de sociedad. Estos elementos enmarcan la crisis y al mismo tiempo la hacen coyuntural, más ligada a los problemas financieros y económicos y a la crisis de la financiación pública, y hacen que su carácter sea más estructural. Desde este punto de vista, la economía social desempeña y puede desempeñar un importante papel.

Al distinguir entre un análisis estructural de la crisis económica que la considera consecuencia del agotamiento del fordismo a finales de los años 70 y un análisis coyuntural que revela una serie de períodos de perturbación que los gobiernos nacionales no han logrado frenar, es posible tanto demostrar que la ES, junto con la intervención pública directamente o a través del sistema de bienestar social, ha servido de amortiguador a corto plazo de la crisis, como contemplar la posibilidad de que la ES forme parte de una salida estructural de la crisis si se hace un buen uso de sus características, que parecen ser adecuadas para renovar el sistema de producción de Europa.

La ES como amortiguador de la crisis. Esta función se contempla por dos razones, ambas relacionadas con la especificidad de sus entidades: sus normas particulares y sus compromisos sociales.

En primer lugar, por su carácter no lucrativo, sus normas de asignación de excedentes y la doble condición de sus miembros, las empresas de la ES no pueden comprarse porque no existe un mercado para sus acciones, son difíciles de reubicar porque están vinculadas a la capacitación de las personas, tienen capacidad de resistencia gracias a sus reservas financieras, que no pueden distribuirse entre los accionistas, son más flexibles desde el punto de vista financiero por el arbitraje entre los ingresos inmediatos y la distribución de los excedentes (por ejemplo a las participaciones en una cooperativa de trabajo asociado o a los reembolsos en las cooperativas y mutuas de seguros), y, por último, siguen estrategias a más largo plazo.

En segundo lugar, sus compromisos sociales se derivan de su modo de gobernanza. Más allá de funcionar simplemente como una democracia representativa, gracias a ello pueden alcanzar cierto consenso en época de crisis. Este consenso permite a las empresas de la ES disfrutar a nivel interno de flexibilidad en las horas de trabajo y los salarios, una estructura salarial menos jerárquica y una cierta estabilidad laboral (con un menor volumen de negocios, mantenimiento de las personas mayores en su puesto de trabajo, integración de las mujeres). A nivel externo, como las personas confían en ellas, también les permite seguir recibiendo donaciones y

⁶⁹ Agradecemos la ayuda directa de D. Demoustier en la redacción de esta sección.

voluntarios, que suponen un amortiguador contra la recesión del mercado (las cooperativas han perdido menos terreno que las empresas con fines de lucro) y contra los recortes de la financiación pública.

Estos argumentos remiten a la teoría de la Economía de participación desarrollada por Weitzman (1984). Según esta teoría, las empresas de participación se definen como aquellas en las que los empleados (y, por extensión, los socios trabajadores) participan en los beneficios, en los procesos de toma de decisiones y en la fijación de objetivos, como en las empresas de la ES. Gracias a esas fundaciones microeconómicas, durante las crisis económicas favorecen los mecanismos de ajuste de los salarios en lugar de reducir sus niveles de empleo. Esto corrige dos importantes fallos de mercado clásicos: primero, al asignar mejor sus recursos de producción, logran menores niveles de desempleo y, segundo, al mantener una estabilidad empresarial mayor consiguen compensar los ciclos económicos. A nivel microeconómico, estas mismas fundaciones microeconómicas y los incentivos colectivos que generan tienden a estimular los esfuerzos, la implicación y la cooperación de los empleados y los socios trabajadores, el intercambio de información e ideas y la voluntad de sacrificio (salarios, horas de trabajo, compromiso), generando todo ello un aumento de la productividad, la producción y la calidad (Chaves y Monzón, 2012).

La ES como agente de salida estructural de la crisis. Además de la no financialización de sus empresas, la ES podría considerarse una salida adecuada de la crisis económica sobre la base de una nueva relación –entre los individuos y la sociedad, la autonomía y la interdependencia y la responsabilidad individual y colectiva– que caracteriza a un mayor nivel de conocimiento e innovación (en consonancia con la estrategia de Lisboa).

Es una economía del conocimiento por el énfasis en el aprendizaje colectivo y en las competencias y la internalización del aprendizaje permanente en la actividad económica (más allá de la formación formal).

Es una economía de servicios relacional por la producción conjunta de servicios entre productores y usuarios, la movilización de las partes interesadas y la importancia que concede a la relación en la transacción.

Es una economía de funcionalidad debido al «principio de puerta abierta» promovido por su propiedad colectiva, junto con el acceso asociado a la propiedad individual, a su énfasis en la función (vivienda, transporte, alimentos, etc.) y no en el producto, al gran valor que añaden los servicios a los bienes («grupo de soluciones») y al carácter transversal de su enfoque.

Es una economía circular sostenible: la ES fue precursora del reciclado y la reutilización de los bienes (papel, cartón, textiles, etc.) e invierte cada vez más en el ahorro energético, las energías renovables (cooperativas eólicas en Dinamarca, Enercoop en Francia), la construcción ecológica y la rehabilitación con una perspectiva de producción descentralizada.

Es evidente, por tanto, que la ES cumple una función anticíclica e innovadora en la actual época de malestar económico y social. Sin embargo, también está demostrando que puede participar activamente en una nueva forma de regulación socioeconómica más cooperativa (junto con normativas administrativas y de competencia) si las autoridades reconocen su forma particular de combinar el desarrollo económico y el desarrollo social en lugar de tratarlos como una jerarquía, en el sentido de que el desarrollo social se concibe como un subproducto del desarrollo económico.

8.2. La economía social en medio de la crisis financiera⁷⁰

Las características principales de la crisis financiera son bien conocidas: en primer lugar, puesto que el capital se ha globalizado, el poder y la movilidad del capital internacional han crecido, con un papel fundamental de los fondos soberanos de inversión (por ejemplo los de Kuwait). Esta configuración financiera internacional presenta problemas normativos a nivel local y nacional. En segundo lugar, la creciente complejidad de los instrumentos financieros y la interrelación de las instituciones financieras han demostrado la importancia cada vez mayor de los sistemas de regulación y certificación (por ejemplo las agencias de calificación) y las organizaciones financieras inter pares, pero, paradójicamente, la política predominante ha reducido la regulación del sector financiero a nivel nacional e internacional. Cuando estalló la crisis financiera en 2008 era demasiado tarde.

La relación de la economía social con la crisis ha sido diferente, en particular en su sector financiero (véase también Birchall & Hammond, 2009).

- En primer lugar, no fue la economía social o sus instituciones financieras las que provocaron la crisis: su origen radica en valores sociales como la avaricia y la competencia, tanto entre personas como entre grupos sociales, que son ajenos a la ES.
- En segundo lugar, las instituciones financieras de la economía social han sufrido menos los efectos de la crisis financiera, al menos inicialmente, puesto que estaban menos expuestas a las clases de activos financieros que causaron la crisis y están más relacionadas con las actividades económicas vinculadas al nivel local. Lo que ha afectado en última instancia al sector financiero de la economía social ha sido la duración de la crisis y la contracción del crédito (véase Palomo, 2010).
- En tercer lugar, en el actual clima de racionamiento del crédito y aumento de la exclusión financiera, la ES ha demostrado su capacidad de innovación social y de respuesta a las demandas sociales utilizando sus propias formas alternativas de financiación solidaria, como los bancos éticos, las monedas sociales o las cooperativas de crédito, que no solo están facilitando el crédito, sino que también están generando confianza en los servicios financieros de la ES.

La función de regulación del mercado de capitales queda patente en la capacidad de la economía social de lograr la inclusión financiera de grandes segmentos de la población que están excluidos del sector bancario tradicional, al ser una vía primaria de financiación y subvenciones públicas para las personas con pocos recursos, y controlar colectivamente los flujos financieros generados por el trabajo y las entidades de la ES, incluidos los salarios y fondos de pensiones, los bancos éticos y sociales, las cooperativas de crédito, y las reservas y otros fondos procedentes de las operaciones rentables de las cooperativas y las mutuas. Algunos ejemplos de entidades que conceden pequeños préstamos a las mujeres y a los grupos sociales vulnerables, o que son más conscientes de los objetivos éticos, son los bancos éticos como el Triodos Bank o la Banca Ética italiana, el francés CIGALES (Clubs d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne Solidaire o Clubs de Inversores para una Gestión Alternativa y Local del Ahorro Solidario) o las CDFI (Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario), muchas de las cuales son miembros de la red INAISE. Otro ejemplo destacado de respuesta a la pérdida de la confianza y la contracción del crédito ha venido dado por parte de las cooperativas del crédito del Reino Unido. Su número de socios usuarios, que tradicionalmente procedían de los grupos de renta baja, ha aumentado durante la recesión (Jones, 2008). Los gobiernos no han ignorado esta tendencia y han desarrollado nuevas iniciativas para fomentar este tipo de instituciones bancarias sociales. El Ministerio de Trabajo y Pensiones del Reino Unido, por ejemplo, ha anunciado una inversión de 38 millones de libras y ha aprobado una legislación mejorada para este fin.

⁷⁰ Nuestro agradecimiento a los comentarios de R. Spear.

Ferri (2006), citado en Birchall y Hammond (2009), expone tres razones por las que las cooperativas de crédito pueden resultar beneficiosas durante una contracción del crédito. En comparación con los bancos, este tipo de empresa de la ES tiende a no congelar el crédito, aumenta menos los tipos de interés y por lo general es más estable debido a la capitalización y prácticas de préstamo diferentes.

En resumen, las entidades de la ES no son responsables de esta crisis financiera internacional y no han sentido sus efectos tanto como otras instituciones financieras, sino que han mantenido unos balances más saneados y han seguido cumpliendo su función como facilitadoras de crédito e inclusión social.

8.3. La economía social en medio de la crisis económica y de empleo

Históricamente, desde una perspectiva internacional, las entidades de la ES, en particular las cooperativas, han demostrado más claramente en época de crisis las numerosas funciones sociales que cumplen (Birchall & Hammond, 2009). Cuando han tenido el respaldo del gobierno, estas funciones se han multiplicado.

La economía social en medio de la crisis de empleo. Probablemente, el valor social añadido de la economía social se muestra de manera más clara y explícita en su regulación de los numerosos desequilibrios del mercado laboral, especialmente en época de crisis: el desempleo, la inestabilidad laboral, la incapacidad para acceder al empleo, y la exclusión social y del mercado laboral de los desempleados.

Durante toda su historia, la economía social ha ayudado a la creación de nuevos puestos de trabajo y la conservación de los existentes en los sectores y negocios en crisis o amenazados por el cierre, aumentando la estabilidad laboral, transfiriendo puestos de trabajo de la economía sumergida a la oficial, manteniendo vivas las habilidades (por ejemplo la artesanía), buscando nuevas ocupaciones (por ejemplo educador social) y desarrollando vías de acceso al empleo, especialmente para los grupos desfavorecidos y las personas excluidas socialmente (véase Demoustier en CIRIEC, 2000). En época de crisis, y ante la gravedad de la situación económica de las empresas industriales en las que trabajaban, innumerables grupos de trabajadores han optado por transformar o reactivar estas empresas como cooperativas para mantener sus empleos. En los últimos decenios, los datos estadísticos han demostrado que la ES constituye un poderoso sector de creación de empleo en Europa, y que es más sensible al empleo que otros sectores de la economía.

Los efectos de la crisis de 2008-2012 sobre el empleo en Europa han sido en general más moderados en la economía social que en las empresas privadas tradicionales, según los informes de los corresponsales nacionales de este estudio, aunque revelan grandes disparidades entre los diversos países y sectores. En general, el empleo en la economía social resistió la primera fase de la crisis (2008-2010) mejor que el empleo del sector privado tradicional, aunque posteriormente, como consecuencia de la gravedad de la depresión, las empresas de la economía social han sufrido también pérdidas netas de empleo.

En Italia, los niveles de empleo en el conjunto de la ES continuaron aumentando en 2010 y 2011. Esto ha quedado patente especialmente en las grandes empresas: las 106 mayores cooperativas sociales italianas pasaron de tener 75 828 empleados en 2008 a 81 156 en 2009 y a 84 243 en 2010.

En España, el país europeo con la mayor tasa de desempleo, el empleo en las cooperativas cayó un 9 % entre 2008 y 2012, mientras que el empleo asalariado en el sector privado cayó un 19 %, más del doble.

La situación es similar en Francia: en 2010 y 2011, el empleo en las cooperativas demostró una mayor resistencia que en el sector privado tradicional. En general, la pérdida de empleo se elevó al 1,7 %, aunque variaba entre los diferentes tipos de cooperativas. El empleo cayó en las cooperativas agrarias (-3 %), y en las cooperativas de trabajo asociado (-2 %), pero continuó aumentando en las cooperativas minoristas y en las cooperativas de artesanos (+1.7 % y +1.5 % respectivamente). Las mutuas también siguieron creciendo (el empleo hasta un 3 %), aunque se está acelerando la concentración de este subsector. Las mutuas de seguros han registrado por tanto un ligero aumento de su cuota de mercado.

Las nuevas entidades de la economía social, como las cooperativas sociales y otras entidades voluntarias que trabajan en los llamados ámbitos de nuevo empleo, como los servicios sanitarios y sociales y los servicios educativos, culturales y de investigación, desempeñan un papel muy dinámico como creadores de empleo en Europa. Estas entidades demuestran una importante capacidad creativa en el mercado laboral, estableciendo vías de paso del trabajo voluntario al empleo remunerado, agrupando horas de trabajo, analizando nuevos servicios y regulándolos desde el punto de vista del empleo (por ejemplo, reconociendo nuevas profesiones y tomando la iniciativa en el establecimiento de acuerdos de negociación colectiva, etc.) y creando nuevos empleos directos. No menos importante es el papel de la economía social –especialmente las llamadas empresas de integración, los centros especiales de empleo y las cooperativas sociales– en la integración de los grupos que presentan dificultades especiales para ser contratados, como discapacidad física o mental o «discapacidades sociales», y que han sido excluidos del mercado laboral durante largos períodos de tiempo y se encuentran sumidos en un círculo vicioso que impide su integración social y laboral, con lo que a menudo se ven abocados a la marginación y la pobreza.

Uno de los principales retos a los que se ha tenido que enfrentar la sociedad europea ha sido la lucha contra la exclusión social y laboral en una sociedad en la que la integración social se consigue fundamentalmente a través del empleo remunerado. Este último no solo confiere independencia económica a las personas, sino también dignidad, participación en la sociedad y acceso a los servicios y prestaciones. Por este motivo, los que han quedado excluidos principalmente han sido los grupos sociales de la población que son menos competitivos por razones de capacidad, cualificaciones o cultura, como los discapacitados físicos o mentales, los desempleados de larga duración y determinados grupos minoritarios (por ejemplo, las minorías étnicas o los inmigrantes).

En esta situación, al complementar y, sobre todo, allanar el camino a la intervención pública contra la exclusión social, la economía social ha demostrado una gran capacidad para lograr la integración social y laboral de las personas claramente desfavorecidas. Esto ha quedado patente especialmente en el caso de las asociaciones, las fundaciones, las empresas de inserción y otras empresas sociales, que han reducido los niveles de pobreza y exclusión (CIRIEC, 2000; Spear et al., 2001).

Resistencia y quiebra. El estudio de Zevi et al (2011) muestra con ejemplos internacionales (sobre todo de Francia, Italia y España) cómo las cooperativas han evitado en general los efectos a corto plazo de la crisis de forma más eficaz que la mayoría de empresas tradicionales privadas, y han logrado mantener mejor los niveles de empleo. CICOPA (2009) demuestra que la *resistencia* laboral y económica de las cooperativas sociales y de trabajo asociado ha sido mejor que la de las empresas tradicionales de Europa. Sin embargo, la situación varía entre los diferentes países. En Alemania, según las cifras del Creditreform-Datenbank, en 2010 solo un 0,1 % de las insolvencias eran de empresas cooperativas, la cifra más baja de cualquier forma de empresa (información facilitada por Papstein, 2012).

La economía social como salida de la crisis y como pilar de un nuevo modelo de desarrollo económico sostenido

Procesos de desarrollo endógeno. En un contexto internacional de creciente globalización y vulnerabilidad territorial, la capacidad de movilizar potencial económico endógeno, atraer empresas extranjeras, integrar el tejido empresarial y construir colectivamente nuevas sinergias para la revitalización general de las zonas locales reviste una importancia estratégica. En estas condiciones, los diversos tipos de cooperativas (como las cooperativas agrarias, de trabajo asociado, de crédito y de integración), asociaciones y otras empresas sociales han demostrado ser activos básicos.

La economía social tiene un gran potencial para activar el desarrollo endógeno en las zonas rurales, regenerar las zonas industriales en declive y rehabilitar y revitalizar las zonas urbanas degradadas; en resumen, para contribuir al desarrollo económico endógeno⁷¹, devolver la competitividad a las grandes zonas, facilitar su integración a nivel nacional e internacional y corregir los desequilibrios territorial significativos (Comeau et al, 2001, Demoustier, 2005).

Esta capacidad viene respaldada por argumentos que se integran en el marco conceptual de la teoría de desarrollo económico del ganador del premio Nobel Gunnar Myrdal. La ES fomenta los procesos de desarrollo y acumulación a nivel local (*efectos propagadores*) y minimiza los *efectos polarizadores* o efectos regresivos:

- teniendo en cuenta su lógica de beneficio verdadero y distribución de excedentes, es más probable que reinviertan las ganancias en las zonas donde se generaron;
- son capaces de movilizar no solo a los actores mejor conocedores de su entorno y en mejores condiciones para poner en marcha iniciativas adecuadas, sino también a los recursos existentes a nivel local;
- son capaces de crear y expandir la cultura emprendedora y el tejido empresarial;
- pueden relacionar la generación y/o difusión de la actividad económica con las necesidades locales (servicios de proximidad) y/o con la infraestructura de fabricación local;
- pueden mantener actividades económicas en riesgo de desaparecer por su baja rentabilidad (por ejemplo la artesanía) o la fuerte competencia (industrias tradicionales);
- y generan *capital social* en el sentido de Putnam, fundación institucional básica para la creación de condiciones favorables para el desarrollo económico sostenido.

Innovación social. Igual de importante 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 dota de una capacidad especial para detectar nuevas necesidades, transmitírselas a las autoridades y a las empresas privadas con fines de lucro y, en su caso, estructurar respuestas de manera creativa.

En el siglo XIX, las sociedades de socorros mutuos y de previsión social fueron pioneras en dar respuesta a las necesidades de la nueva sociedad industrial al cubrir los riesgos sanitarios, y estuvieron relacionadas con el acceso de grandes sectores de la población a los ingresos, configurando innovaciones institucionales y sociales de gran alcance que fueron las precursoras de la creación de los sistemas de seguridad social pública en Europa. Las numerosas formas en que estas entidades de la economía social estuvieron ligadas a este proceso dieron lugar a una profusión de modelos de seguridad social (AIM, 2003). Este ejemplo constituye sin duda un paradigma de referencia para varios de los nuevos Estados miembros de la UE, cuyas sociedades se encuentran en proceso de desarrollo de sus propios estados de bienestar (Swenner & Etheve, 2006).

⁷¹

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

Recientemente han surgido iniciativas innovadoras por parte de lo que se ha denominado Nueva Economía Social. Por ejemplo, como consecuencia de la crisis de empleo en Europa, las empresas de integración en sus numerosas formas jurídicas (como las cooperativas sociales italianas) han respondido con imaginación a los problemas de integración en el mercado laboral a los que se enfrentan grandes grupos de trabajadores, adelantándose a las políticas públicas activas de empleo (como los CIS y ZAZ en Polonia y los CEE y EI en España).

Otros ejemplos de innovación social son las iniciativas económicas ciudadanas que han surgido con el objetivo de corregir las condiciones desiguales del comercio internacional entre los países ricos y pobres, como las organizaciones que se especializan en el comercio justo.

Sin embargo, el potencial de innovación de la economía social no se queda ahí. En la esfera de la innovación tecnológica, especialmente cuando los sistemas de *innovación de la economía social* están estructurados, la generación y la difusión de nuevas ideas e innovación tiene un mayor porcentaje de éxito. Un factor clave de estos sistemas es la alianza estable entre los diferentes agentes de una región dedicados a fomentar la economía social, como las autoridades responsables de este ámbito, las universidades, las asociaciones, el sector empresarial y la propia economía social. Algunos ejemplos son Quebec, la Corporación Mondragón y el sistema CEPES Andalucía en el sur de España. En resumen, la economía social es capaz de utilizar distintos tipos de innovación que Shumpeter define como: de producto, de proceso, de mercado y organizativa (Levesque, 2005).

Esta capacidad de innovación también se ha observado en el ámbito de los productos, en particular en los servicios de bienestar social, como los servicios de apoyo a las personas dependientes y los servicios sociales y culturales. La teoría económica neoclásica reconoce las ventajas de la economía social en comparación con la economía pública y la economía lucrativa en la oferta de este tipo de producto, utilizando argumentos basados en la confianza en un contexto de información asimétrica entre los agentes y en la satisfacción de demandas heterogéneas y la gran cantidad de bienes relacionales. Sin embargo, esto se debe no solo a su capacidad de estructurar ofertas adecuadas a las nuevas demandas insatisfechas, sino también a su capacidad de cambiar valores y culturas, reorientando el tipo de desarrollo buscado (en el sentido de los modelos de consumo, producción y organizativo).

No obstante, la financiación de las autoridades públicas y las instituciones privadas para la innovación no ha sido equilibrada. Se ha primado la financiación de la innovación tecnológica en lugar de otras formas de innovación en las que la economía social tiene una presencia mayor.

8.4. La economía social en medio de la crisis del sector público y el estado de bienestar

La crisis ha tenido una incidencia especialmente grave en las finanzas públicas, y por lo tanto también en los servicios de bienestar y en los grupos de población más vulnerables, que han sido los más afectados por los drásticos recortes de los niveles de cobertura de las necesidades de bienes y servicios preferentes, como la salud, la educación y los servicios sociales.

En un contexto de intenso ajuste del gasto público, las empresas de la economía social más cercanas al sector público han sufrido los recortes de la financiación pública de forma más severa debido a su participación en los mercados públicos o a su condición de beneficiarios de ayudas y subvenciones. En los años 80 se vivió una situación similar en los Estados Unidos (Salamon, 1986) y el Reino Unido, que llevó a una reducción sustancial del tamaño del sector no lucrativo debido a la gran dependencia de estas entidades de la financiación pública.

En esta época de reducciones, en el Reino Unido el empleo en el sector voluntario pasó de 642 000 puestos de trabajo en 2007, el 2,3 % de la fuerza laboral del Reino Unido, a 765 000 en 2010, el 2,7 % de la fuerza laboral. El crecimiento del 40 % de los puestos de trabajo en este sector desde 2001 demuestra su capacidad de creación de empleo. Sin embargo, la crisis

financiera en el Reino Unido ha provocado un recorte drástico de los fondos públicos destinados al sector voluntario en 2011 y 2012, y ha afectado directamente a los niveles de empleo en estas entidades (véase la sección 8.4).

En Francia, desde finales de 2010, las asociaciones han sentidos los efectos de los recortes presupuestarios (pérdida del 0,6 % de los puestos de trabajo entre el cuarto trimestre de 2010 y el segundo trimestre de 2011). Aunque la actividad social en el ámbito del alojamiento siguió aumentando (principalmente por el gasto obligatorio de las autoridades), las asociaciones de ayuda a domicilio, deportivas y culturales (a menudo pequeñas) han visto cómo su fuerza laboral empezaba a caer después de 20 años aumentando con rapidez. El caso de la ayuda a domicilio es ilustrativo: tras registrar un fuerte crecimiento (con 18 000 puestos de trabajo adicionales en 2007-2008), este subsector perdió 5 800 puestos de trabajo entre finales de 2009 y junio de 2011, cayendo hasta el nivel de finales de 2008 (una caída del 3,3 %, mientras que el sector privado excluidas las ESS perdió un 10 %).

En cambio, actualmente está apareciendo una nueva economía social, que ofrece bienestar social frente a la retirada de las prestaciones sociales del Estado. Engloba un nuevo fenómeno de empresariado social, innovación social y empresas socialmente responsables. Es un recordatorio del papel fundamental que han desempeñado históricamente las mutuas en la prestación de servicios sociales y sanitarios y en la seguridad social, precediendo por lo general a las iniciativas públicas. Cabe señalar que desde los años 90 los sistemas de bienestar de varios países europeos se han remodelado con la intención de elevar la calidad y el acceso a estos servicios. Uno de los objetivos ha sido aumentar la presencia del sector privado, en particular los agentes de la economía social, con el fin de alcanzar estas metas. En los nuevos Estados miembros de la UE de Europa Central y Oriental, las sociedades de previsión social pueden desempeñar un importante papel al respecto, como lo hacen en Europa Occidental (Swenner & Etheve, 2006).

Transformación del proceso político. La incorporación de la economía social al proceso político y económico permite al Estado beneficiarse de las ventajas de esta, lo que redundará no solo en un aumento de la verdadera democracia, sino también en la eficiencia de la política económica por varias razones (véase también Enjolras, 2010):

- por su mayor proximidad y, por lo tanto, conocimiento de los problemas y las necesidades sociales y de las posibles soluciones, la incorporación de la economía social a la fase de diseño de la política económica aumenta la posibilidad de acertar a la hora de escoger los objetivos e instrumentos;
- por su mayor sensibilidad a los intereses y las necesidades de la sociedad, la economía social es capaz de detectar las nuevas demandas sociales con mayor rapidez e idear respuestas satisfactorias inmediatas. El estado puede beneficiarse de esta actividad pionera;
- por su carácter privado y su sensibilidad social, puede ampliar el alcance de la intervención pública allí donde esta presenta limitaciones por diferentes motivos. Dos ejemplos ilustran este fenómeno. El primero son los servicios sanitarios y educativos dirigidos a los inmigrantes ilegales. Las autoridades públicas no pueden ocuparse de estos servicios hasta que cambien las normas, aunque la sociedad los apruebe. El segundo es el caso de las intervenciones económicas estatales que, aunque sean legales, no son aceptadas por la sociedad (o por grupos dentro de la sociedad) porque el poder no se considera ilegítimo (por ejemplo el Gobierno británico en algunas zonas de Irlanda del Norte). En ambos ejemplos, la mediación de la economía social permite superar los límites del estado;
- por su capacidad de fomentar la implicación y la responsabilidad conjunta de la sociedad, la incorporación de la economía social al proceso político y económico permite aumentar el grado de aceptación de las medidas de la política económica, puesto que se aceptan como propias de la economía social al haber participado esta última en su elaboración y aplicación; permite al estado reunir más recursos de los que podría por sí solo y permite

encontrar nuevas oportunidades de aplicar políticas eficientes con el fin de reactivar la demanda en las economías abiertas, especialmente cuando se llevan a cabo a nivel local centrándose en los servicios de proximidad;

- por último, la cooperación del Estado con la economía social, teniendo en cuenta la forma en que esta última asigna y distribuye los recursos, puede asegurar al primero que los fondos públicos destinados a diversas políticas, en especial a las políticas sociales, no se desviarán ni apropiarán para intereses privados (Vienney, 1994).

La ES podría desempeñar una función aún más importante en el futuro, teniendo en cuenta las limitaciones que se encuentra el Estado para suministrar bienes y servicios relacionados con el bienestar y las limitaciones y los desequilibrios de la prestación del sector privado.

CAPÍTULO 9

POLÍTICAS DE LA UNIÓN EUROPEA Y LA ECONOMÍA SOCIAL, ESPECIALMENTE LA ESTRATEGIA EUROPA 2020: HECHOS Y REPERCUSIÓN

- 9.1. La Economía Social en las políticas de la Unión Europea: hechos y percepción
 - 9.2. La economía social en la estrategia Europa 2020
 - 9.3. Iniciativas recientes de la Unión Europea relativas a la economía social
-

9.1. La Economía Social en las políticas de la Unión Europea: hechos y percepción

En los últimos tres decenios ha aumentado la atención que prestan las distintas autoridades de la UE a la economía social, aunque de forma intermitente y con diferencias entre las instituciones. El importante papel de la economía social en el desarrollo social y económico de Europa, incluida su posición como piedra angular del Modelo Social Europeo, ha ganado reconocimiento progresivamente.

El largo camino hacia el reconocimiento institucional de la economía social y la formulación de políticas europeas específicas comenzó en la década de los 80⁷². Culminó en 1989 con la Comunicación de la Comisión al Consejo titulada «Las empresas de la economía social y la realización del mercado europeo sin fronteras», que proponía el establecimiento mediante estatutos de una base jurídica europea para las cooperativas, asociaciones y mutuas, y con la creación de la Unidad de Economía Social en la Dirección General XXIII de la Comisión Europea. Durante esta década, dos instituciones comunitarias, el Parlamento y el Comité Económico y Social Europeo (CESE), publicaron una serie de informes, propuestas y resoluciones que destacan el valor social añadido de la economía social, y que en ambos casos culminaron con un informe histórico (Hypsmann, 2003). El Parlamento publicó informes sobre temas como la contribución de las cooperativas al desarrollo regional (Avgerinos), el papel de las cooperativas en la construcción de Europa (Míhr), y las cooperativas y la cooperación para el desarrollo (Trivelli), mientras que la resolución propuesta por Eyraud, Jospin y Vayssade (1984) invitaba al Consejo y a la Comisión a estudiar la posibilidad de crear una Ley europea de asociaciones. Por su parte, el CESE patrocinó en 1986 una Conferencia Europea de la Economía Social, junto con el Comité de Coordinación de las Asociaciones Cooperativas Europeas (CCACC), y publicó el primer estudio europeo sobre cooperativas, mutuas y asociaciones (véase CESE, 1986).

Desde 1989 se produjeron una serie de avances y algunos contratiempos en el reconocimiento y la aplicación de políticas relativas a la economía social. Como se ha mencionado anteriormente, el primer organismo de la administración pública que se especializó en la economía social fue la Unidad de Economía Social de la DG XXIII, creada por la Comisión Europea en 1989 durante la Presidencia de Jacques Delors⁷³. Su cometido era muy ambicioso teniendo en cuenta los escasos recursos financieros y humanos disponibles:

- tomar iniciativas para reforzar el sector de las cooperativas, las mutuas, las asociaciones y las fundaciones;
- elaborar normativas europeas para las cooperativas, las mutuas y las asociaciones;
- analizar el sector;

⁷²

Véase también Pezzini (2012): «L'économie sociale dans les politiques européennes», en Chaves y Demoustier (2012).

⁷³

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

- garantizar la coherencia de la política de la UE que afecta al sector;
- servir de enlace con las federaciones representativas existentes;
- entablar relaciones con las partes del sector que no están organizadas;
- dar a conocer el sector de las cooperativas, las mutuas, las asociaciones y las fundaciones a los responsables de la toma de decisiones;
- evaluar los problemas a los que se enfrenta el sector;
- representar a la Comisión sobre cuestiones relevantes para las demás instituciones de la UE.

La Unidad se reestructuró en el año 2000, cuando sus responsabilidades se dividieron entre dos Direcciones Generales: la DG de Empresa e Industria, donde se creó la Unidad B3, «Artesanía, pequeña empresa, cooperativas y mutuas», que se centra particularmente en los «aspectos empresariales» de las cooperativas, las mutuas, las asociaciones y las fundaciones, y la DG de Asuntos Sociales, responsable de las asociaciones y las fundaciones.

Dos instituciones de la UE han sido, junto con las unidades mencionadas, importantes defensoras de la economía social:

- el Comité Económico y Social Europeo (CESE), un órgano consultivo de la Unión Europea. En su Grupo III se incluyen representantes de la economía social, que han creado un «sector de economía social». El CESE ha estado especialmente activo en los últimos años y ha publicado varios dictámenes⁷⁴. Los dos dictámenes más recientes se titulan «Diversidad de formas de empresas» y «Emprendimiento social».
- el Parlamento Europeo. En 1990 se crea en su seno por primera vez un «Intergrupo sobre economía social del Parlamento Europeo». Este intergrupo estaba compuesto por diputados al Parlamento Europeo y organizaciones que representan a la economía social en Europa⁷⁵. Impulsado por el intergrupo, el Parlamento Europeo aprobó en 2009 un informe clave sobre la economía social, conocido como Informe Toia.

En 2002 el Comité de las Regiones también aprobó un Dictamen titulado «Asociaciones entre las autoridades locales y regionales y las organizaciones socioeconómicas: contribución al empleo, al desarrollo local y a la cohesión social», en el que pedía el reconocimiento de la economía social en la política regional.

Adicionalmente se encontraba el Comité consultivo de las cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones. Constituido en 1998, su función era dar su opinión sobre las distintas cuestiones relativas a la promoción de la economía social a nivel de la UE. Este Comité fue suprimido durante una reestructuración de la Comisión en el año 2000, pero por iniciativa de las organizaciones del sector se creó inmediatamente la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF) como plataforma europea de enlace con las instituciones europeas. Recientemente ha cambiado su nombre por el de «Social Economy Europe».

A la hora de aplicar medidas, las instituciones de la UE siguen encontrándose con un doble problema respecto a la economía social: su base jurídica inadecuada y su definición conceptual insuficiente y generalizada, que se debate entre una falta de referencias explícitas en los textos básicos de la UE (Tratado de Roma y Tratado de Maastricht), una definición (cuando la hay) basada en la forma jurídica en lugar de las actividades que se llevan a cabo, y múltiples términos (tercer sector, sociedad civil, etc.) que dificultan el consenso sobre el término que debe emplearse.

⁷⁴ Dictámenes del CESE sobre «Economía social y mercado único» (2000), «Capacidad de adaptación de las PYME y de las empresas de la economía social a los cambios impuestos por el dinamismo económico» (2004) y «La diversificación económica en los países adherentes – Función de las PYME y de las empresas de la economía social» (2004).

⁷⁵ Una iniciativa importante del Parlamento es el «Informe sobre un modelo social europeo para el futuro» (2006), que afirma explícitamente que la economía social es el «tercer pilar» de este modelo.

En términos de reconocimiento jurídico y visibilidad de la economía social, se han logrado los siguientes avances:

- conferencias europeas organizadas por las presidencias del Consejo de la Unión Europea o en el marco de una presidencia;
- los sucesivos dictámenes del CESE⁷⁶, las iniciativas y opiniones del Intergrupo sobre economía social del Parlamento Europeo, y en algunos casos también las del Comité de las Regiones o la propia Comisión⁷⁷, han contribuido a la visibilidad del sector social y sus componentes⁷⁸;
- el Observatorio Europeo para las PYME centró su sexto informe (2000) en las asociaciones y las fundaciones;
- el Estatuto de la Sociedad cooperativa europea (2003);
- la reciente aprobación del Reglamento sobre cláusulas sociales;
- una política cada vez más favorable a las empresas sociales (véase la sección 9.3).

Los objetivos con los que está relacionada la economía social son esencialmente el empleo, los servicios sociales y la cohesión social, y por lo tanto aparecen sobre todo en dos líneas principales de la política pública: las políticas de integración social y laboral, y las políticas de desarrollo local y creación de empleo. El interés de las instituciones europeas por hacer partícipe a la economía social en estos objetivos representa un paso adelante fundamental, aunque revela una visión limitada del potencial de la ES y los beneficios que podría aportar a la economía y la sociedad europeas.

La política presupuestaria europea específica para la economía social no ha llegado a despegar. Los dos intentos hasta la fecha no han tenido éxito. El primer «programa plurianual de trabajo en favor de las cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones de la Comunidad» (1994-1996) tenía por objeto fomentar la economía social europea mediante proyectos transnacionales específicos y su inclusión en las políticas de la UE (estadísticas, formación, investigación y desarrollo). Aprobado por el Parlamento Europeo con un presupuesto de 5,6 millones de euros, fue rechazado por el Consejo. La segunda propuesta de programa plurianual para la economía social corrió la misma suerte. La discordia entre el Consejo y el Parlamento puede observarse en la línea presupuestaria «Economía social».

La participación de la economía social en la política presupuestaria de la UE se ha producido en el marco de la política de empleo y cohesión social, en concreto a través de los presupuestos plurianuales para fomentar las PYME y el empleo, como la iniciativa ADAPT, la iniciativa EQUAL de integración social y laboral y los programas de Acción Local para el Empleo y Capital local con finalidad social; esta participación también se ha realizado a través del Fondo Social Europeo (FSE) en forma de medidas para apoyar las iniciativas locales (submedida 10b), que hace referencia explícita al papel de la economía social. Estas referencias explícitas se

⁷⁶ En el año 2000, el Comité Económico y Social Europeo (CESE) publicó el Dictamen CES242/2000 DO C117 de 26 de abril de 2000 sobre «Economía social y mercado único». Este Dictamen hace hincapié en que la economía social desempeña un papel esencial en la pluralidad empresarial y la diversificación de la economía, y por consiguiente propone una serie de políticas de apoyo. Posteriormente, a petición de la Comisión Europea (14 de octubre de 2004), este mismo órgano consultivo publicó un Dictamen sobre la capacidad de adaptación de las PYME y de las empresas de la economía social a los cambios impuestos por el dinamismo económico, en el que considera que la economía social desempeña un importante papel y que deben aplicarse medidas específicas de apoyo (por ejemplo crear un Observatorio Europeo para la Economía Social y ampliar las medidas propuestas por la OCDE a la ES, entre otras).

⁷⁷ En 2004, la Comisión de las Comunidades Europeas publicó una importante Comunicación al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones sobre fomento de las cooperativas en Europa (23 de febrero de 2004, COM (2004)18).

⁷⁸ En una esfera internacional diferente –aunque también importante para Europa porque fue aprobada por los 25 países de la Unión Europea, entre otros, y por la mayoría de las patronales y sindicatos nacionales– está la Recomendación sobre Promoción de las Cooperativas (Recomendación R193 de 2002) de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

enmarcan en el reconocimiento de la economía social en el marco de la Estrategia de Lisboa para el empleo y el desarrollo local.

Estos programas han tenido un efecto estructurante de gran alcance, tanto a nivel nacional como internacional, en la adhesión y el refuerzo de la economía social europea en términos de federaciones, redes, investigación, cultura y políticas. El programa EQUAL es particularmente importante: apoya proyectos en los que participan entidades de la economía social, como el refuerzo de la economía social nacional (tercer sector), en especial los servicios para las comunidades locales, y la mejora de la calidad del empleo. Sus proyectos también incluyen conferencias y debates, que son esenciales para difundir el concepto. Su repercusión está siendo decisiva en países como Polonia, Irlanda y Austria.

A iniciativa del Parlamento Europeo, la Comisión activó en 1997 un importante programa piloto titulado «Tercer sistema y empleo» –el único de gran envergadura enfocado específicamente hacia la economía social– dirigido a explorar y promover el potencial del tercer sector en el ámbito del empleo. Puesto en funcionamiento por la Dirección General de Empleo y Asuntos Sociales hasta el año 2001, emprendió 81 proyectos por valor de cerca de 20 millones de euros. No tuvo continuidad.

Tras varios años de implantación de políticas europeas, nuestro interés se ha centrado en evaluar la incidencia de estas políticas en el desarrollo de la economía social en Europa. Nuestro método ha consistido en identificar las medidas fundamentales (el Fondo Social Europeo, el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, la iniciativa LEADER, las normativas europeas: directivas y legislación restante) y los congresos y redes transeuropeos, que nuestros corresponsales (véase el anexo 1) han valorado con 1 estrella (*) en el caso de las menos importantes y 3 estrellas (***) en el caso de las más importantes, en relación con el país sobre el que estaban informando. Los resultados se muestran en el cuadro 9.1. La conclusión más relevante es la importancia del principal instrumento financiero, el FSE. Otros elementos destacados han sido los congresos y redes internacionales, con el claro objetivo de poner de relieve el concepto y generar efectos estructurantes, como la coordinación de la sociedad civil de la economía social de Europa. Por último, la iniciativa LEADER, más orientada al mundo rural, ha demostrado ser una medida fundamental.

Se espera que estos efectos positivos también se produzcan en los nuevos países miembros de la Unión. De esta forma, la economía social contribuirá a la construcción de Europa y al proyecto europeo.

Cuadro 9.1. Incidencia de las políticas europeas

	FSE	FEDER	LEADER	Directivas y legislación	Conferencias y redes	Otras
BÉLGICA	***	*	*	**	**	
ALEMANIA	**	*	***	**	**	
IRLANDA	***	**	**	*	*	
GRECIA	***	*	***	**	**	*** *
LUXEMBURGO						
PAÍSES BAJOS						
AUSTRIA	*	*		**	*	* EQUAL
REINO UNIDO	***		**			
ESPAÑA	**	*	**	**	***	*
FRANCIA	**	**	**	**	**	
PORTUGAL	*	*	*	**	**	
FINLANDIA	***		***		***	
DINAMARCA						
ITALIA	**	**	**	**	**	
SUECIA	***	**	***	**	*	
REPÚBLICA CHECA	**	**	***	*	**	
ESTONIA						
CHIPRE						
LETONIA	**	*	**	**	**	
LITUANIA						
HUNGRÍA	***	**	*		***	
MALTA	**			**	**	
POLONIA	***	*	**	*	**	***
ESLOVENIA						
ESLOVAQUIA	**	*	*	***	**	
BULGARIA	**	**	*	**	**	
RUMANÍA	***	**	*	**	*	**
Países adherentes y candidatos						
CROACIA	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
TURQUÍA	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
MACEDONIA	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
MONTENEGRO	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
ISLANDIA	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d

Nota: pregunta del cuestionario: ¿Qué políticas de la UE cree que han tenido una mayor incidencia en la economía social de su país durante el último decenio?

*: Poca/Ninguna; **: Moderada; ***: Mucha; -: Negativa

Es importante subrayar, dentro de la estructura de la política europea, el protagonismo conferido a los gobiernos nacionales a la hora de transponer las políticas de la Unión dentro de los Estados miembros.

Política de competencia y economía social en Europa. Los tímidos avances en el reconocimiento y en la aplicación de políticas a nivel de la UE contrastan con dos cuestiones que ocupan un lugar central en las políticas y la agenda de la UE y que están directamente relacionados con la política de competencia (Vosec, 2010).

Estas cuestiones son:

- los obstáculos creados por las políticas de competencia, que consideran las actividades cooperativas «acuerdos» o prácticas que restringen la competencia, por lo que requieren su prohibición;
- la aplicación de la política de competencia en el sector de servicios a consecuencia de la Directiva Bolkenstein, que distingue entre los servicios de interés económico general, los servicios de interés general que no son de carácter económico y los servicios sociales de interés público. Las interpretaciones de sus normas hasta la fecha han sido gravemente perjudiciales para las empresas y las entidades sociales;
- el tratamiento fiscal de las cooperativas (véase también la sección 7.1 del presente informe), un asunto que algunos tribunales han considerado que está sujeto a las normas sobre ayudas estatales, aunque se ha aclarado recientemente.

9.2. La economía social en la estrategia Europa 2020

En la primera mitad de 2010, cuando parecía que había terminado lo peor de la actual crisis económica, la Comisión Europea puso en marcha la Estrategia Europa 2020 para lograr una recuperación sostenible aprovechando con resolución y dinamismo todos los puntos fuertes y el potencial de la sociedad. La Estrategia establece tres prioridades básicas: crecimiento inteligente (desarrollo de una economía basada en el conocimiento y la innovación), crecimiento sostenible (fomento de una economía más competitiva, más ecológica y que utilice los recursos de manera más eficiente) y crecimiento integrador (fomento de una economía con elevados niveles de empleo que genere cohesión económica, social y territorial). Como indicadores de estas prioridades se establecieron cinco objetivos específicos: aumento de la tasa de empleo del 69 % al 75 %, inversión del 3 % del PIB en I+D, reducción del efecto invernadero mediante el desarrollo de energías renovables y el aumento de la eficiencia energética, reducción de la tasa de abandono escolar, y reducción del 25 % del número de personas que viven en la pobreza; dos años después, a mediados de 2012, estos objetivos están más lejos que en 2010. La pobreza y el desempleo han aumentado en la UE (25 millones de desempleados) y la cohesión social y territorial no ha avanzado.

Además, las políticas gubernamentales para equilibrar a toda costa el presupuesto están reduciendo las transferencias sociales y la redistribución de ingresos y están amenazando seriamente al estado de bienestar. Naturalmente, también están dificultando el retorno a la vía del crecimiento inteligente y sostenible.

¿Qué papel puede desempeñar la economía social en la consecución de los objetivos de la Estrategia Europa 2020? Los estudios e investigaciones más recientes, así como las pruebas empíricas, demuestran el potencial de la economía social para lograr estos objetivos⁷⁹. La estructura organizativa de las empresas de la economía social y su sistema de valores explican el hecho de que sus funciones objetivas sean una matriz plural que integra los objetivos

⁷⁹ Véase, por ejemplo, el Informe Toia del Parlamento Europeo (2009), Coen (2010), VOSEC (2010), Cooperatives Europe (2010) y Social Economy Europe (2010).

económicos y sociales y los hace compatibles entre sí, de forma que todas las empresas de la economía social generan importantes beneficios macroeconómicos y sociales para la sociedad.

En cuanto al crecimiento inteligente, se ha demostrado que la economía social contribuye al desarrollo de una economía basada en el conocimiento y la innovación. El potencial de la economía social queda patente en sus formas organizativas y sus actividades económicas. Existen muchos ejemplos de innovación organizativa o social de las cooperativas y otras empresas similares en el sector industrial, agrícola, de servicios y financiero. En este último, los bancos éticos y los microcréditos han proliferado y han tenido un efecto social extraordinariamente positivo.

Hay sistemas innovadores excepcionales relacionados con zonas geográficas específicas que alimentan sus propias cadenas de innovación, como los consorcios cooperativos italianos, las cadenas cooperativas agroalimentarias en varios países europeos o el conocido ejemplo del grupo cooperativo Mondragón en España. El modelo de gobernanza innovadora de este último – más participativa y democrática– y el gran compromiso de sus trabajadores con la empresa como consecuencia de la propiedad compartida han demostrado que crean ventajas competitivas en el mercado que le ayudan a soportar mejor la crisis económica.

En lo referente al crecimiento sostenible, las empresas de la economía social cuentan con sistemas de valores que se materializan en la solidaridad con el entorno, internalizando los costes sociales y generando externalidades positivas. En el caso de las cooperativas, que acumulan activos indivisibles y aplican el principio de «puerta abierta», la solidaridad también se ejerce con el tiempo, a lo largo de los años, puesto que estos fondos proporcionan riqueza productiva a las futuras generaciones que les permite seguir la vía del crecimiento sostenible. El grupo Mondragón es un buen ejemplo de ello. A diferencia de las sociedades de capital, que a menudo relocalizan su producción dejando empobrecidas a las zonas que abandonan, en los últimos cuatro años las cooperativas Mondragón, que se han internacionalizado empleando estrategias de producción de múltiples ubicaciones, han registrado un aumento del 10 % del empleo neto en sus fábricas en la zona de Mondragón.

En cuanto a los objetivos de empleo, las pruebas empíricas demuestran que la economía social contribuye de forma eficaz a luchar contra el desempleo, la inestabilidad laboral y la exclusión social y laboral entre los grupos vulnerables. En países como Italia, las cooperativas de trabajo asociado han mantenido elevados niveles de empleo, mucho mayores que las empresas privadas tradicionales, durante los últimos años de la crisis.

En el ámbito específico de la lucha contra la pobreza y la exclusión social, el auge de las empresas sociales ha sido considerable, no solo en el norte y el sur de Europa, sino también en los nuevos Estados miembros de la UE y en Europa central y oriental. Sin embargo, cabe recordar que no son solo las empresas sociales sino todas las empresas de la economía social, sea cual sea su rama de actividad, las que contribuyen de manera eficaz al crecimiento integrador. La utilidad social de las empresas de la economía social no se deriva de su actividad de producción específica, sino de su sistema organizativo y sus valores, en los que los derechos de la persona prevalecen por encima de los del capital y existen mecanismos para garantizar la distribución equitativa de los ingresos y la riqueza que generan.

Es evidente que la economía social en conjunto está desempeñando una función indispensable en la construcción de Europa y puede contribuir a las prioridades del crecimiento inteligente, sostenible e integrador. Sin embargo, las medidas que ha adoptado hasta ahora la Comisión Europea para apoyarla han sido mínimas, ya que se han limitado a las empresas sociales. Al ignorar al enorme potencial de la economía social en conjunto, han excluido a la mayoría de las empresas de la ES de las iniciativas oficiales destinadas al fomento del emprendimiento colectivo que es típico de este sector.

9.3. Iniciativas recientes de la Unión Europea en materia de economía social

En 2011 se produjo un importante cambio en el programa político de la Comisión Europea referente a la economía social, o más precisamente a las empresas sociales.

Hay varios motivos por los que ocurrió esto: en primer lugar, la gravedad de la crisis económica y el creciente cuestionamiento de las instituciones europeas ayudaron a incitar a la Comisión a buscar soluciones alternativas; en segundo lugar, una nueva ola de demandas sociales e institucionales – como el documento de posición sobre la sociedad civil y la economía social europeas y los de Social Economy Europe y Cooperatives Europe, la carta abierta del mundo académico europeo de octubre de 2010 titulada «From words to action: supporting cooperative and social enterprises to achieve a more inclusive, sustainable and prosperous Europe» (De las palabras a la acción: apoyo a las cooperativas y a las empresas sociales por una Europa más integradora, sostenible y próspera), la Resolución del Parlamento Europeo de 2009 sobre la economía social (Informe Toia) y el Dictamen del Comité Económico y Social Europeo titulado «Diversas formas de empresa» – obligaron a la Comisión a prestar una mayor atención a la economía social en sus políticas; en tercer lugar, debía revisarse la aplicación de la «Small Business Act» aprobada en 2008 (que cita explícitamente a la economía social), lo que suscitó el interés por las empresas sociales; y por último, se daban factores circunstanciales, como que determinados responsables políticos europeos se diesen cuenta del enorme protagonismo de las empresas sociales.

La Small Business Act y el Acta del Mercado Único fueron esenciales a este respecto:

La Iniciativa en favor del emprendimiento social. El 23 de febrero de 2011 la Comisión publicó una Comunicación al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre la revisión de la «Small Business Act» para Europa (COM (2011) 78 final). Su objetivo general era evaluar la aplicación de la SBA y evaluar las nuevas necesidades de las pymes europeas en el clima económico actual. Esta Comunicación cita específicamente la «economía social» y compromete a la Comisión a adoptar «de aquí a finales de 2011, una Iniciativa de Empresa Social sobre las empresas con finalidad social».

Como resultado, el 25 de octubre de 2011, la Comisión publicó una nueva Comunicación al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones titulada «Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales» (COM(2011) 682 final). Al mismo tiempo, el 26 de octubre, el Comité Económico y Social Europeo publicó un Dictamen titulado «Espíritu empresarial social y las empresas sociales»⁸⁰.

La Iniciativa en favor del emprendimiento social enumeraba 11 medidas clave:

- 1 : Propuesta de Reglamento sobre los fondos de inversión solidaria europeos (7.12.2011);
- 2 : Microfinanciación;
- 3 : Un instrumento financiero europeo (6.10.2011);
- 4 : Prioridad de inversión en las empresas sociales de los fondos estructurales (6.10.2011); Marco Estratégico Común (14.03.2012);
- 5 : Mapa de las empresas sociales, sus modelos económicos, peso económico, regímenes fiscales y determinación de las mejores prácticas; (medida 9:) estudio sobre la situación de las mutuas;
- 6 : Base de datos de las etiquetas y las certificaciones;

⁸⁰ Véase http://ec.europa.eu/internal_market/social_business/index_en.htm.

- 7 : Administraciones nacionales y regionales: promoción del aprendizaje mutuo y el reforzamiento de las competencias;
- 8 : Plataforma electrónica de intercambio de datos para los inversores y los empresarios sociales; acceso a los programas de educación y formación de la UE;
- 9 : Simplificación del Reglamento sobre el Estatuto de la sociedad cooperativa europea y propuesta de reglamento sobre el Estatuto de la fundación europea (8.02.2012);
- 10 : Mayor prioridad a las consideraciones de la calidad en la adjudicación de los contratos en el contexto de la reforma de la contratación pública;
- 11 : Simplificación de la aplicación de las normas en materia de ayudas estatales a los servicios sociales y a los servicios locales.

Otras medidas mencionadas en la Iniciativa son:

- Propuesta de Reglamento sobre los fondos de capital riesgo europeos;
- Estadísticas fiables sobre las empresas sociales;
- Comunicación sobre la modernización de las ayudas estatales de la UE;
- Consulta pública sobre el Reglamento general de exención por categorías;
- PYME: Consulta sobre el plan de acción «Europa 2020».

Emprendimiento social – economía social. El 13 de abril de 2011, la Comisión publicó una nueva Comunicación al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones titulada «Acta del Mercado Único. Doce prioridades para estimular el crecimiento y reforzar la confianza. “Juntos por un nuevo crecimiento”». La prioridad número ocho son las empresas sociales, identificadas con la economía social. Su objetivo es «favorecer el desarrollo de aquellas empresas que, más allá de la legítima búsqueda del beneficio económico, decidan perseguir también objetivos de interés general que potencien mejoras sociales, éticas o medioambientales».

Establece el siguiente plan de acción:

- «1. Legislación por la que se cree un marco europeo que facilite el desarrollo de los fondos de inversión solidaria.
2. Con el fin de garantizar que las normas sean iguales para todos, la Comisión presentará una propuesta legislativa sobre la transparencia de la información social y ambiental facilitada por las empresas de todos los sectores.
3. Con objeto de eliminar estas dificultades [al crecimiento de las fundaciones], la Comisión presentará una propuesta de reglamento por el que se establezca el estatuto de la fundación europea.
4. En el marco de la llamada Plataforma Europea contra la Pobreza y la Exclusión Social, la Comisión apoyará el desarrollo de la economía social como instrumento de inclusión activa proponiendo en 2011 una iniciativa en favor de las empresas sociales y facilitando el acceso a los programas financieros de la Unión que sean utilizables en este ámbito.
5. La Comisión adoptará también en 2011 una comunicación sobre la responsabilidad social de las empresas, concepto este que, siendo más general que el de empresa social, pretende animar a todas las empresas a perseguir objetivos sociales o medioambientales en sus actividades cotidianas.»

CAPÍTULO 10 DESAFÍOS Y CONCLUSIONES

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 experimentando un gran crecimiento mediante la promoción de 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.

La ES no sólo ha afirmado su capacidad de contribuir eficazmente a la resolución de los nuevos problemas sociales sino que se ha consolidado en sectores tradicionales como la agricultura, la industria, los servicios, la distribución comercial, la banca y los seguros. En otras palabras, la ES también está ganándose fama de institución necesaria para la estabilidad y la sostenibilidad del crecimiento económico, la distribución más equitativa de la renta y la riqueza, el ajuste entre los servicios y las necesidades, la valorización de la actividad económica al servicio de las necesidades sociales, la corrección de los desequilibrios del mercado laboral y la profundización y el fortalecimiento 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 mundial, retos que radican en el creciente interés por el papel que la nueva ES puede desempeñar en la sociedad del bienestar.

10.2 La necesaria identificación conceptual de la economía social

Un desafío que debe abordar sin demora la ES consiste en poner fin a su *invisibilidad institucional*. Esta invisibilidad no solo 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 identificación conceptual progresiva de la ES en el que convergen tanto los propios actores a través de sus organizaciones representativas como las entidades científicas y políticas. En este informe se presenta un concepto de ES desarrollado a partir de los criterios establecidos en el *Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social* de la Comisión que, a su vez, se corresponde con las definiciones formuladas por la literatura económica reciente y por las propias organizaciones de la ES.

10.3 Identificación jurídica de la economía social 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 cumplir sus integrantes para evitar la banalización de sus rasgos identitarios y la pérdida de su utilidad social.

Es necesario establecer un *Estatuto jurídico de la economía social* y barreras jurídicas de entrada eficaces para que ninguna organización extraña a la ES pueda beneficiarse de las ventajas de la forma 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 14,5 millones de empleos directos, lo que supone un 6,5% del total del empleo de la UE. Esta importancia contrasta con la invisibilidad de la ES en las cuentas nacionales, cuya superación constituye otro gran 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 elaboración de estadísticas económicas periódicas, precisas y fiables sobre los diferentes agentes que la integran. A nivel internacional, la heterogeneidad de los criterios utilizados para la elaboración de estadísticas impide la realización de análisis comparativos y resta autoridad a los planteamientos que ponen de relieve la evidente contribución de la ES a la consecución de los principales objetivos de la política económica.

El *Manual para la elaboración de cuentas satélite de las empresas de la economía social* publicado recientemente por la Comisión Europea constituye un paso muy importante hacia el reconocimiento institucional de una parte de la ES en los sistemas de contabilidad nacional. El Manual explica la metodología que permitirá elaborar en toda la UE estadísticas fiables y armonizadas en el marco 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 ámbito es doble: en primer lugar, las organizaciones representativas de la ES deben hacerse oír en la Comisión Europea y en cada uno de los Estados miembros para que las propuestas del Manual se apliquen de manera efectiva. En concreto, deben lograr que cada Estado miembro de la UE cree 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 promover iniciativas que permitan elaborar estadísticas fiables y armonizadas sobre el amplio segmento de la ES que no está contemplado en el Manual de la Comisión Europea. Dicho segmento está constituido mayoritariamente por asociaciones y fundaciones, contempladas en el *Manual sobre las Instituciones sin Fines de Lucro en el Sistema de Cuentas Nacionales* de las Naciones Unidas. Este Manual ISFL incluye a muchas entidades sin fines de lucro que no forman parte de la ES, pero de las estadísticas del sector no lucrativo elaboradas con los criterios del Manual podrían desglosarse las correspondientes a las entidades sin fines de lucro que cumplen las características identitarias de la ES, definidas en este informe.

10.4 Vertebración asociativa de la economía social

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 aglutina a la ES plantean la necesidad y conveniencia de realizar esfuerzos incondicionales de vertebración asociativa de toda la ES, tanto a nivel nacional como a nivel internacional en toda Europa. 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 economía social 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 convertido en 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 no se ajustan a la clásica dicotomía de empleadores–empleados y exigen un reconocimiento expreso de la ES como interlocutor social.

Durante la segunda mitad del siglo XX, en un contexto de apogeo de los sistemas de economía mixta, 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. 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 socioeconómicos, emprendedores y empleadores, que constituye la nueva ES y que está ganando un creciente protagonismo en el mundo desarrollado.

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 incluyan a los *agentes de la ES*.

10.6. La economía social 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 piedra angular del modelo social europeo (*clé de voûte du modèle social européen*).

Como consecuencia, los países miembros y la Comisión Europea, ahora incluso más que antes, deben asumir compromisos concretos para que la ES no sea sólo un instrumento eficaz para lograr determinados objetivos públicos de interés general, sino también un objetivo en sí mismo (es decir, el cooperativismo, el mutualismo, el asociacionismo y las iniciativas de interés general promovidas desde la sociedad civil) indispensable para la consolidación de una sociedad avanzada y de los valores asociados al modelo social europeo. En este momento, las organizaciones representativas de la ES tienen un importante papel que desempeñar a través de la presentación de iniciativas y propuestas a las instituciones de la UE, los partidos políticos, los sindicatos, las universidades y otras organizaciones representativas de la sociedad civil.

Iniciativas de la Comisión Europea relativas a las empresas sociales desde 2011

10.7. La economía social en el marco de la crisis económica y del estado de bienestar

Durante el período 2008-2012, la ES ha demostrado una capacidad extraordinaria para hacer frente a las consecuencias negativas del actual ciclo de depresión y contribuir de forma significativa a las tres principales prioridades de la Estrategia Europa 2020: un crecimiento inteligente, sostenible e integrador.

Con respecto a la innovación, la ES está siendo pionera en el lanzamiento de nuevos productos e iniciativas que luchan contra la exclusión social de forma eficaz, como han demostrado las empresas sociales a través de sus experiencias en numerosos países europeos. También cabe destacar la fuerza de los sistemas de innovación que mantienen sólidos vínculos con ámbitos particulares que combinan y concilian las respuestas a los desafíos de la globalización con el compromiso de mantener el empleo local (producción multiemplazamiento de Mondragón, cadenas cooperativas agroalimentarias, etc.).

La innovación organizativa y social de las empresas de la ES se encuentra entre las razones básicas de su mayor resistencia a la destrucción de los puestos de trabajo y la inseguridad laboral. Puesto que presentan un modelo de gobernanza más participativa y democrática y sus trabajadores están más comprometidos con la empresa como consecuencia de la propiedad y el riesgo compartidos, las empresas autogestionadas por los propios trabajadores están soportando la crisis económica mejor que otras.

En lo referente al crecimiento sostenible e integrador, el sistema de valor de la ES se traduce en solidaridad con la comunidad y el entorno, internalizando los costes sociales y generando externalidades positivas. Por ejemplo, las cooperativas acumulan activos indivisibles y aplican el principio de «puerta abierta». Con el tiempo, esto crea un mecanismo de solidaridad histórico que aporta a las futuras generaciones riqueza productiva, facilitándoles el seguimiento de una vía de crecimiento sostenido y sostenible.

10.8 La economía social, la nueva Europa ampliada y el desarrollo de un espacio euromediterráneo integrado

La UE concede una gran importancia al objetivo de crear 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 Estados miembros del este y del sur de Europa, desigualdades que, entre otras consecuencias, han provocado importantes flujos migratorios del este al oeste de la UE. Junto con el 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 convierta en una zona de prosperidad y de estabilidad. Para ello es necesario consolidar Estados democráticos en todos los países ribereños del Mediterráneo y fortalecer el tejido productivo de la sociedad civil en los países del sur.

En estos países, el elevado ritmo de crecimiento de la población y otros factores estructurales impiden que el crecimiento económico lleve 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. Estos factores se ven agravados por grandes grupos de población originaria de América Latina, de países subsaharianos y de países del sudeste asiático.

Por sus características específicas, los actores de la ES pueden desempeñar un importante papel tanto en los procesos de integración de la población inmigrante como en el desarrollo de flujos comerciales dentro de la UE y entre esta y la ribera sur del Mediterráneo.

10.9. Sistema educativo, redes de investigación e intercambio, universidades y economía social

Los sistemas educativos de la Unión Europea están llamados a desempeñar una importante función en el fomento de la cultura emprendedora y en la democratización de la economía mediante proyectos formativos que estimulen las iniciativas empresariales basadas 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 exige que estas fomenten la colaboración con los centros universitarios de generación y transmisión de conocimientos. Las redes de investigación y las redes de intercambio entre estos centros y los profesionales de la ES contribuirán, como han hecho estos últimos años, a ampliar las bases necesarias de conocimientos específicos propios de la ES y a difundirlos por Europa.

10.10. Identidad y valores de la economía social

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 público y un sector privado con ánimo de lucro. El desafío al que debe hacer frente la ES consiste en 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 el entendimiento de los valores que configuran su núcleo común de referencia, utilizar todos los resortes sociales y culturales que sintonizan con dichos valores para reafirmar su propio perfil institucional y lograr un efecto multiplicador de su potencial económico y social.

Los desafíos y tendencias que acaban de enumerarse no representan una lista concluyente, sino una propuesta abierta a 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 INSTITUCIONALES

- CESE/CIRIEC (2008): La Economía social en la Unión Europea, Comité Económico y Social Europeo, Bruselas
- CESE - Comité Économique et Social des Communautés Européennes (1986): *Les organisations cooperatives, mutualistes et associatives dans la Communauté Européenne*, Bruselas, Ediciones Delta: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas
- Comisión de las Comunidades Europeas (1997): *Fomento del papel de las asociaciones y fundaciones en Europa*, Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. COM (97) 241 Final
- Comunicación de la Comisión (2004) *Promoción De Las Cooperativas*
- EUROSTAT (1997): *Le Secteur Coopératif, Mutualiste et Associatif dans l'union Européenne*, Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.
- 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 de abril
- Consejo de la Unión Europea (2003): Reglamento (CE) N° 1435/2003, de 22 julio de 2003, relativo al Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea (SCE)
- Comisión Europea (1989): Comunicación al Consejo «Las empresas de la economía social y la realización del mercado europeo sin fronteras»
- CESE - Consejo Económico y Social Europeo (CESE) (2000): Dictamen Ces242/2000 DO C117 de 26.04.2000, «Economía Social y Mercado Único»
- CESE - Consejo Económico y Social Europeo (CESE) (2004) (14 de octubre de 2004): Dictamen sobre la «Capacidad de adaptación de las PYME 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 de febrero de 2004, COM(2003)18)
- Dirección General de Comunicación de la UE (2011): Voluntariado, Eurobarómetro Especial del Parlamento Europeo 75.2, Bruselas
- GRIJPSTRA, D. et al. (2011): *The role of mutual societies in the 21st century*; IP/A/EMPL/ST/2010-004, PE 464.434; Dirección General de Políticas Interiores del Parlamento Europeo; Departamento Temático A: Política Económica y Científica
- Consejo Superior para la Cooperación de Francia (2001): *Co-operative movements in the European Union*, París: DIES
- Gobierno de Canadá (2005): *What We Need to Know About the Social Economy. A Guide for Policy Research*, (disponible en: <http://policyresearch.gc.ca/page.asp?pagenm=SocialEconomy>)
- OIT (2002): *Recomendación Sobre Promoción De Las Cooperativas* (Recomendación 193/2002) OIT - Organización Internacional del Trabajo
- Comisión de Empleo y Asuntos Sociales del Parlamento Europeo (2006): (2005/2248 /INI)
- Parlamento Europeo (2009): *Informe sobre economía social*, (2008/2250 /INI).
- NACIONES UNIDAS (2003): *Manual sobre las Instituciones sin Fines de Lucro en el Sistema de Cuentas Nacionales*. Serie F, n° 91. Nueva York: Naciones Unidas (Departamento de Asuntos Económicos y Sociales – División de Estadística)

PRINCIPALES ESTUDIOS

- AMICE (2012) *Facts and figures: mutual and cooperative insurance in Europe*, AMICE - Asociación de Mutuas y Cooperativas de Seguros de Europa
- ANHEIER, H.K. et al. (2011): *Zivilgesellschaft in Zahlen – Abschlussbericht Modul 1. Rapport commun par Destatis, CSI, Bertelsmann Stiftung, Stifterverband für die deutsche Wissenschaft, Fritz Thyssen Stiftung*
- ARCHAMBAULT, E. et al (2010): *Connaissance des associations*, Rapport 122 du Conseil National de l'Information Statistique – Francia
- BABIĆ, Z & RAČIĆ, D. (2012): «Co-operatives and social economy in Croatia: Trends, indicators and prospects in the European context», *Sociologija i Prostor*, Vol. 49/3, 287-311
- BAREA, J. (1990): «Concepto y agentes de la economía social», CIRIEC-ESPAÑA, revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, Nº 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
- BCNL (2006): *Survey of Nonprofit Governance Practices in Bulgaria*, BCNL-Bulgarian Center for-Not-for Profit Law for the Bulgarian Charities Aid Foundation, Sofía
- BIRCHALL, J. & HAMMOND, L. (2009): *Resilience of the cooperative business model in times of crisis*, OIT – Organización Internacional del Trabajo
- BIRKHOELZER, K., KLEIN, A. et al (Hrsg.) (2005): *Dritter Sektor / Drittes System. Theorie, Funktionswandel und zivilgesellschaftliche Perspektiven*, VS Verlag für Sozialwissenschaften
- BIRKHOELZER, K., LORENZ, G. et al (1999): *The Employment Potential of Social Enterprises in 6 EU Member States*, Technologie-Netzwerk Berlin
- BORZAGA, C. y SPEAR, R. (ed) (2004): *Trends and challenges for co-operatives and social enterprises in developed and transition countries*, edizioni 31, Trento
- BURGER, A., & DEKKER, P. (2001). *The nonprofit sector in the Netherlands*. Den Haag, The Netherlands, Social and Cultural Planning Office (<http://www.scp.nl>)
- CABRA DE LUNA, M.A. (2003): «Las instituciones europeas y las organizaciones de la economía social», En: Faura, I et al (coord): *La economía social y el tercer sector. España y el entorno europeo*, Madrid: Escuela Libre Editorial
- CASES (2011): *Conta Satélite das Instituições Sem Fin Lucrativo*, CASES – Cooperativa Antonio Sergio da Economia Social, documents
- 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
- CHAVES, R. et al (2011): «La loi espagnole de l'économie sociale», *Revue internationale de l'économie sociale*, 321
- CHAVES, R. & DEMOUSTIER, D. (coord) (2012): *L'émergence de l'économie sociale dans les politiques publiques. Une analyse internationale*, Peterlang publishers (próximamente).
- CICOPA (2009): *The impact of the crisis on worker and social cooperatives*, CICOPA
- CIRIEC (2000): *Las empresas y organizaciones del Tercer Sistema: una apuesta estratégica por el empleo*. CIRIEC (Centro Internacional de Investigación y de Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa) – Dirección General V de la Unión Europea, Lieja (versiones disponibles en inglés, francés, portugués y español) (disponible en: www.uv.es/uidescoop/ciriec)
- CIRIEC/BAREA, J. & MONZON, J.L. (2006). *Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social: cooperativas y mutuas* Comisión Europea. Dirección General de Empresa e Industria
- CIRIEC/BOUCHARD, M. (ed) (2010). *The worth of the Social Economy. An international Perspective*. Peter Lang

- CIRIEC /THIRY, B. (2007): *The role of the cooperatives in the social dialogue in Europe*, Outcomes of the social partner program (SPP)
- COEN, J.M. (2010): La stratégie « europe 2020 » et l'économie sociale, quelle place pour l'économie sociale en europe ? SAW – Solidarité Alternatives Wallonnes
- COLE, G.D.H. (1945): *A Century of cooperation*, Manchester
- CONSTANTINESCU, S. (coord) (2011). *Atlasul Economiei Sociale*. Romania 2011, Report «Prometeus» project, Foundation for Civil Society Development, Bucarest
- Cooperatives Europe, Euricse, Ezai (2010): Study on the implementation of the Regulation 1435/2003 on the Statute for European Cooperative Society, Documento para la Comisión Europea
- COOPERATIVES EUROPE (2009): *Performance report 2009*, www.coopseurope.coop
- COOPERATIVES EUROPE (2010): Co-operatives will contribute to the success of the EU2020 strategy, Cooperatives Europe Communication
- DEFOURNY, J. & MONZÓN CAMPOS, J. (eds.) (1992): *Économie sociale (entre économie capitaliste et économie publique) / The Third Sector (cooperatives, mutuals and nonprofit organizations)*. De Boeck Université – CIRIEC, Bruselas
- DEMOUSTIER, D. & CHAVES, R., HUNCOVA, M., LORENZ, G. y SPEAR, R. (2006): «Débats autour de la notion d'économie sociale en Europe», *Revue Internationale de l'économie sociale*, n° 300, p. 8-18
- DIESIS (2008): *Map of European and national social economy institutions and organisations*, DIESIS, http://www.socialeconomy.eu.org/IMG/pdf/SEMAP_final1.pdf
- DONOGHUE, F. et al (2006): *The Hidden Landscape. First Forays into Mapping Nonprofit Organisations in Ireland*, Centre for Nonprofit Management, Trinity College, Dublín
- DRAPERI, J.F. (2011): *L'économie sociale et solidaire, une réponse à la crise? Capitalisme, territoires et démocratie*, Paris: Dunod
- ENJOLRAS, B. (2010): «Fondements normatifs des organisations d'économie sociale et solidaire et évaluation du point de vue des politiques publiques», *Economie et solidarités*, 39 (1): 14-34.
- EVERS, A. & LAVILLE, J.L. (dir) (2004): *The third sector in Europe*, Cheltenham: Edward Elgar
- FRAISSE, L. y 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*, N° 300, p. 45-61
- GHK (2010): *Study on Volunteering in the European Union*, London: GHK para la Dirección General de Educación y Cultura de la Unión Europea
- HERRMANN, P. (2008): *Social Economy and Social Economics –The Situation in the Republic of Ireland*. Munich Personal Repec Archive - MPRA Paper No. 10246, <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/10246>
- HIPSZMAN, M (2003): *La prise en compte de l'économie sociale française dans les institutions européennes*
- ICMIF (2012): *ICMIF Annual Mutual Market Share & Global 500 for 2009-2010*, ICMIF-International Cooperative and Mutual Insurance Federation.
- IOAKIMIDIS, A. (2006): «Economie sociale et solidaire et Europe: quel avenir?» (Comisión Europea, Dirección General de Empresa e Industria): *Conférence à VI Rencontres interuniversitaires en économie sociale et solidaire*, Grenoble 1 juin 2006
- JULIA, J.F. & CHAVES,R. (ed) (2012): *Social economy: a responsible people-oriented economy*, Special issue, Service Business, an international journal, Vol. 6(1)
- KENDALL, J. (ed) (2009): *Handbook on Third Sector Policy in Europe. Multi-level processes and organized civil society*, Mass.: Edward Elgar Publ.
- KLIMI-KAMINARI, O. & PAPAGEORGIOU, C.L. (2010): *Social Economy – an introductory approach* (Kinoniki Ikonomia – proti proseggisi), Atenas: Ellinoekdotiki

- LAVILLUNIERE, E. (2011): Les systèmes d'évaluation de l'économie solidaire
- *au Grand Duché du Luxembourg. Rapport et préconisations*, Luxemburgo: INESS – Institut Européen pour l'économie solidaire
- McCARTHY, O., BRISCOE, R. & WARD, M. (2010) «People in Control: The Promise of the Co-operative Business Approach» En: Hogan, J. et al (eds). *Irish Business and Society*. Dublín: Gill and MacMillan, 319-336
- MONZON, J.L. (dir) (2009): Informe para la elaboración de una Ley de fomento de la economía social en España, Madrid: Ministerio de Trabajo
- 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, Italia y Portugal, Valencia: CIRIEC-España
- MONZÓN, J.L. y CHAVES, R. (2008): «The European Social Economy: concept and dimensions of the third sector», *Annals of Public and Cooperative Economics*, 79-3, 549-577
- NAGY, R. & SEBESTÉNY, I. (2008): «Methodological Practice and Practical Methodology: Fifteen Years in Nonprofit Statistics», *Hungarian Statistical Review HCSO*, 12, 112-138
- NASIOULAS, I. (2012): Greek Social Economy Revisited: Voluntary, Civic and Cooperative Challenges in the 21st century. Peter Lang Verlag
- NASIOULAS, I. (2010): *Social Economy in Greece and its social capital. An integrated, institutional and national accounting recognition*. Atenas: Orthos Logos Editions (en griego).
- OECD/NOYA, A. & NATIVEL, C. (ed)(2003): *The non profit sector in a changing economy*, París: OCDE
- OECD/NOYA, A. & CLARENCE, E. (ed)(2007): *The Social Economy: Building inclusive economies*, París: OCDE
- PALOMO, R., SANCHIS, J.R. & SOLER, F. (2010): «Las entidades financieras de economía social ante la crisis financiera», *Revesco – Revista de estudios cooperativos*, (Número extraordinario: La respuesta de la Economía Social ante una crisis global), nº 100, 101-133
- RED ESMED (2004): La participación en el diálogo social de las organizaciones de economía social del sur de Europa, Madrid: CEPES – Euromediterranean network
- SANCHEZ, C. & ROELANTS, B. (2011): Capital and the debt trap. Learning from cooperatives in the global crisis, Palgrave-McMillan
- SOCIAL ECONOMY EUROPE (2010): *Answer to the European Commission's consultation on the future EU 2020 strategy*, http://ec.europa.eu/dgs/secretariat_general/eu2020/docs/social_economy_europe_en.pdf
- SPEAR, R. (2008): *Économie Sociale et Inclusion Active: Opportunités d'Emploi pour les Personnes Éloignées du Marché du Travail*, <http://www.peer-review-social-inclusion.eu>, Peer Review Progress, Comisión Europea. The Social economy from the perspective of active Inclusion, Social Economy in Slovenia, Stevan Stavrevič.
- SPEAR, DEFOURNY, J. FAVREAU, L. & LAVILLE, J.L. (ed) (2001): *Tackling social exclusion in Europe. The contribution of Social Economy*, Aldershot: Ashgate (versiones disponibles en francés y español).
- STAVREVIĆ, S. (s/f) : Social Economy in Slovenia, Proposal of Development Model Based on Possible Relevance Policy of the Peer Country, Peer Review The Social economy from the perspective of active Inclusion, Bélgica
- TSOMBANOGLU, G.O. (ed.) (2008): *The emergence of Social Economy*, Atenas: Papazisis
- VAILLANCOURT, Y. (2009): «Social economy in the co-construction of public policy», *Annals of Public and Cooperative Economics*, 80 (2): 275-313
- VOSEC (2010): *L'Europe et l'économie sociale*, Bruselas: VOSEC.

- ZEVI, A., ZANOTTI, A., SOULAGE, F. & ZELAIA, A. (2011): *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance. Generating Wealth for the Long Term*, CECOP

OTROS ESTUDIOS RELEVANTES

- ARCHAMBAULT, E. y KAMINSKI, P. (2009): «La longue marche vers un compte satellite de l'économie sociale: un bilan à partir de l'expérience française», *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 80, n° 2, p. 225-246
- ARCHIMBAUD, A. (1995): «L'Économie alternative, forme radicale de l'économie sociale», *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, n° 256.
- AZAM, G. (2003): «Economie Sociale, Tiers Secteur, Economie Solidaire, quelles frontières?» *Revue du Mauss*, N° 21, p. 151-161
- BOULIANE, M. et al (2003): «Économie solidaire et mondialisation», *Revue du Mauss*, n° 2
- BORZAGA, C. y DEFOURNY, J. (eds) (2001): *The emergence of Social Enterprise*. Londres: Routledge
- CECOP (2006): «Social enterprises and worker cooperatives: Comparing models of corporate governance and social Inclusion», *CECOOP European Seminar*, Manchester.
- CHAVES, R. y PEREZ DE URALDE, J.M. (dir) (2012): *La economía social y la cooperación al desarrollo. Una perspectiva internacional*, Valencia: Edl. Universidad de Valencia
- COMEAU, Y., FAVREAU, L. LÉVESQUE B. & MENDELL M. (2001): *Emploi, Économie sociale et développement local : les nouvelles filières*, Quebec: PUQ
- CORAGGIO, J.L. (1995): *Desarrollo humano, economía popular y educación*, Buenos Aires: Instituto de Estudios y Acción Social
- DAVANT, J.P. (2003): «Las organizaciones intersectoriales de la Economía Social: Francia, CEGES», en: VV.AA., *la Economía Social y el Tercer Sector*, Madrid: Escuela Libre Editorial
- DE CARBON, B. (1972): *Essai sur l'histoire de la pensée et des doctrines économiques*, Tome II, Paris: Ed. Montchrestien
- DE JACO, A. (1979): *Ieri, oggi, domani la cooperazione*, Roma: Editrice Cooperativa
- DELORS, J. (2004): «The European Union and the Third Sector», en Evers, A. & Laville, J.L., op. cit. p. 206-215.
- DEMOUSTIER, D. (2001): *L'économie sociale et solidaire. S'associer pour entreprendre autrement*, Paris: Alternatives économiques/Syros
- DEMOUSTIER, D. (coord) (2005): *Economie sociale et développement local*, Cahiers de l'Économie Sociale, IES – Paris: L'Harmattan
- DESROCHE, H. (1957): *Enquête sur la propriété collective (dans l'histoire et la conjoncture du socialisme coopératif). La tradition bucheziénne*, Paris: BECC
- DESROCHE, H. (1983): *Pour un traité d'Économie sociale*, Paris: CIEM
- DESROCHE, H. (1991): *Histoires d'économies sociales*, Paris: Syros - coll. «Alternatives»
- DRAPERI, J.F. (2005): *L'Économie Sociale, de la A à la Z*, Paris: Alternatives économiques
- EME B., LAVILLE J.L. (dir.) (1994): *Cohésion sociale et emploi*, Paris: Desclée de Brouwer
- FAVREAU, L. (2005): *Économie sociale et politiques publiques*. Cahier CRDC, UQO
- FAVREAU, L. y VAILLANCOURT, Y. (2001): «Le modèle québécois d'économie sociale et solidaire», *Revue internationale de l'économie sociale*, n° 281.
- 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*, Valencia: CIRIEC-España edl. p. 233-251
- GUESLIN, A. (1987): *L'invention de l'Économie Sociale*, Paris: Economica

- HESSELBACH, W. (1978): Las empresas de la economía de interés general, Siglo XXI edl.
- JEANTET, T. (2006): *Économie sociale. La solidarité au défi de l'efficacité*, París: La documentation française
- JONES, P.A. (2008): «From tackling poverty to achieving financial inclusion–The changing role of British credit unions in low income communities», *The Journal of Socio-Economics*, Nº 37, p. 2141-2154
- LAVILLE, J.L. (1994): *L'économie solidaire. Une perspective internationale*, París: Desclée de Brouwer
- 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, Université du Québec à Montréal. (<http://www.crisis.uqam.ca/cahiers/ET9908.pdf>)
- LIPIETZ, A. (2001): Pour le tiers secteur. L'économie sociale et solidaire : pourquoi et comment? París: Éd. La Découverte/La Documentation française
- LLOYD, P. (2004): «The European Union and its programmes related to the Third system», En 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*, nº 44, p. 199-228
- MONZÓN, J.L. (1987): «La Economía Social en España», *CIRIEC-España*, nº 0, p. 19-29
- MONZÓN, J.L. (1989): Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica y en los hechos, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social
- MONZÓN, J.L. (2003): «Cooperativismo y Economía Social: perspectiva histórica», *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, Nº 44, p.9-32
- NASIOULAS, I. (2010): Greek Social Economy Revisited. Voluntary, Civic and Cooperative Challenges in the 21st Century. Peter Lang Verlag, p. 64
- OSBORNE, S.P. (ed) (2008): *The Third Sector in Europe*, Londres: Routledge
- 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. Research Handbook*, N.Haven: Yale Univ. Press
- RAZETO, L. (1993): Empresas de trabajadores y economía de mercado, Chile: PET
- REVENTOS, J. (1960): *El movimiento cooperativo en España*, Barcelona: Ariel
- RUBEL, M (1977): «Allemagne et coopération», *Archives Internationales de Sociologie de la Coopération et du Développement*, nº 41-42.
- SALAMON, L. (1986): «Government and the Voluntary Sector in an Era of Retrenchment: The American Experience», *Journal of Public Policy*, 6, p. 1-19
- 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*, Londres: Black Rose Books
- SOLÀ I GUSSINYER, J. (2003): «El mutualismo y su función social: sinopsis histórica», *CIRIEC-España*, nº 44, p. 175-198
- STIGLITZ, J. (2009): «Moving beyond market fundamentalism to a more balanced economy», *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 80, nº 3, p. 345-360
- SWENNER, P. & ETHEVE, C. (2006): Health insurance and the role of Social economy: a survey in eight member states of the European Union, Bruselas: Association Internationale de la Mutualité

- 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
- VAILLANCOURT, Y. (dir.) (1999): «Le tiers secteur», *Nouvelles pratiques sociales*, vol.11 & 12, Sillery: PUQ
- VIENNEY, C. (1966): *L'Economie du secteur coopératif français*, Paris: Editions Cujas
- VIENNEY, C. (1994): *L'Economie sociale*, Repères, Paris: La Découverte
- WEISBROD B.A. (1988): *The Nonprofit Economy*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press
- WESTLUND, H. (ed) (2001): *Social ekonomi i Sverige (Social Economy in Sweden)*, Estocolmo: Fritzes

ANEXO 1: CORRESPONSALES DEL ESTUDIO

Johann Brazda, Universidad de Viena, (Austria); johann.brazda@univie.ac.at
Robert Schediwy, (Austria); robert.schediwy@chello.at
Holger Blisse, Universidad de Viena, (Austria); holger.blisse@univie.ac.at
Astrid Coates, Universidad de Amberes, (Bélgica); astrid.coates@ua.ac.be
Fabienne Fecher, CIRIEC-Bélgica & Universidad de Lieja, (Bélgica); ffecher@ulg.ac.be
Françoise Fortemps, CIRIEC-Bélgica, CES & HIVA; (Bélgica);
Michel Marée, CIRIEC-Bélgica, CES & HIVA; (Bélgica);
Bernard Thiry, CIRIEC-Bélgica & Universidad de Lieja, (Bélgica); apce.ciriec@guest.ulg.ac.be
Wim Van Opstal, CIRIEC-Bélgica, CES & HIVA; (Bélgica);
wim.vanopstal@khleuven.be
Jean-François Hoffelt, FEBECOOP; (Bélgica); jf.hoffelt@febecoop.be,
Enzo Pezzini, Concooperative (Italia);
Pekka Pattiniemi, Coop Finland; (Finlandia); pekka.pattiniemi@ksl.fi
Danièle Demoustier, Institut d'Etudes Politiques de Grenoble; (Francia);
Daniele.Demoustier@iep.upmf-grenoble.fr
Edith Archambault, Universidad Paris1 Panthéon-Sorbonne; (Francia); edith.archambault@univ-paris1.fr
Nadine Richez-Battesti, Universidad Aix-Marseille, LEST-CNRS & Ciriec Francia; (Francia);
damnad@wanadoo.fr
Günther Lorenz, Technologie-Netzwerk Berlin e.V.; (Alemania); g.lorenz@technet-berlin.de
Karl Birkhölzer, Technologie-Netzwerk Berlin e.V.; (Alemania); karl.birkholzer@TU-berlin.de
Claudia Siebelt, Caritas Alemania; (Alemania);
Ulrich Tiburey, BAG der Freien Wohlfahrtspflege; (Alemania); Ulrich.Tiburey@bag-wohlfahrt.de
Sina Papstein, DGRV (Confederación Alemana de Cooperativas y Raiffeisen); (Alemania);
papstein@dgrv.de
Ioannis K. Nasioulas, «ERGAxia» Sociology of Work Academic Laboratory, Universidad del Egeo; (Grecia); ioannisnasioulas@gmail.com
Olympia Klimi-Kaminari, Instituto de Cooperación; (Grecia); kaminari@otenet.gr
Peter Herrmann, ESOSC, Escuela de Estudios Sociales Aplicados; (Irlanda); herrmann@esosc.eu
Olive McCarthy, University College Cork, Centre for Co-operative Studies; (Irlanda);
o.mccarthy@ucc.ie
Francesco Linguiti, Study Center Legacoop; (Italia); f.linguiti@legacoop.coop
Alberto Zevi, Study Center Legacoop; (Italia); a.zevi@legacoop.coop
Chiara Carini, EURICSE & Irisnetwork; (Italia); chiara.carini@euricse.eu
Faviano Zandonai, EURICSE & Irisnetwork; (Italia);
Joao Leite, CASES (Portugal); joaoleite@cases.pt;
Lourdes Barata, CASES (Portugal)
Pieter Ruys, Universidad de Tilburg; (Países Bajos); p.h.m.ruys@uvt.nl
Baleren Bakaikoa, GEZKI – Universidad el País Vasco; (España); baleren.bakaikoa@ehu.es;
Carmen Comos Tovar, CEPES; (España); c.comos@cepes.es
Gordon Hahn, SERUS; (Suecia); gordon@serus.se
Judith Stone, Consejo de Acción Voluntaria de Gales (WCVA); (Reino Unido); jstone@wcva.org.uk
Tom Jones, Consejo de Acción Voluntaria de Gales (WCVA); (Reino Unido); thjones@btconnect.com
Paul A. Jones, Universidad John Moores de Liverpool, (Reino Unido); P.A.Jones@ljmu.ac.uk;
Roger Spear, Cooperatives research unit, Open University; (Reino Unido); r.g.spear@open.ac.uk
Gurli Jakobsen, Centro de Valores y Responsabilidad Corporativos. Copenhagen Business School (Dinamarca); gi.ikl@cbs.dk
Julia Doitchinova, Universidad de Economía Nacional y Mundial & Universidad de Trakia; (Bulgaria);
juliadoj@abv.bg
Darina Zaimova, Universidad de Economía Nacional y Mundial & Universidad de Trakia; (Bulgaria)
Iskra Christova, Academia Búlgara del Instituto de Investigación Económica; (Bulgaria);
iskrachristova@abv.bg
Zdenek Linhart, Universidad Checa de Agricultura; (República Checa); linhart@pef.czu.cz

Petra Francova, Organización: P3 – People, Planet, Profit; (República Checa); petra.francova@nova-ekonomika.cz

Magdalena Huncova, Universidad J. E. Purkyne in Usti nad Labem; (República Checa); mhuncova@hotmail.com

Sergejs Sidorko, Organisation Flat owner’s adviser centre; (Letonia); baka-2@delfi.lv

Indre Vareikytė, CESE; (Lituania); Indre.Vareikyte@eesc.europa.eu

Saviour Rizzo, Centro de Estudios Laborales; (Malta); saviour.rizzo@um.edu.mt

Dominika Potkańska, Fundación del Instituto de Asuntos Públicos; (Polonia); dominika.potkanska@isp.org.pl

Ewa Janikowska, CONCORDA; (Polonia); ewa.janikowska@concorda.pl

Ewa Les, Instituto de Política Social de la Universidad de Varsovia; (Polonia); e_les@onet.pl

Ancuta Vamesu, Institutul de Economie Sociala – Fundatia pentru Dezvoltarea Societatii Civile; (Rumanía); ancuta.vamesu@fdsc.ro

Laura Catana, EURICSE; (Italia); laura.ctn@gmail.com

Gabriela Lubelcova, Facultad de Filosofía, Universidad Comenius; (Eslovaquia); lubelcova@fphil.uniba.sk

Helena Capova, Coop Produkt Slovensko; (Eslovaquia); hcapova@cpscoop.sk

Gabriela Korimova, Facultad de Economía de la Universidad Matej Bel - Centro de Economía Social y Emprendimiento Social; (Eslovaquia); Gabriela.Korimova@umb.sk

Primoz Sporar, SKUP; (Eslovaquia); primoz.sporar@skup.si

Franci Avsec, Unión Cooperativa de Eslovenia; (Eslovenia)

Primoz Zervaj, Unión Cooperativa de Eslovenia; (Eslovenia); 10028124@users.siol.net

Davorka Vidovic, Centro de Investigación de Ciencias Políticas; (Hungría); davorka.vidovic@cpi.hr

Zdenko Babic, Facultad de Derecho – Centro de Trabajo Social; (Hungría); zbabic@pravo.hr

Igor Vidacak, Oficina de Cooperación con ONG; (Hungría); igor.vidacak@uzuvrh.hr

Steinunn Hrafnisd, Universidad de Islandia. Facultad de Ciencias Sociales; (Islandia); steinhra@hi.is

Xmar H. Kristmundsson, Universidad de Islandia. Facultad de Ciencias Sociales; (Islandia); omarhk@hi.is

ANEXO 2: GLOSARIO

ACI – Alianza Cooperativa Internacional
ACME – Asociación de Cooperativas y Mutuas de Seguros
ADAPT – Programa de empleo de la Comunidad Europea
AIM – Asociación Internacional de la Mutualidad
AISAM – Asociación Internacional de Compañías de Seguros Mutuos
AMICE – Asociación de Mutuas y Cooperativas de Seguros de Europa
BAGFW – Bundesarbeitsgemeinschaft der freien Wohlfahrtspflege (Alemania)
CASES – Cooperativa Antonio Sergio da Economia Social (Portugal)
CCACE – Comité de Coordinación de las Asociaciones Cooperativas Europeas
CECOP – Confederación Europea de Cooperativas de Trabajo, Cooperativas Sociales y Empresas Participativas
CEDAG – Consejo Europeo para las Organizaciones Sin Ánimo de Lucro
CEGES – Consejo de Empresas, Empresarios y Grupos de la Economía Social (Francia)
CEP-CMAF – Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones
CEPES – Confederación Empresarial Española de la Economía Social (España)
CEPES-Andalucía – Confederación de Entidades para la Economía Social de Andalucía (España)
CESE – Comité Económico y Social Europeo
CIC – Empresa de Interés Comunitario (Reino Unido)
CIRIEC – Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa
CMAF – Cooperativas, Mutuas, Asociaciones y Fundaciones
CN-CNRS – Conseil National des Chambres Régionales de l’Economie Sociale et Solidaire (Francia)
CNLAMCA - Comité Nacional de Enlace de las Actividades Mutualistas, Cooperativas y Asociativas (Francia)
COFAC – Cooperativa de actividades culturas y de formación (Portugal)
COGECA – Cooperativas Agrarias de Europa
CONCERTES – Confederación Valona de Economía Social (Bélgica)
Confcooperative – Confederación de cooperativas italianas
CRISES – Centre de recherche sur les innovations sociales (Canadá)
CWES – Consejo Valón de Economía Social (Bélgica)
DGES – Dirección General de la Economía Social, del Trabajo Autónomo y del Fondo Social Europeo (España)
DIIIES – Délégation Interministérielle à l’Innovation, à l’expérimentation sociale et à l’économie sociale (Francia)
EKL – Unión Estonia de Asociaciones de Cooperativas de Viviendas
EMES – Red Europea de investigación en empresas sociales
EQUAL – Programa de la Unión Europea para la integración social y laboral
ESOSC – Institute for Independent Social Research and Consultancy
EURICSE – Instituto Europeo de Investigación sobre Cooperativas y Empresas Sociales (Italia)
Euro Coop – Comunidad Europea de Cooperativas de Consumidores
FEBECOOP – Fédération Belge de l’économie sociale et coopérative
FNDS – Fondo Nacional de Desarrollo del Deporte (Francia)
FNDVA – Fondo Nacional de Desarrollo de la Vida Asociativa
FSE – Fondo Social Europeo
FTEV – Voluntarios que trabajan el equivalente a tiempo completo
ICMIF – Federación Internacional de Cooperativas y Mutuas de Seguros

IFSLSH – Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares
INAISE – red – Asociación Internacional de Inversores en la Economía Social
INL / ONL – instituciones / organizaciones no lucrativas
IPAB – Istituzioni di Pubblica Assistenza e Beneficenza (Italia)
IPSS – Instituições Particulares de Solidariedade Social (Portugal)
IUDESCOOP-UV – Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativa de la Universidad de Valencia (España)
LEGACOOOP – Lega Nazionale delle Cooperative e Mutue (Italia)
MCC – Mondragón Corporación Cooperativa (España)
NCVO – Consejo Internacional de Organizaciones Voluntarias (Reino Unido)
NNO – Asociación de Beneficios Comunes (República Checa)
OCDE – Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OIT – Organización Internacional del Trabajo
ONCE – Organización Nacional de Ciegos Españoles
ONLUS – Organizaciones no Lucrativas de Interés Social (Italia)
RedEsmed – Red Euromediterránea de la Economía Social
SBA – Small Business Act
SBI – Iniciativa en favor del emprendimiento social
SCE – Estatuto de la sociedad cooperativa europea
SCN – Sistema de cuentas nacionales de las Naciones Unidas
SE – Economía social
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
UE – Unión Europea
VOSEC – Confederación Flamenca de la Economía Social (Bélgica)

Este estudio ha sido encargado por el Comité Económico y Social Europeo (CEES) y expresa las opiniones de los autores y organizaciones involucradas en el mismo. Las opiniones vertidas no son necesariamente compartidas o aprobadas por el el CEES y no deben por lo tanto considerarse como opiniones propias del CEES. El CEES no garantiza la exactitud de la información contenida en el estudio y no acepta ninguna responsabilidad por ningún uso que pudiera hacerse del mismo.



Comité Económico y Social Europeo

Rue Belliard/Belliardstraat 99
1040 Bruxelles/Brussel
BELGIQUE/BELGIË

www.eesc.europa.eu

Responsable editoria: Unidad de Visitas y Publicaciones
EESC-2012-55-ES

QE-30-12-790-ES-C



DOI: 10.2864/19566

ES