



CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 56, noviembre 2006, pp. 9-24

Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector

José Luis Monzón

Profesor del IUDESCOOP (Universitat de València)
CIRIEC-España

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN: 0213-8093. © 2006 CIRIEC-España
www.ciriec.es www.uv.es/reciriec

Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector

José Luis Monzón

Profesor del IUDESCOOP (Universitat de Valencia)
CIRIEC-España

RESUMEN

En este artículo se analiza la evolución del concepto de Economía Social en los últimos 30 años, tanto desde la perspectiva de sus propios protagonistas como de la literatura científica. Junto al concepto de Economía Social también se enjuicia el concepto de Sector No Lucrativo desarrollado por la literatura del Nonprofit Organization, destacando las similitudes y diferencias entre ambos enfoques. Ambos enfoques utilizan como sinónimo la expresión Tercer Sector. El artículo concluye analizando las ambigüedades conceptuales presentes en ambos enfoques que conducen a la existencia de fronteras borrosas en la delimitación del Tercer Sector como sector institucional diferenciado del sistema económico.

PALABRAS CLAVE: Economía Social, Sector No Lucrativo, Tercer Sector, contabilidad nacional, utilidad social, cooperativas, asociaciones, mutuas, fundaciones.

CLAVES ECONLIT: P130, Q130, L310.

Économie Sociale et concepts connexes : frontières floues et ambiguïtés conceptuelles du Tiers Secteur

RÉSUMÉ: Dans cet article, on analyse l'évolution du concept d'Économie Sociale au cours des 30 dernières années, tant du point de vue de ses protagonistes que de celui de la littérature scientifique. Avec le concept d'Économie Sociale, on traite aussi le concept de Secteur à but non lucratif développé par la littérature du Nonprofit Organization, en soulignant les similitudes et les différences entre les deux analyses. Les deux approches utilisent l'expression Tiers Secteur comme synonyme. L'article conclut par une analyse des ambiguïtés conceptuelles présentes dans les deux approches, qui conduisent à l'existence de frontières floues dans la délimitation du Tiers Secteur en tant que secteur institutionnel différencié du système économique.

MOTS CLÉ: Économie Sociale, secteur à but non lucratif, Tiers Secteur, comptabilité nationale, utilité sociale, coopératives, associations, mutuelles, fondations.

Social Economy and Related Concepts: blurred borders and conceptual ambiguities in the Third Sector

ABSTRACT: The evolution of the Social Economy concept over the last 30 years is analyzed in this article, both from the point of view of its own protagonists and its presence in scientific, specialized literature. Together with the Social Economy concept, the non-profit sector concept is also analyzed as present in the Nonprofit Organization literature, emphasizing the similarities and differences between both approaches. Both approaches use the term Third Sector as a synonymous expression. The article concludes by analyzing the current conceptual ambiguities in both approaches that blur the borders in the boundary of the Third Sector as an institutional sector differentiated from the economic system.

KEY WORDS: Social Economy, non-lucrative sector, Third Sector, national accounting, social use, cooperatives, associations, mutuals, foundations.

1.- Introducción: economía social, sector no lucrativo, tercer sector

Las empresas y organizaciones situadas fuera del sector público y del sector privado capitalista tienen hondas raíces en la historia, pero ha sido a partir del último tercio del siglo XX cuando, no solo han conocido un importante crecimiento en todo el mundo, sino que se están configurando como un *polo de utilidad social* en el sistema económico que es objeto de creciente atención por parte de políticos y científicos sociales.

Las empresas y organizaciones a las que nos referimos adaptan diversas formas y estatutos jurídicos, siendo las más conocidas *las cooperativas, las asociaciones, las mutuas y las fundaciones*, conjunto de entidades que se suelen agrupar bajo la denominación común de Economía Social (ES). Esta denominación, de raíz francesa y acuñada en el siglo XIX es la más divulgada en amplias regiones europeas y en algunos países latinoamericanos de Asia y del continente africano.

En las postrimerías del siglo XX se ha abierto paso en la literatura económica anglosajona el concepto de sector no lucrativo, que identifica un amplio grupo de organizaciones no lucrativas (non profit organization, NPO) cuya característica más relevante e inequívoca es la de que en virtud de sus reglas constitutivas, no distribuyen beneficios entre las personas que las controlan (Weisbrod, 1975, 1977).

La mayoría de estas organizaciones adoptan el estatuto jurídico de *asociación* o de *fundación*, aunque pueden existir también con otras denominaciones. Todas ellas se reconocen integrantes del *non profit sector* (Estados Unidos) o de su equivalente británico *voluntary sector*.

Los conceptos de *economía social* y de *non profit sector* describen realidades con amplios espacios comunes aunque, como se comprobará más adelante, no son totalmente coincidentes y junto a características similares compartidas, también presentan rasgos diferenciales bien contrastados.

Junto a los conceptos de *economía social* y de *non profit sector* se utiliza la denominación *tercer sector* para referirse indistintamente a cualquiera de ellos. En Estados Unidos fue Levitt (1973) uno de los primeros en utilizar la expresión *tercer sector* identificándolo con el sector no lucrativo, coincidiendo con el inicio, en 1973, de la investigación patrocinada por la Fundación Rockefeller sobre la importancia económica, social y política del sector no lucrativo.¹

1.- Investigación realizada por la Comisión on Private Philanthropy and Public Needs (Comisión Filer).

En Europa también se utiliza el término *tercer sector* para describir un sector situado entre el sector público y el sector capitalista que se identifica con el concepto de *economía social*.² Diversas investigaciones sobre la economía social de ámbito internacional se han desarrollado bajo la denominación de “Tercer sector” (Defourny et Monzón, 1992) o de “Tercer Sistema” (CIRIEC, 2000).

En resumen, cabe concluir que *tercer sector* es una especie de “punto de encuentro” de diferentes conceptos, fundamentalmente el de *non profit sector* y el de *economía social*, sobre los que resulta necesario indagar las similitudes y diferencias que presentan, si se quiere poner orden en el barullo terminológico actualmente existente que dificulta la identificación institucional de dicho *tercer sector*.

2.- La delimitación conceptual de la Economía Social (ES) a partir de sus protagonistas

A diferencia del enfoque Nonprofit Organization (NPO), articulado a partir de una definición operativa de *organización no lucrativa* en los años 70 del siglo XX, puede afirmarse que la ES ha sido un concepto promovido por sus propios protagonistas para identificar un amplio conjunto de organizaciones socioeconómicas creadas para resolver necesidades comunes de determinados colectivos sociales. Las asociaciones populares, las cooperativas y las mutuas constituyen, en su origen histórico, manifestaciones entrelazadas de un mismo impulso asociativo: la respuesta de los grupos sociales más indefensos y desprotegidos, mediante organizaciones de autoayuda, ante las nuevas condiciones de vida generadas por la evolución del capitalismo industrial en los siglos XVIII y XIX.

Es cierto que el moderno concepto de ES tiene su precedente en la obra finisecular de León Walras, que la identifica tanto con una parte de la ciencia económica como con un campo de actividad en el que proliferan las *cooperativas*, las *mutualidades* y las *asociaciones* tal y como hoy las conocemos. Pero dicho campo de actividad presenta ya, desde el mismo siglo XIX, múltiples conexiones asociativas entre las diferentes familias que los conforman.

En 1970 las organizaciones representativas de las cooperativas, mutuas y asociaciones francesas crean el *Comité nacional de liaison des activités coopératives, mutuelles et associatives* (CNLAMCA),³ que publica en 1980 la *Charte de l'économie sociale*, en la que se define a la ES como *el conjunto de entidades no pertenecientes al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticos e igualdad de derechos y deberes de los socios, practican un régimen especial de propiedad y distribución de las ganancias, empleando los excedentes del ejercicio para el crecimiento de la entidad y la mejora de los servicios a los socios y a la sociedad* (Monzón, 1987).

2.- Fue Jacques Delors quien comenzó a utilizarla en este sentido desde 1979 en unos cursos impartidos en la Universidad Paris-Dauphine (Jeantet, 2006).

3.- Desde 2001 transformado en el CEGES (Conseil des entreprises, employeurs et groupements de l'économie sociale).

En línea con la anterior definición, el *Conseil Wallon de l'Économie Sociale* (1990) define a la ES como *aquella parte de la economía integrada por organizaciones privadas que comparte entre sí cuatro notas características: a) finalidad de servicio a sus miembros o a la colectividad, antes que de lucro; b) autonomía de gestión; c) procesos de decisión democráticos; y d) primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de las rentas.*

La delimitación conceptual más reciente de la ES, realizada por sus propios protagonistas, ha sido formulada en la *Carta de Principios de la Economía Social*, de la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF).⁴ Estos principios son los siguientes:

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

Las tres delimitaciones conceptuales que aquí se han resumido, efectuadas por diversas organizaciones representativas de la ES, muestran todas ellas criterios similares e incluso idénticos a la hora de delimitar el ámbito de la ES. Solo en la definición del CEP-CMAF se introduce una importante matización al principio democrático (esencial en la trayectoria histórica de la ES) al incluir a las *fundaciones* entre las familias de la ES, entidades que, como es sabido, no tienen socios.

Las definiciones anteriores de ES son sumamente útiles para delimitar el ámbito socio-económico de actuación de sus diferentes protagonistas y presentan algunas de sus características distintivas más importantes claramente formuladas (independencia del sector público, democracia, adhesión voluntaria y abierta, subordinación del capital a las personas y al objeto social). Sin embargo, otros rasgos distintivos delimitan unas fronteras de la ES notablemente borrosas, además de algunas ambigüedades de orden conceptual que dificultan la delimitación rigurosa del ámbito de la ES y que impiden acotar con precisión su campo de estudio a partir de una precisa identificación de sus características comunes y análisis de comportamientos económicos homogéneos.

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

3.- El enfoque teórico de la ES

3.1. Antecedentes para una definición homologada de ES

Desde comienzos de la década de los 80 del siglo pasado han proliferado, sobre todo en Francia, diversos análisis teóricos con el objetivo de delimitar conceptualmente la ES.⁵ La investigación sobre este concepto conoció un fuerte impulso cuando se creó en el seno del CIRIEC un grupo internacional de trabajo formado por 20 investigadores de 10 países que entre 1987 y 1991 realizaron un estudio teórico y comparado sobre la ES (Defourny y Monzón, 1992).

En 1990 la Comisión Científica del CIRIEC-España propuso una definición de ES (Barea, 1990) que se apoyaba en los conocidos Principios Cooperativos y en la metodología de la Contabilidad Nacional e identificaba dos subsectores de la ES a) el subsector de mercado, integrado por las empresas con organización democrática y con distribución de beneficios no vinculada al capital aportado por el socio, y b) el subsector de no mercado, que integraría a las instituciones privadas no lucrativas que producen servicios no destinados a la venta para determinados grupos de hogares.

Si la definición de Barea supuso un importante avance para delimitar las fronteras de la ES, corresponde a Gui (1991) la identificación de un elemento nuclear de la identidad común de una realidad tan compleja y plural como la de la ES. Gui considera que toda organización macroeconómica privada se caracteriza a partir de los criterios de *categoría dominante* (formada por las personas que poseen el último poder de decisión) y de *categoría beneficiaria* (las personas que reciben los beneficios de la actividad).

Tras distinguir entre *organizaciones de interés general* (en las que los beneficiarios de la actividad económica son diferentes del grupo de personas que la controlan) y *organizaciones de interés mutualístico* en donde los beneficios de la actividad recaen en el mismo grupo de personas que la controlan), Gui establece que la característica esencial de las organizaciones de ES consiste en que *la categoría de los beneficiarios no está constituida por inversores capitalistas*.

En el caso de que la organización sea de interés mutualístico, las categorías dominante y beneficiaria estarán constituidas exclusivamente, o al menos de forma mayoritaria, por *socios usuarios* de la actividad, que son aportadores de capital para utilizar los servicios de la organización, más que para obtener unos rendimientos del capital invertido. Si la organización es de interés general, la categoría de los beneficiarios estará constituida por usuarios que no formarán parte de la categoría dominante.

5.- Entre ellos de Desroche (1983), Weber y Vienney (1983), Dupuis y Greffe (1983), Verdier y Jeantet (1982), Kaminski (1983).

En la literatura económica española sobre la ES, la definición de Barea sobre la misma experimenta una vuelta de tuerca cuando Chaves y Monzón (2000) ajustan dicha definición caracterizando a las entidades del subsector de mercado de la ES como *empresas de servicio*, que realizan una actividad económica en sí mismo considerada, es decir, que *se crean para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado* por lo que el socio típico de la empresa es también usuario de su actividad.

3.2. El Manual europeo de cuentas satélite de las empresas de la ES

En el año 2006 se produce un importante avance en el proceso de establecer una definición clara y rigurosa del concepto y ámbito de la ES, de las características comunes de las diferentes clases de empresas y organizaciones que se integran en ella y de los rasgos específicos que permiten distinguirlas del resto de entidades que se desenvuelven en el sistema económico. En efecto, en dicho año, en una investigación realizada para la Comisión Europea, Barea y Monzón (2006) elaboran un Manual dirigido a institutos de estadística y productores y utilizadores de estadísticas de la UE con la finalidad de establecer las directrices que permitan elaborar *las cuentas satélite de las empresas de la ES, es decir, no de toda la ES sino solo de aquella parte de su subsector de mercado constituido por cooperativas, mutuas y otras empresas similares*. Todo ello con el propósito de obtener datos homogéneos, precisos y fiables sobre las empresas de la ES en la UE, de conformidad con el cuadro central de la contabilidad nacional establecido en el Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales (SEC-1995).

Dicho manual no solo permite delimitar conceptualmente a las empresas de la ES⁶ sino que analiza la existencia en dichas empresas de funciones-objetivo distintas a las de las empresas capitalistas tradicionales. Para el Manual, el comportamiento de cooperativas y mutuas en relación a sus *procesos de producción* es homogéneo con el que tienen las restantes empresas de la economía. Por ser empresas que actúan en el mercado, las cooperativas y mutuas, igual que el resto de empresas, necesitan desarrollar *procesos productivos eficientes*, que conduzcan al *máximo resultado utilizando los mínimos medios*. Es decir, las empresas de la ES, igual que el resto de empresas, se constituyen *para crear valor*.

Sin embargo, la función-objetivo de las empresas viene determinada por la naturaleza y el comportamiento de quienes en su seno controlan el proceso de decisiones y se apropian de sus beneficios (las categorías *dominante* y *beneficiaria* en la terminología de Gui). En el caso de las empresas tradicionales, estas dos categorías están constituidas por el inversor capitalista, para el que la crea-

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

ción de valor por la empresa es equivalente a la obtención de plusvalías de las inversiones de capital, tratando de conseguir la máxima rentabilidad posible.

Por el contrario, en las empresas de la ES, las categorías dominante y beneficiaria no están constituidas por inversores capitalistas. La base societaria de las empresas de ES puede ser muy diversa: consumidores o usuarios de bienes y servicios, pequeños productores, trabajadores, etc., que han constituido una empresa para resolver necesidades de personas, hogares o familias a través del mercado y no para retribuir o dar cobertura a inversores o empresas capitalistas tradicionales. En todos estos casos los procesos de creación de valor están desvinculados de la obtención de plusvalías por parte de los inversores capitalistas, que no controlan los procesos de decisión en las empresas de la ES, de tal manera que en las mismas la función-objetivo se orienta al incremento de valor de otro tipo de activos relacionados con las necesidades de los socios.

En este punto, el Manual concluye afirmando que en las empresas de la ES se produce una complementariedad entre los valores de democracia y participación y la especificidad de las funciones-objetivo de dichas empresas, que se deriva de la posición objetiva que en la estructura societaria de la empresa tienen los agentes decisores y beneficiarios de la actividad, que son usuarios de sus servicios.

3.3. El Informe del Comité Económico y Social Europeo sobre la Economía Social

Por su parte, el Comité Económico y Social Europeo (CESE) ha promovido un Informe sobre la ES en la UE dirigido por Chaves y Monzón (2006) en el que se propone una **definición de todo el conjunto de la ES** siguiendo los criterios establecidos por el Manual de la Comisión Europea para la elaboración de cuentas satélite de las empresas de la ES. Dicha definición es la siguiente:

Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones, no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian.

Esta definición, al igual que la del Manual de cuentas satélite, prescinde de criterios jurídicos y administrativos y se centra en el análisis de comportamiento de los actores de la ES, permitiendo identificar las similitudes y diferencias entre los mismos y entre todos ellos y el resto de los agentes económicos.

La definición teórica del Informe del CESE sobre la ES se corresponde con la delimitación conceptual de la ES de la CEP-CMAF y tiene la ventaja de que, al formularse en términos de Contabilidad Nacional, sienta las bases para la elaboración de estadísticas fiables y homogéneas **de todo el conjunto de la ES** utilizando los sistemas de contabilidad nacional actualmente en vigor (el SCN-1993 y el SEC-1995). De este modo, los actores de la ES quedan identificados en dos grandes subsectores: a) *el subsector de mercado o empresarial*, formado por aquellas organizaciones microeconómicas cuya principal fuente de recursos proviene del mercado (la mayoría de las cooperativas, mutuas y otras empresas similares) y b) *el subsector de productores no de mercado*, formado por organizaciones microeconómicas de la ES cuyos recursos monetarios provienen principalmente de fuera del mercado: donaciones, cuotas de socios, rentas de la propiedad o subvenciones (la mayoría de las asociaciones y fundaciones).

La definición de ES establecida en el Informe del CESE permite identificar *siete características comunes* a los dos subsectores de la ES:

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

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

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

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

Las Naciones Unidas han publicado un *Manual sobre las instituciones sin ánimo de lucro en el sistema de cuentas nacionales* (NPIs Handbook, 2003) que delimita el ámbito de las instituciones no lucrativas a partir de la definición de Salamon y Anheier. El NPIs Handbook identifica un amplio y heterogéneo conjunto de entidades no lucrativas pertenecientes a los cinco sectores institucionales que conforman el sistema de cuentas nacionales, incluido el sector de “administraciones públicas”.⁷ Estas entidades revisten una gran variedad de formas legales, mayoritariamente asociaciones y fundaciones, y se crean para el logro de muy diversos objetivos: para dar servicios a las personas o empresas que las controlan o financian; para desarrollar actividades caritativas o filantrópicas en favor de personas necesitadas; para ofrecer servicios de mercado como salud, educación ocio, etc; para defender intereses de grupos de presión o programas políticos de ciudadanos afines, etc.

Sin embargo, en estricta aplicación del criterio de no lucratividad, el NPIs Handbook excluye de su ámbito de estudio y análisis a organizaciones tan significativas como las cooperativas, las mutuas, las empresas sociales y otras.⁸

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

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

5.- Otros conceptos afines al enfoque de la ES

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

Para el enfoque francés de la economía solidaria (Eme y Laville 1999) la economía tiene un carácter plural que no puede reducirse a lo estrictamente mercantil y monetario y en la que el enfoque de economía solidaria constituye una tentativa de articulación inédita entre los tres polos del sistema, de tal manera que las experiencias concretas de economía solidaria constituyen formas híbridas de economía de mercado, de no mercado y no monetarias, no pudiendo acomodarse al estereotipo del mercado de los economistas ortodoxos y en donde los recursos también tiene un origen plural, sean de mercado (venta de bienes y servicios), de no mercado (subvenciones públicas, donaciones y cuotas) o no monetarias (voluntariado).

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

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

6.- Enfoques ES y NPO: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales

Los criterios utilizados por el enfoque ES y NPO para delimitar el TS permiten avanzar en la identificación de un sector de la economía, con un núcleo identitario común y diferenciado del resto de sectores institucionales establecidos por los sistemas de contabilidad nacional. Sin embargo, las similitudes admitidas entre ambos enfoques, son menores de lo que pueda parecer. En efecto, aunque de los cinco criterios que el enfoque NPO establece para delimitar el TS, cuatro de ellos también son exigidos por el enfoque ES (organizaciones privadas, organizadas formalmente, con autonomía de decisión y con libertad de adhesión), existe un criterio del enfoque NPO no exigido por el enfoque ES (la no lucratividad) y dos criterios del enfoque ES no contempladas por el enfoque NPO (democracia y servicio a las personas físicas).

Demasiadas diferencias porque, bien mirado, los cuatro criterios compartidos por ambos enfoques ¿no son también característicos de la inmensa mayoría de sociedades financieras (S12) y no financieras (S11)?⁹ Es decir, para el enfoque NPO la mayoría de empresas de la ES no presentan ninguna diferencia respecto a la mayoría de sociedades mercantiles. Solo aquellas empresas que, además de los criterios ya señalados sean *no lucrativas* formarán parte del concepto del NPO. Pero ¿en qué consiste la no lucratividad?

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

Este doble criterio de la no lucratividad es el que conduce al enfoque NPO a excluir del TS a las cooperativas y mutuas, que, en su inmensa mayoría distribuyen una parte de sus excedentes entre los socios¹⁰ y constituyen un núcleo determinante de la ES.

9.- Aunque en su formulación primitiva Salamon y Anheier consideran que la libertad de adhesión en las NPO significa también la presencia de personal voluntario no contratado, lo cierto es que el NPIs Handbook el criterio que establece es el de la no obligatoriedad. (NPIs Handbook, 2.19). De hecho la mayoría de organizaciones no lucrativas productoras de mercado prácticamente no tienen voluntariado en su actividad.

10.- En el enfoque ES se considera que las cooperativas y mutuas son entidades not for profit, es decir, que se han creado principalmente para ofrecer un servicio concreto a sus socios y no para obtener rentabilidades financieras.

La exigencia de que las entidades del TS no tengan finalidad lucrativa (non-for-profit) constituye una importante ambigüedad conceptual que conduce al establecimiento de fronteras muy borrosas. El enfoque NPO considera que las entidades no lucrativas “no están orientadas principalmente hacia metas u objetivos comerciales” (NPIs Handbook 2.16). Pero ¿qué es un objetivo comercial o mercantil? Esta ambigüedad conduce al enfoque NPO a excluir a mutualidades, cajas de ahorro, cooperativas, etc., no solo porque algunas de ellas distribuyan parte de sus beneficios entre los socios, sino porque tienen “finalidad lucrativa” (muchas cajas de ahorro, por ejemplo, no distribuyen, ningún tipo de beneficio pero son excluidas del ámbito NPO por tener una *finalidad lucrativa*).

El enfoque ES considera como parte integrante del TS a muchas organizaciones que aplican estrictamente el criterio de no lucratividad (un amplio sector de asociaciones, fundaciones, empresas sociales, etc.) pero, como ya se ha dicho, también incluye a cooperativas y mutuas.

Una segunda diferencia entre el enfoque NPO y el enfoque ES se establece a partir de la aplicación del **criterio democrático**, exigido por el enfoque ES y no considerado por el enfoque NPO. La consecuencia es que el enfoque NPO incluye en el ámbito del TS a muchas y muy importantes organizaciones no lucrativas que no verifican el criterio democrático y que son excluidas por el enfoque ES.

Entre estas organizaciones no lucrativas contempladas por el enfoque NPO cabe citar a determinados hospitales, universidades, colegios, entidades culturales y artísticas, que son productoras de mercado incluidas en los sectores de sociedades no financieras y financieras y que no cumplen el criterio democrático, aunque verifican todos los requisitos establecidos por el enfoque NPO, incluido el de la no lucratividad.

En el enfoque de ES, en general, son excluidas del TS aquellas entidades no lucrativas que no tengan un funcionamiento democrático, aunque se acepta la inclusión en la ES de aquellas entidades voluntarias no lucrativas que proporcionan servicios de no mercado a personas o familias de forma gratuita o a precios que no son económicamente significativos.

Aunque para el enfoque de ES el criterio democrático es un discriminante decisivo subsiste cierta ambigüedad al aceptar excepciones para algunas entidades no democráticas en la medida en que puedan ser de *utilidad social*. El concepto de utilidad social queda lejos de estar acotado, aunque existe un cierto consenso en que está relacionado, tanto con el desarrollo de iniciativas empresariales democráticas promovidas por personas o familias para resolver problemas sociales mediante la solidaridad recíproca, como con la satisfacción de necesidades sociales no resueltas ni por el sector público ni por el sector privado capitalista. Cabría hablar en este último caso de utilidad en sentido estricto, si bien habría que considerar un sentido más amplio de la utilidad social que ofrece la actividad de muchas entidades privadas no lucrativas contribuyendo a la gobernación de la sociedad, la afirmación de identidades y comunidades y el desarrollo de una dimensión cultural (Pérez-Díaz, 2003).

Aunque esta ambigüedad no está resuelta y conduce también a fronteras borrosas, el criterio más asentado conduce a considerar como pertenecientes a la ES entre las entidades no democráticas solamente aquellas consideradas de *utilidad social en sentido estricto*, que son las que producen y distribuyen a los individuos bienes sociales o preferentes que posibilitan la satisfacción de necesidades sociales desatendidas por el sector público y por el sector privado capitalista. Es decir, que entre las entidades no democráticas, solo las incluidas en el denominado *tercer sector de acción social* o formarían parte de la ES.

Una tercera diferencia entre el enfoque NPO y el enfoque ES consiste en la diversa amplitud y jerarquía que en el enfoque NPO y en el de la ES tienen los destinatarios de los servicios ofrecidos por las entidades integradas en el TS. En el enfoque NPO no existe ningún criterio que sitúe el servicio a las personas como objetivo prioritario. Las entidades no lucrativas pueden crearse, tanto para proporcionar servicios a las personas, como a las sociedades que controlan o financian a dichas entidades (NPIs Handbook 2.21). Incluso pueden existir entidades no lucrativas de primer grado exclusivamente constituidas por sociedades de capital, financieras o no financieras. De este modo, el campo de análisis del enfoque NPO queda delimitado de una forma muy heterogénea.

En el enfoque de ES las organizaciones tienen como objetivo principal el servicio a las personas o a otras organizaciones de ES. En las entidades de primer grado la mayoría de los beneficiarios de la actividad de dichas entidades son personas físicas, hogares o familias, sea en tanto que consumidores o sea en tanto que empresarios o productores individuales. Muchas de estas entidades solo admiten como socios a personas físicas. En algunas ocasiones también autorizan el ingreso de personas jurídicas de cualquier tipo pero, en todo caso, la ES sitúa en el centro de sus preocupaciones a los seres humanos, que constituyen su razón de ser, la finalidad de sus actividades. Sin embargo, no puede ignorarse que en la delimitación conceptual de la ES formulada por sus propios actores subsisten a este respecto expresiones ambiguas que también conducen a la existencia de fronteras borrosas.

Bibliografía

- ARCHIMBAUD, A. (1995): "L'Économie alternative, forme radicale de l'économie sociale", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, nº 256.
- BAREA, J. y MONZÓN, J. L. (2006): *Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social: cooperativas y mutuas*, Comisión Europea, mimeo.
- BAREA, J. (1990): "Concepto y agentes de la Economía Social", *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 8, pp. 109-117.
- BOULIANNE, M. et al (2003): "Économie solidaire et mondialisation", *Revue du Mauss*, nº 21, Paris.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J. L. (2000): "Las cooperativas en las modernas economías de mercado", *Economistas*, nº 83, pp. 113-123.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J. L. (2006): *La Economía Social en la Unión Europea*, Comité Económico y Social Europeo, mimeo.
- CIRIEC (2000): *The Enterprises and Organizations of the Third System: A strategic challenge for employment*, CIRIEC-Directorate General V of the European Union, Liège.
- Conseil Wallon de l'Économie Sociale (1990): *Rapport á l'Executif Régional Wallon sur le secteur de l'Économie Sociale*, Liège.
- CORAGGIO, J. L. (1995): *Desarrollo humano, economía popular y educación*, Instituto de Estudios y Acción Social, Buenos Aires.
- DEFOURNY, J. et MONZÓN, J. L. (1992): *Économie sociale (entre économie capitaliste et économie publique). The third sector (cooperatives, mutual and nonprofit organizations)*, De Boeck Université-CIRIEC, Bruxelles.
- DESROCHE, H. (1983): *Pour un traité d'économie sociale*, Paris, CIEM.
- DUPUIS, X. et GREFFE, X. (1983): *Financer l'économie sociale*, Paris, Economica.
- EME, B., LAVILLE, J. L. (1999): "Pour une approche pluraliste du tiers secteur", *Nouvelles Pratiques Sociales*, Vol. 11, nº 2, Vol. 12, nº 1.
- GUI, B. (1991): "The economic rationale for the Third Sector", *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 61, nº4, pp. 551-572.
- HANDBOOK on Non-profit institutions in the system of Nacional Accounts* (2003), Nations Unies, New York.

- JEANTET, T. (2006): *Économie Sociale: la solidarité au défi de l'efficacité*, Paris, La Documentation française.
- KAMINSKI, P. (1983): *Des chiffres pour l'économie sociale ; mobiliser les données existants et en créer de nouvelles*.
- LAVILLE, J. L. (1994): *L'Économie solidaire. Une perspective internationale*, Desclée de Brouwer, Paris.
- LEVITT, T. (1973): *The Third Sector-New Tactics for a Responsive Society*, Division of American Management Associations, New York.
- MONZÓN, J. L. (1987): "La Economía Social en España", *CIRIEC-España*, nº 0, pp.19-29.
- PÉREZ DÍAZ, V. y LÓPEZ NOVO, J. (1993): *El Tercer Sector Social en España*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.
- POLANYI, K. (1983): *La Grande Transformation*, Gallimard, Paris.
- SALAMON, L. M., ANHEIER, H. K. (1992): "In search of the Nonprofit Sector I: The question of definitions", Working Paper, nº 2, Johns Hopkins University.
- VERDIER, R. et JEANTET, T. (1982): *L' économie sociale*, Paris, CIEM.
- WEBER J. L. et VIENNEY, C. (1983): *La définition et l'organisation du champ statistique de l'économie sociale*, ADDES, Paris.
- WEISBROD, B. A. (1975): "Towards a theory of the voluntary nonprofit sector in a three sector economy". En PHELPS, E. (ed), *Altruism, morality and economic theory*, New York, Russell Sage Foundation.
- WEISBROD, B. A. (1977): *The Voluntary Nonprofit Sector*, Lexington Books, Lexington M.A.