

Significados, alcances y perspectivas del sector de la Economía Social

Dr. Javier Alejandro Salminis¹

1.- Introducción

El progresivo interés por el llamado sector de la Economía Social se manifiesta a través del reconocimiento científico y político que ha ido adquiriendo en las últimas décadas. Las organizaciones que lo conforman pueden jugar un rol importante en la producción total de bienes y servicios de algunos sectores a partir de su dinámica empresarial original, autónoma y eficaz, en un espacio propio que intentan definir, de cara a un contexto marcado por las vertiginosas transformaciones de la época. Por tal razón, son vistas por numerosos analistas con creciente expectativa como una alternativa no excluyente para la solución de los viejos y nuevos problemas que las empresas capitalistas y públicas tradicionales no pueden o no quieren resolver.

2.- Antecedentes y descripción de la Economía Social

En las últimas décadas estamos asistiendo al renacimiento y reformulación de la expresión Economía Social y de sus contenidos. La repercusión, tratamiento y pretensiones de esta disciplina difieren según los países, pero es un tema de actualidad práctica, doctrinal y también política, de acuerdo a su creciente tratamiento legislativo, proceso iniciado en Francia a partir de los años '80. (Martínez, 1990)

Como dice García Marcos (1998), la primera cuestión que se plantea cuando se pretende realizar un análisis de la Economía Social y desde su perspectiva, es resolver la incógnita de su significado.

Los autores coinciden que la expresión es una paradoja terminológica, imprecisa o redundante (Fernández, 1992; Monzón, 1992; Defourny, 1992): la economía se ocupa de la producción, la distribución y el consumo de bienes y servicios, y por lo tanto la actividad económica es siempre una actividad social, pues no existe sin sociedad.

Las raíces ideológicas de la Economía Social se reconocen en Owen, Saint-Simon, Fourier, Proudhon y Bouchez, entre otros, es decir, los precursores del socialismo *utópico* y *asociacionista* y del *anarquismo*, y hacedores a la vez del cooperativismo y mutualismo, movimientos esenciales en la construcción de la sociedad moderna. Pero el concepto de Economía Social, de manera explícita, comenzó a ser utilizado a fines del primer tercio del siglo XIX en Francia, donde alcanzó significancia por la obra de varios tratadistas y porque prácticamente no tiene equivalente en la mayoría de las demás lenguas, o bien no se refiere al mismo objeto que en francés².

¹ Doctor Ingeniero Agrónomo. Docente del Departamento de Economía Agraria, Facultad de Agronomía y Veterinaria, Universidad Nacional de Río Cuarto, Córdoba, Argentina. jsalminis@ayv.unrc.edu.ar

² Entre otras aportaciones, se pueden citar a los liberales Ch. Dunoyer, que publicó en 1830 el "*Nuevo Tratado de Economía Social*" y F. Passy; los socialistas C. Pecqueur, F. Vidal y B. Malon, quien en 1883 publicó su "*Tratado de Economía Social*"; el social cristiano F. Le Play, fundador en 1856 de la Sociedad de Economía Social; y los solidaristas A. Ott, quien en 1892 escribió también un tratado de economía

Su origen se vincula a la conmoción desatada por las graves consecuencias sociales producidas por la Revolución Industrial, y como respuesta a la omisión que la ciencia económica dominante hacía de la dimensión social. Se manifestó en las distintas escuelas de la época (socialista, social-cristiana, liberal, anarquista y solidaria), aunque la utilización de la expresión fuese más bien referida a una prolongación de la economía política. El desmedido empleo de la palabra "social", el triunfo del Estado en el debate entre éste y la Sociedad Civil, y la fragmentación de los movimientos asociativos, se mencionan como los factores que provocaron el desuso del concepto por cierto tiempo. (Martínez, 1990; Fernández, 1992; Defourny, 1992)

La fórmula resurge a partir de la crisis de los inicios de 1970, por un lado como reacción ante las carencias del capitalismo y de la gestión pública en la nueva era, y por el otro relacionada con el anhelo de ruptura y desconfianza respecto a los valores dominantes, para impulsar una descentralización y adaptación de la producción, mediante la potenciación de los niveles locales y el desarrollo de tecnologías intermedias y nuevas formas de trabajo (Martínez, 1990). Pero, de acuerdo con Monzón (1992) no se orienta hacia la sustitución del sistema capitalista, ni se considera que sea un subproducto de éste, pues emerge como una institución más del sistema.

La dimensión de la noción de Economía Social tiene diferentes alcances, con una variedad de matizaciones entre la consideración que es un tercer gran sector de la economía, hasta que sólo representa un pensamiento fugaz sin fuerza intelectual, que no puede ir más allá de una descripción fácil de ciertos agentes con algunas características en particular. Pero el progresivo tratamiento institucional y doctrinal, si bien insuficiente para concretar un cuerpo de doctrina, y el reconocimiento legislativo que está recibiendo en numerosos países, son indudables indicadores de un campo de análisis (*"campo fronterizo de análisis económico"*, en palabras de Ballesteros, 1990) cuya trascendencia no se puede soslayar.

Para algunos, propone una diferenciación con la perspectiva metodológica ortodoxa de la economía, pues intenta hacer desaparecer la dicotomía "hombre económico-hombre social", entendiendo a la Economía Social, según Divar (1990), como una socialización (no en el sentido técnico político del término) del mundo económico en general.

Según Monzón (1992) la Economía Social concibe la economía al servicio del hombre y de la sociedad, armonizando las dimensiones social e individual, y pretende conectar los problemas económicos con el entorno natural-ecológico, ampliando la visión centrada en la problemática de la asignación de recursos de la economía ortodoxa hacia los conflictos relativos a la distribución, condiciones de producción, desempleo, pobreza y calidad de vida.

social, y Ch. Gide, que regenteaba la cátedra de Economía Social creada en 1898 en la Facultad de Derecho de París (FERNÁNDEZ, 1992; DEFURNY, 1992; MARTÍNEZ, 1990).

En la actualidad, se habla de una Economía Social de *nuevas formas* o renovada, con relación a los fines perseguidos, la organización participativa y la gestión democrática, paradójicamente en un contexto de paulatina degradación de los fenómenos democráticos, que pasan a ser de delegación y representación por la influencia de procesos de utilidad, pragmatismo, tecnificación y especialización.

A pesar de la ambigüedad de la expresión Economía Social, y que no existe acuerdo general sobre su significado y utilización, el término se ha adoptado en Bélgica y España (además obviamente de en Francia, de donde dijimos proviene), mientras que en otros países de la Unión Europea se utilizan enunciados que se pretenden relacionar con su concepto. Las peculiaridades propias de los países, en cuanto a que naturalmente sus situaciones, instituciones y estructuras son diferentes, implican que las expresiones y modelos no puedan ser transplantados sin más. En el caso de Argentina, Carello (1986) cita como antecedentes inmediatos la conformación del "*área de economía social*", integrada por las empresas que constituyen "*formas de propiedad social constituidas con fines de servicio y no de lucro*", en el Congreso Argentino de la Cooperación de 1983, y el inicio en 1984 de reuniones oficiales entre el Consejo Intercooperativo Argentino y la Confederación Argentina de Mutualidades, sobre problemas de interés común.

Su carácter como nueva institución del sistema económico puede resultar (¿aún?) irreal, pues es escasa la vertebración social y económica entre los agentes o empresas que lo integrarían (Monzón, 1992). Más aún, se cree que sólo si el sector de la Economía Social es capaz de desarrollar un movimiento fundamentado en el concepto de sistema, con un objetivo de crecimiento empresarial como sector integrado, puede pasar del planteamiento coyuntural y defensivo que lo caracteriza a un planteamiento estructural y ofensivo. (Vidal, 1988)

Como ninguna de las numerosas definiciones propuestas es unánimemente aceptada (Defourny, 1992), más bien se prefiere generalmente referir los caracteres distintivos que aparecen con mayor regularidad en las empresas de la Economía Social.

Jeanet y Verdier (1982) señalaban que la particularidad de las entidades del sector social consistía en la voluntad de los hombres de asociarse espontáneamente, atraídos por una serie de principios, entre los que destacaban: la división democrática del poder, el fin no lucrativo, y la práctica de la solidaridad y la voluntad de expansión moral e intelectual hacia adentro y hacia fuera.

En 1982, el Comité Nacional de Enlace de las Actividades Mutualistas Cooperativas y Asociativas de Francia (CNLAMCA) aprobó la *Carta de la Economía Social*, donde se define a ésta como el "*conjunto de entidades no pertenecientes al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticos e igualdad de derechos y deberes de los socios, practican un régimen especial de propiedad y distribución de las ganancias, empleando los excedentes del ejercicio para el crecimiento de la entidad y la mejora de los servicios a los socios y a la sociedad*". (Barea y Monzón, 1999)

Sobre esta base, en Bélgica se logró una definición con amplio consenso hacia 1990, y que fue adoptada en el ámbito nacional: *“La Economía Social está compuesta por actividades económicas ejercidas por sociedades, principalmente cooperativas, mutualidades y asociaciones cuya ética traduce los siguientes principios: finalidad de servicio a los miembros o a la colectividad más que beneficio; autonomía de gestión; procesos de decisión democrática; primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de beneficios”*. (Defourny, 1992)

En 1999, el Comité Consultivo de la Comisión Europea de las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CMAF) estableció los siguientes caracteres comunes del conjunto de organizaciones de la Economía Social (Barea y Monzón, 1999):

- Primacía del hombre y del objeto social sobre el capital; a excepción de las fundaciones, todas son empresas de personas.
- Adhesión voluntaria y abierta y control democrático por sus miembros desde la base.
- Conjunción de los intereses de los miembros, usuarios y/o del interés general.
- Defensa y aplicación del principio de solidaridad y de responsabilidad.
- Autonomía de gestión e independencia de los poderes públicos.
- Aplicación de los excedentes al objeto social mediante su reinversión o distribución según los deseos de sus miembros, como ser creación de empleo, de actividades, de nuevas empresas, retorno sobre los capitales invertidos, servicio a los miembros, y actividades socioculturales.

En definitiva, los factores distintivos de las entidades de la Economía Social radican, en general, en que la propiedad y la gestión corresponden a los propios trabajadores, con una atribución de resultados y un proceso de toma de decisiones democrática, no vinculados directamente con el capital aportado por cada socio.

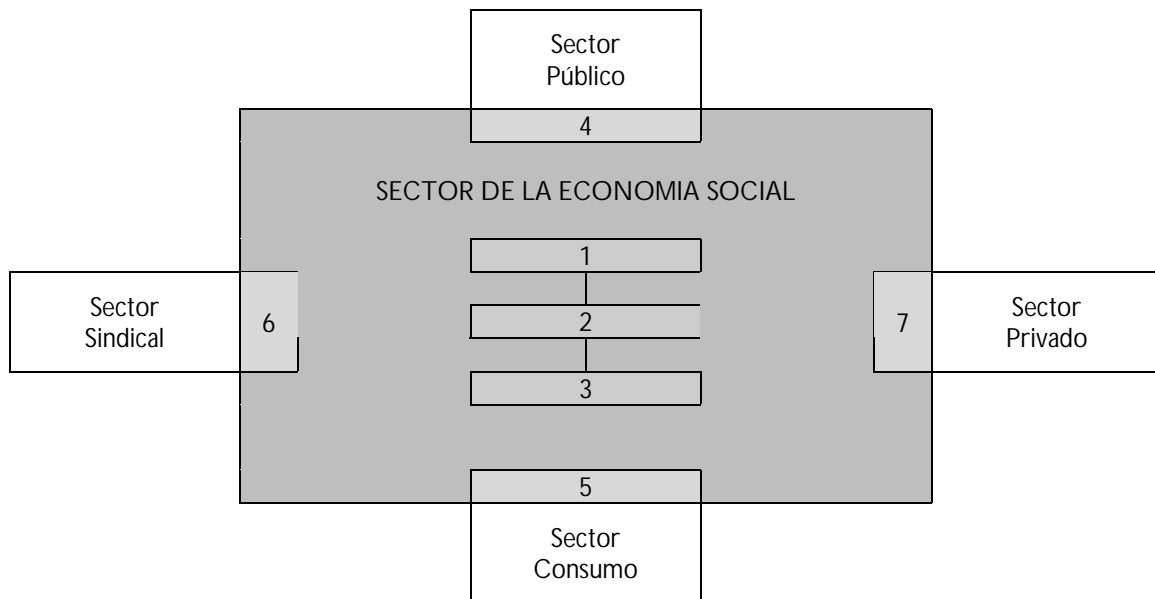
Henri Desroche (1983) desarrolló con criterio orientador el esquema siguiente de las empresas constituyentes del sector, basado en el tríptico empresa cooperativa - empresa mutualista - empresa asociativa, que es el modelo francés característico a partir del cual se apoya la Economía Social.

Estos tres componentes principales, como núcleo de la Economía Social, identificados en la figura con los números 1, 2 y 3, no generarían duda alguna sobre su inclusión, pero distinto es el caso de los componentes fronterizos. La ausencia de una doctrina definitiva o consenso deja un campo abierto para cada interpretación o situación particular.

Desroche sitúa en la frontera con el sector público, el número 4, a las empresas comunales, cuando se trate de empresas participadas o concertadas. Por ejemplo, algunas empresas del sector hospitalario con autonomía de gestión. Con el sector comunitario, número 5, considera en el margen a la empresa mixta, entre asociativa y barrial, comunal o municipal, o regional. En la frontera con el sector sindical, número 6,

sitúa a la empresa paritaria, en la cual el sindicato interviene como agente responsable de la gestión, como existen varios casos en Alemania, o en la creación y gestión de la empresa, como hay en Israel. Por último, en el límite con el sector privado, número 7, estaría ubicada la empresa participativa, que es aquella empresa privada que participa a sus trabajadores en los resultados, en la gestión y en la propiedad, aproximándose a la empresa cooperativa.

Figura 1: Empresas eventualmente componentes del sector de la Economía Social



Fuente: Desroche, H. (1983).

Una aportación original es la brindada por Ballestero (1990), quien se aleja de aquellas posiciones que consideran que los rasgos distintivos de las empresas de la Economía Social son la ausencia del ánimo de lucro, la no especulación (en un sentido no peyorativo), la no maximización de beneficios y el asociacionismo democrático. Para este autor, la Economía Social es el sector que reúne a empresas donde no hay una división especializada de funciones entre el empresario y el trabajador, pues los roles de responsabilidad e iniciativa empresarial, por un lado, y ejecución de tareas, por el otro, son asumidos por la misma persona. Así, las empresas de la Economía Social permiten superar el antagonismo empresario-trabajador, sin afectar su eficiencia en determinados sectores productivos.

Esta definición comprende como constituyentes del sector a los siguientes grupos:

- a) Empresas autogestionadas, como cooperativas de trabajo asociado, sociedades laborales y otras análogas.
- b) Cooperativas, mutualidades y asociaciones, con objetivos y prácticas sociales.
- c) Trabajadores autónomos y empresas que utilizan única o predominantemente trabajo familiar, como es el caso de las empresas

familiares que forman el grueso de los asociados en las cooperativas agrícolas.

Es decir, en un sentido ecléctico, considera a las empresas sin asalariados en general y a las empresas próximas al concepto alemán *gemeinwirtschaft*, de la economía de la comunidad o de los asuntos colectivos. Este criterio de clasificación sigue, para Ballesteros, pautas más rigurosas, realistas y pragmáticas que la tendencia jurídicista francesa, pues el elemento clave que define la pertenencia o no de una empresa en el sector es si cumple con objetivos y actuaciones sociales. Si bien esta propuesta no difiere globalmente en las entidades constituyentes, permite incluir a actores informales y de la economía sumergida.

No debe perderse de vista que los agentes económico-sociales que constituyen el sector son, ante todo, empresas capaces de integrar funciones económicas y sociales (Barea, 1991; Monzón, 1992). Se las considera como tales porque actúan en el mercado, producen bienes y servicios a clientes (beneficiarios o socios), tienen un balance patrimonial, una cuenta de ingresos y gastos, y en muchos casos emplean trabajadores por cuenta ajena. Por lo tanto, son unidades de producción o empresas, aunque varias de las entidades que se incluyen en los inventarios de la Economía Social pueda parecer sorprendente (Fernández, 1992). De aquí que, según Divar (1990), las empresas de la Economía Social no tienen elementos formales diferenciadores absolutos del resto de las empresas, sino que las diferencias son de naturaleza interna, aunque la mayoría de los autores prefieran subrayar el carácter no lucrativo de las empresas integradas al sector (Carello, 1986).

Conforme al avance de la materia, Barea y Monzón (1999) han propuesto una clasificación de las entidades de la Economía Social por sectores, que se presenta en el cuadro siguiente, sobre la base de sus características diferenciales y de acuerdo con el Sistema Europeo de Cuentas Económicas Integradas, según las principales formas jurídicas de propiedad. De acuerdo a los criterios *función principal* de los agentes, que explica el comportamiento económico, y *principal fuente de sus recursos*, se distinguen dos sectores: *productores de mercado*, si las ventas cubren más del 50% de los costes de producción, y *productores no de mercado*, cuando las ventas no superan ese porcentaje. En éste caso, se agrupan en el sector de "Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares" (ISFLSH).

Existen otras instituciones no de mercado sin fines de lucro, pero controladas y financiadas por la administración pública, por lo tanto no se incluyen en este inventario.

Cuadro 1: Entidades de la Economía Social. Clasificación por sectores institucionales

	SECTOR INSTITUCIONAL <i>Función principal</i>	ORGANIZACIONES MICROECONOMICAS
Sector empresarial o de mercado	Empresas no financieras	Cooperativas Sociedades Laborales Sociedades Agrarias de Transformación Empresas mercantiles no financieras Otros productores privados
	Instituciones de crédito	Cooperativas de crédito Secciones de crédito de las cooperativas Cajas de Ahorro de CC.AA. (1)
	Empresas de seguros	Mutuas de Seguros Mutualidades de Previsión Social Cooperativas de Seguros
Sector no de mercado	ISFLSH Producción de servicios no destinados a la venta	Asociaciones Fundaciones Instituciones religiosas Partidos políticos Sindicatos

Nota: (1) CC.AA: Comunidades Autónomas. Los autores admiten su inclusión con matices, por su carácter social sin fines de lucro, y originadas de fundaciones.

Fuente: BAREA Y MONZON (1999).

3.- Economía Social, Tercer Sector y otras analogías

En cuanto a la idea en mayor profundidad de *sector* de la Economía Social, y no los caracteres afines de sus entidades constituyentes, se suele exponer como punto de partida para facilitar su comprensión y abordar su tratamiento lo que *no es* Economía Social.

Seguramente, a nadie debe conformar la tendencia a definir la Economía Social en negativo, pues aunque pueda ser suficiente para los fines descriptivos, es poco clara en un análisis teórico.

García Marcos (1998) puntualiza que la Economía Social no es *economía asistencial*; para Monzón (1992), la Economía Social no es *economía pública* ni *economía capitalista*, por lo tanto se la emplea como sinónimo de *sector terciario*. El Centro Internacional de Investigación y de Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC) se ha referido a ella como la parte de la economía que no pertenece al sector público ni está orientada exclusivamente al beneficio financiero (CIRIEC, 1997). Fernández (1992), señala a la Economía Social como un tercer sistema teórico de la organización de la economía diferente de los sistemas de economía individualista y socialista.

El carácter distintivo no implica una posición exclusiva y excluyente del sector de la Economía Social como solución alternativa y sustitutiva del capitalismo y del estatismo. Tampoco se acepta la idea que constituye un campo de resistencia o subsistencia dentro del nuevo orden global. Las posiciones intermedias, resaltan su

contribución en la resolución de los problemas económicos, en un espacio propio junto con las empresas públicas y las empresas capitalistas, mejorando la asignación de recursos y la redistribución de la renta en procesos basados en los valores de solidaridad y democracia. Ballestero (1990) afirma que la vitalidad de la Economía Social se explica por su importancia como factor complementario y de equilibrio en el sistema económico para lograr un máximo de eficacia productiva. De hecho, esta actuación no es un fenómeno reciente, posiblemente sí su revalorización y crecimiento, habida cuenta de la condición de marginalidad o menor significancia de estas instituciones, con importantes excepciones como las cooperativas, durante el predominio del modelo de *economía mixta* pública y capitalista en el período 1945-1975.

El concepto de Economía Social no es el único para aludir a un sector de contornos imprecisos, pero que de alguna manera nuclea a empresas y actividades que se desarrollan fuera del ámbito público y del capitalista tradicional. Por ejemplo, entre las expresiones que se suelen emplear como sinónimos o análogos, se pueden mencionar: "Economía Solidaria", a partir del argumento que estas empresas nacen, al menos teóricamente, de una voluntad de practicar la solidaridad; "Economía Participativa" o "Participada", de acuerdo a los rasgos comunes descriptos anteriormente de las entidades integrantes; también, "Economía Alternativa", "Economía Asociativa" (expresión en uso por algunos autores argentinos), "Sector Voluntario", y "Sector No Lucrativo".

La proliferación de expresiones obedece a razones históricas, estructurales, culturales y políticas de cada país, especialmente al rol que asume cada una de las instituciones vinculadas y el modo y momento en que han aparecido en el escenario público. Los avances doctrinales dan mayor o menor sentido a los enunciados, y las a veces infranqueables barreras del idioma completan el *desorden* terminológico.

Por ejemplo, en Alemania se ha difundido la expresión "Empresas de Interés General", en Bélgica "Economía Colectiva", o en Israel "Economía Obrera". La OCDE utiliza en su terminología "Empresas de Interés Colectivo" (Divar, 1990). Si bien son términos próximos y de uso bastante equivalente, Carello (1986) señala algunas diferencias importantes: para los autores alemanes y austriacos el eje de la definición es independiente de la propiedad y de la naturaleza jurídica de las entidades que conducen las empresas, por lo tanto cabe incluir a las empresas públicas en el sector, puesto que sirven al interés general.

Para Ballestero (1990), el concepto alemán, como hemos visto, es más realista y más exigente a la vez, pues importa verdaderamente determinar si los objetivos y las realizaciones prácticas son sociales, más allá del aspecto jurídico. En la escuela franco-belga, a partir de Milhaud, la denominada Economía Colectiva comprende a la Economía Social y a la Economía Pública. En el caso de Israel, se incluye en el marco de la Economía Obrera un amplio espectro de organizaciones económicas y sociales, desde los colectivos integrales "kibbutzim" hasta empresas mixtas de propiedad conjunta entre obreros y capital público o privado. En Italia, país con un importantísimo desarrollo cooperativo y de instituciones de carácter social, el término Economía Social

no significa nada, mientras que en Dinamarca, al sector que no es público ni privado, se lo considera como una "zona gris" (Monzón y Barea, 1992).

Una expresión más usual y que, según Barea y Monzón (1999), constituye junto a la Economía Social el otro gran enfoque de importancia que comienza a desarrollarse hace unas dos décadas para referirse a un sector diferente de los tradicionales, es la de "Non-profit organizations" (NPO) o "Non-profit sector", empleado en EE.UU, cuyo equivalente sería para algunos autores "Tercer Sector". La identidad entre Economía Social y Tercer Sector es, en principio, inmediata, al dedicarse ambos al campo de la economía que no es pública ni privada capitalista, e incluso se llega a utilizar indistintamente, aunque algunos rechazan esta segunda denominación por las connotaciones de marginalidad que pueda conllevar, pues supone la existencia de dos sectores anteriores (Martínez, 1990).

Por otra parte, es importante tener presente la existencia de zonas difusas en la Economía Social y la imprecisión en cuanto a los agentes que la conforman. Para Martínez (1990) resulta conveniente hacer ciertas matizaciones al momento de excluir a alguno de ellos y cuando se trata de identificar Economía Social con Tercer Sector, especialmente en el caso de algunas entidades atípicas más cercanas a la Economía Pública o las Empresas de Interés General, en todo caso fronterizas, como por ejemplo las *régies cooperative* francesas, las sociedades mutuales de las administraciones públicas y las asociaciones gestoras de servicios públicos.

La doctrina mayoritaria sólo se pone de acuerdo en el carácter no lucrativo de las empresas del Tercer Sector, y de aquí su consideración, pero discute los alcances del contenido democrático y del sentido de promoción social.

El Sistema de Contabilidad Nacional de las Naciones Unidas considera al gobierno como "sector primario", al sector privado como "sector secundario", y a la familia como "cuarto sector". Los constituyentes de estos sectores son bastante sencillos de comprender, y están bien definidos universalmente (Lorendahl, 1997). Distinto es el caso del "sector terciario", donde existe bastante ambigüedad y falta de claridad en los conceptos, categorías y niveles.

Thompson (1994; 1995?) entiende que el Tercer Sector representa a un heterogéneo conjunto de organizaciones, entidades o instituciones que desarrollan actividades en el campo social, cultural y político, y que conforman un sector distinto del privado comercial o empresario y del público estatal. Resulta una construcción teórica que propone una categorización relativamente nueva surgida del campo de las ciencias sociales.

Estas instituciones reciben indistintamente y como de costumbre, entre otras, las denominaciones de "organizaciones no gubernamentales", "organizaciones o instituciones privadas sin fines de lucro", "organizaciones voluntarias", "organizaciones filantrópicas", o "instituciones de la sociedad civil".

Anheir y Salamon (1992) diferencian tres tipos de perspectivas para abordar la definición del "Tercer Sector" o de las organizaciones privadas sin fines de lucro:

- a) *Definición legal*: que encuentra los inconvenientes de si existen las previsiones legales específicas y de la distinta interpretación y sentido que puede tener una palabra en diferentes países, regiones y momentos³.
- b) *Definición económica-financiera*: que es la utilizada por el Sistema de Cuentas Nacionales de la Naciones Unidas. El sector sin fines de lucro sería el que obtiene sus ingresos mayoritariamente de las contribuciones de sus miembros y de aportes de individuos privados. Esta definición presenta la desventaja que quedan fuera gran cantidad de instituciones, como hospitales y universidades, quienes reciben pocas aportaciones filantrópicas y no persiguen lucro.
- c) *Definición funcional*: es una definición poco rigurosa, que recae según los propósitos o funciones en aquellas organizaciones privadas que sirven propósitos públicos.

A partir de las limitaciones de las definiciones precedentes, estos autores proponen una *definición estructural-operacional*, diciendo que las instituciones del Tercer Sector serían consideradas como tales cuando son:

- 1) Formales: es decir, que tienen algún grado de institucionalización o formalización.
- 2) Privadas: son de carácter no gubernamental, lo cual no excluye el aporte oficial ni la presencia de un agente del gobierno en sus mesas directivas.
- 3) Sin distribución de beneficios: pueden acumular excedentes, pero éstos deben ser reinvertidos en función de los objetivos de la organización.
- 4) Autogobernadas: tienen sus propios procedimientos internos de gobierno.
- 5) No comerciales: no se organizan en función de objetivos comerciales, aunque puedan obtener ganancias de sus actividades.
- 6) No partidarias.
- 7) Voluntarias: la participación debe ser preponderantemente voluntaria.

El grado de *rigurosidad* de los caracteres anteriores para delimitar el Tercer Sector dependerá de cada contexto nacional y de los rasgos particulares de sus sociedades, como así también de las posibles contradicciones entre esta delimitación teórica y el marco jurídico-administrativo correspondiente. Pero en definitiva esta definición o marco de referencia se encuentra entre los más divulgados y permite ser aplicada para una amplia gama de instituciones, por ejemplo desde ONGs, bibliotecas populares, fundaciones, clubes de barrio, hasta mutuales.

En general, son asociaciones de forma variada que persiguen distintas finalidades, pero que coinciden esencialmente en cuatro elementos constitutivos: la pluralidad de miembros, el fin asociativo -un interés común-, la ausencia de lucro y la agrupación

³ THOMPSON pone como ejemplo el caso de las fundaciones, entidades típicas del sector, que tienen una connotación y marco legal totalmente diferente en Estados Unidos, Chile o la Argentina (THOMPSON, op.cit).

estable y permanente entre sus componentes, y en que si bien no tienen vedada la obtención de beneficios, están, como dice Rosembuj (1993) bajo el imperio del principio de *non distribution constraint*, no distribución de su patrimonio, beneficio o plusvalía a sus socios, directivos o empleados.

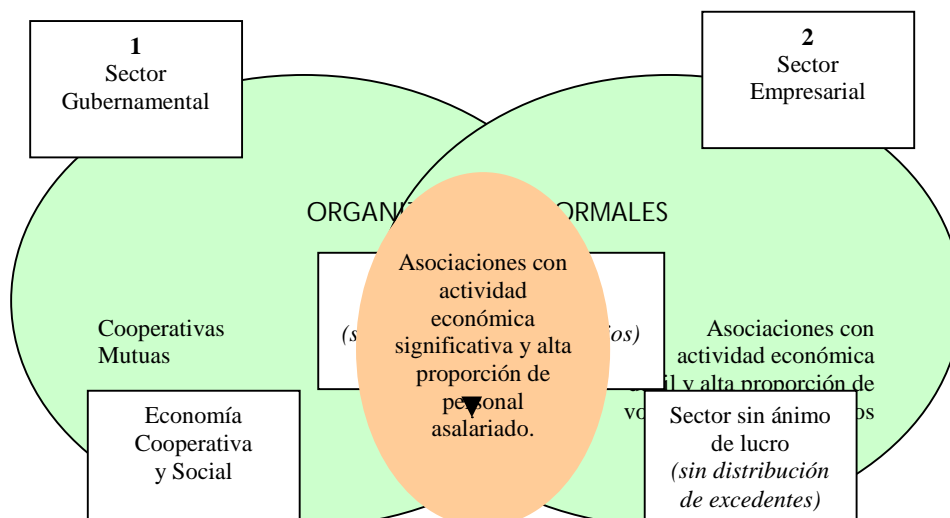
De acuerdo a lo anterior, Barea y Monzón (1999) advierten que la delimitación de Tercer Sector que realiza el enfoque NPO es más estricta que la que propone la perspectiva de la Economía Social, teniendo en cuenta que excluye a las organizaciones que distribuyen beneficios a sus socios bajo cualquier modalidad. De esta manera, las cooperativas no formarían parte de este sector. Por otro lado, es a la vez menos restrictiva con relación al carácter de organización democrática, principio reiteradamente señalado como esencial entre los que definen a las entidades de la Economía Social, razón por la cual por ejemplo las fundaciones o diversas asociaciones religiosas se apartan del inventario de instituciones pertenecientes al sector.

Las contrariedades conceptuales ponen de relieve las dificultades para delimitar con menor ambigüedad un espacio económico-social más o menos equidistante de los sectores público y capitalista tradicionales. Una de las aproximaciones para integrar los dos enfoques corresponde a la desarrollada por Gui (1991). Este autor propone los criterios de *categoría dominante* (que posee el último poder de decisión) y de *categoría beneficiaria* (quienes reciben los beneficios de la actividad) para caracterizar a toda organización microeconómica privada. Cuando ninguna de ambas categorías está constituida por inversores capitalistas se está, según el autor, frente a una organización de la Economía Social.

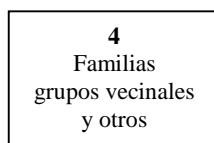
Lorendahl (1997) sobre la base del análisis de Seibel y Anheir, Salamon y Anheir, y Bager, menciona que la expresión francesa *économie sociale*, la británica *non-statutory sector*, la austríaco-germana *gemeinnützige Organisationen* y *gemeinwirtschaftliche Unternehmen* y la estadounidense *non-profit sector* comparten muchas características semejantes. Pero advierte que varios de los constituyentes habituales de la Economía Social para los analistas europeos, como mutuas de seguros, cajas de ahorro, cooperativas y organizaciones de comercialización agrícola, se consideran en gran parte del mundo propios del sector comercial. Por ejemplo, la literatura norteamericana excluye del sector terciario a las cooperativas.

En todo caso, Lorendahl propone y fundamenta un modelo de aproximación como el que se representa en la figura siguiente:

Figura 2: El Sector Terciario: contexto y componentes



GRUPOS INFORMALES



Fuente: Lorendahl (1997).

Como puede observarse en la figura, las cooperativas y otras organizaciones de *carácter comercial* son partes integrantes de la Economía Social, y consecuentemente del sector terciario, puesto que básicamente son asociaciones de personas más que asociaciones de capital, y por lo tanto no distribuyen beneficios en el sentido accionarial. Aunque no deberían incluirse en el sector de entidades sin fines de lucro, puesto que distribuyen excedentes a sus asociados.

El modelo anterior podría sustentarse con la conceptualización que la doctrina jurídica realiza sobre *asociación* y *sociedad*. La *asociación* es un conjunto de personas que se han unido con el objeto de obtener un determinado fin común, y la *sociedad* se considera una especie que pertenece al género de las asociaciones, que tiene como fin la realización de actividades económicas o la obtención de un lucro repartible entre los socios. Este fin generalmente es el que se resume con la expresión *ánimo de lucro*, la cual se utiliza en definitiva para distinguir la sociedad de la asociación.

4.- El espacio de la Economía Social

Más allá de los criterios señalados, importa destacar que el sector sin ánimo de lucro ha pasado de ser un agente económico subalterno y marginal veinte años atrás a constituir una fuerza económica de relativa significancia, por lo menos en los países industriales, donde las organizaciones del sector juegan un rol importante en la producción total de bienes y servicios.

Según Anheir y Ben-ner (1997), en ocho países en los cuales se han recogido datos empíricos completos (EE.UU., Reino Unido, Francia, Alemania, Italia, Suecia, Hungría y Japón), este sector empleaba ya hacia 1990 el equivalente a 11,9 millones de trabajadores a tiempo completo, lo cual representaba un 3,3% del empleo total. Si se consideran sólo los datos del sector servicios, en el cual es mayor la presencia de estas entidades, el empleo alcanzaba una proporción del 9% del total. Otros datos relevados durante la última década en Francia, Alemania y EE.UU. confirman según estos autores la continua expansión del sector.

Más recientemente, un estudio comparativo realizado en 1999 en 22 países (entre ellos, la Argentina) por los especialistas de la Universidad John Hopkins, L. Salamon y H. Anheir, concluyó que si el sector de las actividades no lucrativas fuese una economía nacional independiente, sería la octava del mundo, es decir, tendría un volumen similar a la del Reino Unido o Italia. El tercer sector, consiguientemente, moviliza

anualmente 1,1 billón de dólares, y emplean a 19 millones de trabajadores (Marabotto, 2000).

Esta "*revolución asociativa mundial*", como llaman los autores al surgimiento masivo de asociaciones, provocado en gran medida por las crecientes dudas acerca de la capacidad del Estado para hacer frente a los problemas relacionados con el bienestar social, el desarrollo y el medio ambiente, ha llamado la atención del Banco Mundial y de otros organismos internacionales. Además de comenzar a recomendar a los gobiernos nacionales involucrar a las ONG en los planes que lleven esas temáticas, el BM aumentó geométricamente en menos de una década el número de proyectos financiados donde participan organizaciones comunitarias. (Marabotto, 2000)

En Argentina, donde la "*revolución asociativa*" tomó fuerza luego de la última dictadura militar y como respuesta al desamparo social producido por el desmantelamiento del Estado y la ola privatizadora, el sector sin fines de lucro moviliza unos 12.000 millones de pesos al año. Su valor bruto de producción equivale al 5% del PBI, y emplea a más de 450.000 personas, lo cual significa el 7,7% del empleo total o un tercio del empleo generado por el sector público, según una investigación del Centro de Estudios de Estado y Sociedad (CEDES) del año 1999. (Quiroga, 1999; Marabotto, 2000)

En este marco, el poder político, ante la inconsistencia en la atención de las demandas sociales de nuestro tiempo (o también porque el interés general ya no se identifica con el interés público), comenzó a reconocer al sector de la Economía Social, creando organizaciones para su promoción y recomendando apostar por fórmulas cooperativas u otras de autoorganización social. Pero el avance del asociacionismo en sus variadas formas no se debe principalmente al impulso que pueda estar recibiendo desde algunos gobiernos o al retroceso (para otros, *reorientación*) del Estado de Bienestar.

No obstante, el auge de estas organizaciones no significa que se deje de reclamar por la reasunción del Estado de su función específica de promover el bien común y asegurar el bienestar general, porque no puede esperarse todo de ellas ya que no son una panacea.

Si bien las organizaciones asociativas en conjunto pueden tener un cierto impacto relativo en algunos sectores de la economía, su repercusión individual es apreciable sólo en niveles locales, y en algunos casos, regionales, debido especialmente a su escasa integración social y económica, sus problemas de escala y de acceso al financiamiento, y el tremendo entorno competitivo. Vale como ejemplo la apreciación de Navas (1995), quien afirma que en el contexto latinoamericano lamentablemente la vieja aspiración de cooperativas de producción que comercializan a través de cooperativas de consumo, o las cooperativas de trabajo que construyen para cooperativas de vivienda, no pasa de ser un sueño y una aspiración. Los niveles de articulación son muy parciales, y en la mayoría de los casos la integración cumple con

objetivos representativos, pero no se realizan acciones económicas de complementación.

La parcialidad de las acciones constituye una profunda limitante en su capacidad de acción y trascendencia. Otra dificultad importante para la expansión del sector radica en su propia esencia, contraria o bastante distinta a la corriente dominante (organización jerárquica básica) y sujeta a las presiones externas del mercado, que se sintetizan en dos expresiones frecuentes tal como si fueran dogmas: necesidad de crecer y ser más competitivo.

Por otro lado, un elemento que juega a favor de estas organizaciones lo constituye el hecho bastante frecuente que numerosos usuarios prefieren depositar su confianza en instituciones no lucrativas o similares que desarrollan actividades productivas, asistenciales, culturales o educativas privilegiando ciertos valores en sus modos de actuar. Esto tiene una explicación subyacente: la simple inexistencia de intereses individuales o de grupo que desvíen la confianza de la actividad, cuyo núcleo es ajeno al mercado. (Rosembuj, 1993).

Evidentemente, existe una percepción favorable de los individuos hacia aquellas entidades que anteponen o dispensan un objetivo social y ciertos valores éticos y humanistas. En este sentido, el seguimiento de estas pautas puede estar acompañadas del éxito empresarial. Téngase en cuenta que la empresa capitalista incorpora cada vez con mayor frecuencia estos contenidos, de hecho o publicitariamente.

5- Economía Social y desarrollo social

A modo de conclusión, decimos que la evidencia indica que en la actualidad, los programas de desarrollo se inspiran en los modelos de desarrollo local y regional. En plena etapa expansiva del individualismo que se globaliza, toma fuerza sea por necesidad, inducción de organismos supranacionales o estatales, o vertiginosa búsqueda de alternativas, la revalorización de los recursos locales.

Las empresas de la Economía Social son coherentes con las pautas de descentralización que caracterizan estos modelos, y se destacan no sólo en una función económica sino también por el mantenimiento y desarrollo de modos de vida y culturas locales, resultando combinaciones acertadas de lógicas económicas y sociales. La flexibilidad y la descentralización de estas empresas junto a la intervención activa de las autoridades locales facilitan la puesta en marcha de programas coordinados de interés social.

Referencias bibliográficas:

ANHEIR, H. y BEN-NER, A. (1997): *“Cambios a largo plazo en el tamaño y límites de los sectores privados con ánimo de lucro, sin ánimo de lucro, cooperativos y públicos”*. En: Cambios estructurales e interés general ¿Hacia nuevos paradigmas para la Economía Pública, Social y Cooperativa? Dir: Monnier, L. y Thiry, B. Ediciones CIRIEC España. pp. 35-58.

ANHEIR, H. y SALAMON, L. (1992): *“In search of the nonprofit sector I: the question of definitions”*. Institute for Policy Studies, The Johns Hopkins University, Maryland.

- ANTONI, A. (1985): *"Pour une réflexion sur l'entreprise d'économie sociale"*, en Revue de études cooperatives, mutualistes et associatives: Homage au professeur Georges Lasserre. La Fondation du Crédit Coopératif, Nanterre Cedex, pp. 94-98.
- BALLESTERO, E. (1983) *"Teoría económica de las cooperativas"*. Alianza Editorial, Madrid.
- _____(1990): *"Economía social y empresas cooperativas"*. Alianza Editorial, Madrid.
- BAREA, J. (1991): *"La Economía Social en España"*. En: Revista de Economía y Sociología del Trabajo, nº 12, junio. Centro de Publicaciones, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid. pp 8-15
- BAREA, J. y MONZÓN, J. L. (1999): *"Los protagonistas de la Economía Social"*. En: "Memoria CEPES-CIRIEC de la Economía Social 1998". Dir.: Faura, I., y Monzón, J. L. Ediciones CIRIEC-España. Valencia, 1999. pp.
- CARELLO, L. (1986): *"Cooperativismo y Economía Social"*. Cuadernos de Cultura Cooperativa Nº 74. INTERCOOP, Editora Cooperativa Ltda., Buenos Aires.
- CIRIEC (1997): *"50 años en la vida del CIRIEC"*. En: "La economía pública, social y cooperativa al servicio del interés general. ¿Cuáles serán sus roles en el Siglo XXI?". CIRIEC - Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Instituto de Investigaciones Administrativas, Centro de Estudios de Sociología del Trabajo. Buenos Aires.
- DEFOURNY, J. (1992): *"Orígenes, contextos y funciones de un tercer gran sector"*. En: "Economía Social: entre Economía Capitalista y Economía Pública". Directores: Monzón, J. L. y Defourny, J. Ediciones CIRIEC - España. pp.17-39.
- _____(1994): *"Tres enfoques económicos clásicos de las asociaciones"*. En: Revista del CIRIEC España. Junio 1994, Nº 16. Valencia. pp. 121-146.
- DESROCHE, H. (1983): *"Pour un traité d'Économie Sociale"*. CEIM, París. p. 205.
- DIVAR, J. (1990): *"La democracia económica"*. Departamento de Publicaciones, Universidad de Deusto. Bilbao.
- FERNANDEZ, J. (1992): *"Empresa cooperativa y economía social"*. Colección IURA-8, Promociones y Publicaciones Universitarias S.A. Barcelona.
- GARCÍA MARCOS, C. (1998): *"La Economía Social, una estrategia para la creación de empleo"*. En: Anuario de Estudios Cooperativos 1997. Universidad de Deusto, Instituto de Estudio Cooperativos. Bilbao. pp. 25-43.
- GUI, B. (1991): *"The Economic Rationale for the Third Sector"*, Annals of Public and Cooperative Economics, nº 61, pp. 550-572.
- JEANTET, T. et VERDIER, R (1982): *"L'économie sociale"*, Coóperative d'information et d'edition mutualiste, París.
- LORENDAHL, B. (1997): *"La integración de la Economía Pública, Social y Cooperativa: hacia un nuevo modelo sueco"*. En: Cambios estructurales e interés general ¿Hacia nuevos paradigmas para la Economía Pública, Social y Cooperativa? Dir: Monnier, L. y Thiry, B. CIRIEC España. pp. 89-109.
- MARABOTTO, E. (2000): *"Otras cartas de ciudadanía"*. En: Diario Clarín, 30-01-00. Buenos Aires. Clarín Digital: <http://www.clarin.com.ar>
- MARTÍNEZ, A. (1990): *"Análisis de la integración cooperativa"*. Departamento de publicaciones, Universidad de Deusto. Bilbao.
- MICHELSEN, J. (1997): *"Las lógicas de las organizaciones cooperativas. Algunas sugerencias desde la realidad escandinava"*. Ed. original: "The rationales of cooperative organizations. Some suggestions from Scandinavia", Bruxelles, 1994. Trad.: A. Levin. Documento 2. Publicación del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, Instituto de Investigaciones Administrativas. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- MONZON, J. L. (1992): *"La Economía Social: tercer sector de un nuevo escenario"*. En: "Economía Social: entre Economía Capitalista y Economía Pública". Dir.: Monzón, J. L. y Defourny, J. CIRIEC - España. pp. 11-16.
- MONZON, J. L. y BAREA, J. (1992): *"Informe General"*. En: "Libro Blanco de la Economía Social en España". Dir: Barea Tejeiro, J. y Monzón Campos, J. L. Ed. Centro de Publicaciones, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- NAVAS, D. (1995): *"Aporte de las cooperativas a un proceso de desarrollo con equidad en América Latina"*. Centro Internacional de Formación de la Organización Internacional del

- Trabajo, Turín, Italia. Publicado por: Asociación Latinoamericana de Centros de Educación Cooperativa -ALCECOOP- y Consultamérica Grupo Asesor Ltda. Bogotá, Colombia.
- QUIROGA, A (1999):** *“La caridad ya mueve 12.000 millones al año”*. En: Diario Clarín, 16-08-99. Buenos Aires. Clarín Digital: <http://www.clarin.com.ar>
- ROSEMBUJ, T. (1993):** *“Economía Social y Empresa”*. Colección IURA-9. PPU, S.A.. Barcelona.
- VIDAL, I. (1988):** *“Modelo actual de desarrollo económico de la cooperación. Nuevas posibilidades”*. En: “Asociacionismo Económico y Mercado”. Coord.: Vidal Martínez, I. y Rojo Torrecilla, E. Publicacions de la Universitat de Barcelona. pp. 13-44.
- THOMPSON, A. (1994):** *“El Tercer Sector en la Historia Argentina”*. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales -CLACSO-, Biblioteca Virtual. Buenos Aires. <http://www.clacso.org>
- _____ (1995?): *“¿Qué es el “tercer sector” en Argentina?. Dimensión, alcance y valor agregado de las organizaciones privadas sin fines de lucro”*. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales -CLACSO-, Biblioteca Virtual. Buenos Aires. <http://www.clacso.org>