

Consideraciones conceptuales sobre la Economía Social a la luz de la Ley 5/2011

Enekoitz ETXEZARRETA ETXARRI (GEZKI-UPV/EHU)

Profesor e Investigador
Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social-GEZKI
Universidad del País Vasco

JON MORANDEIRA ARCA (GEZKI-UPV/EHU)

Profesor e Investigador
Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social-GEZKI
Universidad del País Vasco

Sumario: 1. Introducción. 2. La Ley de Economía Social: contenido y justificación teórica. 2.1. Desarrollo normativo de la Economía Social en España y Euskadi. 2.2. Desarrollo científico del concepto Economía Social: la propuesta de CIRIEC de dos subsectores. 3. Antecedentes: debates y desarrollos previos a la Ley 5/2011. 3.1. Primeras teorizaciones decimonónicas sobre Economía Social: de una visión global a otra empresarial. 3.2. Nuevo repunte del debate: aparición de dos escuelas para explicar un tercer sector. 3.3. Aproximación progresiva entre las dos principales escuelas del asociacionismo. 3.4. Irrupción en el debate de nuevas realidades y conceptos: empresas sociales. 4. Oportunidades y amenazas de la ampliación del concepto. 4.1. Oportunidades: nuevos sentidos para la Economía Social y la referencia de la economía solidaria. 4.2. Amenazas: conceptos diluyentes y desnaturalización. 5. Conclusiones. 6. Bibliografía.

Resumen:

La aprobación de la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, además de establecer un marco jurídico común para el conjunto de entidades adscritas a ella, supone en lo que al debate conceptual se refiere, un punto de anclaje muy importante en tanto en cuanto delimita de una forma clara lo que debe ser entendido y reconocido como tal. En este artículo se pretende dibujar el contexto teórico que ha dado lugar a la formulación del concepto de Economía Social que consagra la ley y señalar, además, lo que a nuestro juicio, son algunos de los debates que quedan abiertos de cara al futuro. A este respecto, el objetivo de este artículo es doble. Por un lado, presentar lo formulado en la ley como la síntesis de diversos procesos de debate, tanto internos del propio mundo de la Econo-

mía Social, como los desarrollados en su entorno a través de conceptos afines. Por otro lado, interpretar las consecuencias que se derivan de adoptar una noción más amplia que la tradicional de la Economía Social. Esta ampliación del concepto puede plantear nuevos retos conceptuales que han sido identificados en este trabajo como oportunidades y amenazas y que, en nuestra opinión, no se deberían obviar de cara a consolidar el concepto de Economía Social.

Palabras clave:

Economía Social, Entidades No Lucrativas y Economía Solidaria.

Abstract:

The passing of Law 5/2011 of March 29th regarding Social Economy, besides establishing a common legal framework for the group of entities subject to it, signifies, as far as the conceptual debate is concerned, an extremely important anchorage point inasmuch as it clearly defines that which should be understood and recognized as such. This article aims to design the theoretical context which has given rise to the formulation of the concept of Social Economy enshrined in the law and also to draw attention to what, in our opinion, are some of the debates which are now open with a view to the future. In this respect, the object of this article is twofold: on the one hand to present that which is formulated in the law as the synthesis of various processes of debate -both internal debates arising from the world of Social Economy itself and debates which are developed within this field through related concepts, and, on the other hand, interpret the consequences which stem from adopting a notion that is more ample than the traditional one of Social Economy. This widening of the concept could well give rise to new conceptual challenges, which have been identified in this article as opportunities and threats and which, in our opinion, should not be ignored, with a view to consolidating the concept of Social Economy.

Key words:

Social Economy, Non-profit Organizations and Solidarity-based Economy.

ECONLIT:

P130, M100, L310

1. Introducción

En este artículo pretendemos contextualizar la definición que se recoge en la Ley 5/2011 de Economía Social en el marco de diversos desarrollos teóricos y debates académicos previos que, en nuestra opinión, han podido incidir en la actual formulación conceptual de la Economía Social.

Para ello, en un primer apartado se recoge la definición propuesta por la Ley 5/2011 estableciendo su relación con las propuestas científicas realiza-

das previamente por parte de CIRIEC. En un segundo apartado, trataremos los recorridos teóricos por las que, en nuestra opinión, se han ido abordando los debates que han condicionado la formulación de esta ley. Finalmente, se concluye analizando las oportunidades y amenazas derivadas de la ampliación conceptual para la identificación y el desarrollo de la Economía Social.

2. La Ley de Economía Social: contenido y justificación teórica

2.1. *Desarrollo normativo de la Economía Social en España y Euskadi*

En el ámbito público español, es a partir de 1990 cuando la Economía Social comienza a tener un reconocimiento institucional por medio de la creación del Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social (INFES) de mano de la Ley 31/1990 de 27 de diciembre, sustituyendo a la Dirección General de Cooperativas y Sociedades Laborales del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, entre otras, para el fomento de las entidades de Economía Social creando en su seno el Consejo para el Fomento de la Economía Social. Concepto de Economía Social que mediante el Real Decreto 1836/1991 sobre estructura y funcionamiento del Instituto se dice que «componen el concepto de economía social las Cooperativas de cualquier tipo, las Sociedades Anónimas Laborales y cualquiera otras entidades que reúnan los requisitos o cumplan las condiciones que se establezcan normativamente». Dicho instituto desapareció en 1997 y sus funciones fueron asumidas por la Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo¹. Mediante la Ley 27/1999 de 16 de julio de Cooperativas (BOE N°170 del 17/07/1999), se incorpora de nuevo el Consejo para el Fomento de la Economía Social como órgano asesor y consultivo desarrollado por el Real Decreto 219/2001 de 2 de marzo sobre organización y funcionamiento del Consejo², configurándose como la institución que dota visibilidad al conjunto de la Economía Social.

En las instancias públicas del País Vasco teniendo como mandatos constitucionales (artículo 129.9) y estatutarios (artículo 10.23) de fomentar y promover la Economía Social, la Administración Pública de la Comunidad Autónoma del País Vasco surgida del Estatuto de Autonomía de 1979 reconoció la

¹ En la actualidad Dirección de Autónomos, Economía Social y Responsabilidad Social de las Empresas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

² Modificado por Real Decreto 177/2005, de 18 de febrero (BOE N°54 del 04/03/2005) y Real Decreto 1506/2008, de 12 de septiembre (BOE N°231 del 24/09/2008) que modifican el Real Decreto 219/2001 sobre organización y funcionamiento del Consejo para el Fomento de la Economía Social (BOE N°64 del 15/03/2001).

transcendencia de la Economía Social expresada en cooperativas y sociedades laborales (Bakaikoa et al, 2011). El Gobierno Vasco, presta una atención y apoyo preferente a la Economía Social, recogiendo y reconociendo su existencia y relevancia a través de la creación y regulación de una Dirección específica sobre la materia dentro de la estructura y organigrama de la Administración.

En sus inicios la dirección se denominaba *Dirección de Cooperativas y Entidades Asociativas Laborales*, adscrita al Departamento de Trabajo a través de su Viceconsejería de Relaciones Colectivas³ pero que en 1984 pasó a la Viceconsejería de Trabajo⁴. En 1986 pasó a denominarse *Dirección de Cooperativas y Economía Social*, adscrita al Departamento de Trabajo, Sanidad y Seguridad Social de la Viceconsejería de Trabajo y Seguridad Social⁵, incluyendo por vez primera en su denominación la terminología «Economía Social».

Posteriormente, en 1987, y con motivo del reconocimiento de su señalada relevancia social y económica dentro de la Comunidad Autónoma, la Economía Social adquiere mayor relevancia socio-política mediante la designación como órgano superior dentro de la Estructura Orgánica y Funcional del Departamento de Trabajo y Seguridad Social de una Viceconsejería de Empleo y Economía Social⁶, a la cual se adscribe además una dirección que pasa a denominarse *Dirección de Economía Social*, desapareciendo así toda mención a las cooperativas que quedan incluidas a todos los efectos en la citada acepción junto con las sociedades laborales. Si bien en posteriores regulaciones de la Estructura Orgánica y Funcional del Departamento responsable en materia de trabajo y empleo desapareció entre sus Viceconsejerías la dicción «Economía Social», no es menos cierto que la *Dirección de Economía Social* se ha mantenido casi hasta la actualidad⁷.

³ Decreto de 9 de junio de 1980 por el que se aprueba el Reglamento Orgánico del Departamento de Trabajo (BOPV N°7 del 20/06/1980) y el Decreto 85/1981, de 6 de julio, por el que se modifica y da nueva redacción al Reglamento Orgánico del Departamento de Trabajo (BOPV N°49 del 30/07/1981).

⁴ Decreto 299/1984, de 10 de agosto, por el que se reestructura orgánica y funcionalmente el Departamento de Trabajo (BOPV N°150 del 13/09/1984).

⁵ Decreto 19/1986, de 28 de enero, por el que se establece la estructura Orgánica del Departamento de Trabajo, Sanidad y Seguridad Social (BOPV N°26 del 07/02/1986).

⁶ Decreto 240/1987, de 16 de junio, por el que se establece la estructura orgánica y funcional del Departamento de Trabajo y Seguridad Social (BOPV N°126 del 26/06/1987).

⁷ Decreto 315/1991, de 14 de mayo, por el que se establece la estructura orgánica y funcional del Departamento de Trabajo y Seguridad Social (BOPV N°103 del 21/05/1991); Decreto 141/1995, de 7 de febrero, de estructura orgánica y funcional del Departamento de Justicia, Economía, Trabajo y Seguridad Social (BOPV N°35 del 20/02/1995); Decreto 303/1999, de 27 de julio, por el que se establece la Estructura Orgánica y Funcional del Departamento de Justicia, Trabajo y Seguridad Social (BOPV N°160 del 23/08/1999); Decreto 44/2002, de 12 de febrero, por el que se establece la Estructura Orgánica y Funcional del Departamento de Justicia, Empleo y Seguridad Social (BOPV N°36 del 20/02/2002) y Decreto 315/2005, de 27 de junio, de crea-

En la actualidad se denomina *Dirección de Economía Social y Responsabilidad Social Empresarial* que se encuentra ubicada dentro de la Estructura Orgánica y Funcional del Departamento de Empleo y Asuntos Sociales, bajo la responsabilidad de la Viceconsejería de Trabajo como órgano superior⁸. En este caso el término de Economía Social abarca una mayor amplitud de entidades introduciendo la economía solidaria⁹, y que además, amplía a las entidades asociativas de los centros especiales de empleo¹⁰.

Tal y como se aprecia, el concepto de Economía Social asumido por parte de los poderes públicos quedaba muy ligado a las cooperativas y sociedades laborales. Pero la publicación de Ley de Economía Social el 29 de marzo de 2011¹¹ marca un nuevo horizonte para el concepto de la Economía Social en las instancias públicas españolas y vascas¹². El objeto de dicha Ley es establecer un marco jurídico común para el conjunto de entidades que conforman la Economía Social. Así, se consideran entidades de Economía Social el conjunto de actividades económicas y empresariales que persiguen el interés colectivo de sus integrantes, el interés general económico o social, o ambos, conforme a los siguientes principios:

- a) «Primacía de la persona y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que conlleva priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad, que en relación a sus aportaciones al capital social;
- b) Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o acti-

ción, supresión y modificación de los Departamentos de la Administración de la Comunidad Autónoma del País Vasco y de determinación de funciones y áreas de actuación de los mismos (BOPV N°122 del 28/06/2005).

⁸ Decreto 42/2011 de 22 de marzo, por el que se establece la estructura orgánica y funcional del Departamento de Empleo y Asuntos Sociales (BOPV N°59 del 25/03/2011).

⁹ Decreto 20/2009 de 30 de julio, de modificación del Decreto de creación, supresión y modificación de los Departamentos de la Administración de la Comunidad Autónoma del País Vasco y determinación de funciones y áreas de actuación de los mismos (BOPV N°148 del 04/08/2009).

¹⁰ Orden de 3 de junio, de la Consejera de Empleo y Asuntos Sociales, por la que se establecen ayudas dirigidas a la consolidación de estructuras asociativas de las empresas y entidades de economía social de la Comunidad Autónoma de Euskadi en la que se dice: «En el año 2009 se han ampliado las áreas de responsabilidad de la Dirección de Economía Social y Responsabilidad Social Empresarial, lo que conllevó a que se extendiera el ámbito de aplicación de la presente Orden a las entidades de la economía solidaria, a las entidades asociativas de los centros especiales de empleo... todo ello en concordancia con los criterios del Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social-GEZKI de la UPV/EHU» (BOPV N°120 del 24/06/2011).

¹¹ Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (BOE N°76 del 30/03/2011).

¹² Por estar definida como normativa básica al amparo del artículo 149.1.13ª de la Constitución (Disposición final primera de la Ley 5/2011 de Economía Social).

vidad realizada por las socias y socios, en su caso, al fin social objeto de la entidad;

- c) Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades, la cohesión social, la inserción de grupos excluidos, la generación de empleo estable y de calidad y la sostenibilidad; y
- d) Independencia respecto a los poderes públicos».

De esta manera, se definen como entidades de Economía Social, sin perjuicio de aquellas que cumplan con lo establecido y se puedan incorporar en el catálogo de entidades de Economía Social que elaborará el Ministerio de Trabajo e Inmigración previo informe del Consejo para el Fomento de la Economía Social:

- las cooperativas,
- las mutualidades,
- las fundaciones y asociaciones que lleven a cabo actividad económica,
- las sociedades laborales,
- las empresas de inserción,
- los centros especiales de empleo,
- las cofradías de pescadores,
- las sociedades agrarias de transformación, y
- las entidades singulares creadas por normas específicas que se rijan conforme a los principios establecidos¹³.

Pero además, la Ley de Economía Social en su art. 5.2. se establece que «Asimismo, podrán formar parte de la economía social aquellas entidades que realicen actividad económica y empresarial, cuyas reglas de funcionamiento respondan a los principios enumerados en el artículo anterior, y que sean incluidas en el catálogo de entidades establecido en el artículo 6 de esta Ley».

No se trata de una ley reguladora del sector ya que cada entidad integrante en la Economía social tiene su propio estatus jurídico, sino que se trata de regular la categoría para definirla, identificarla y cuantificarla (Fajardo, 2009: 32). Y así, otorgarle el protagonismo necesario favoreciendo su visualización como sector institucional del sistema económico, pudiendo además, aunque no es una norma reguladora, ser útil para incorporar normas de desarrollo y/o de modificación que regulan el estatus jurídico de los actores de la Economía Social (Fajardo, 2009: 32).

De esta manera, esta Ley ha establecido un concepto legal que agrupa a las entidades que han utilizado y reivindicado el término Economía Social

¹³ Se incluye expresamente como entidad singular del ámbito de la Economía Social a la ONCE (Organización Nacional de Ciegos Españoles) mediante la disposición adicional tercera de la citada ley.

sin una definición específica que las uniera en un nexo común, y que aún pudiendo tener una idea diferente del término se entendía cual era la idea principal subyacente, las personas. Y así, ampliando el concepto tradicional de Economía Social centrado en las cooperativas y sociedades laborales hasta un término que abarca a un mayor número de entidades.

Y en esa definición e identificación, la Ley dota al término de Economía Social un carácter dinámico importante dado que lejos de cerrar las puertas deja un resquicio para futuros debates en base a la aparición de nuevas entidades que cumplan con los criterios establecidos. Por lo que, sí son todas las que están, puede que en un futuro no estén todas las que puedan ser.

Por primera vez se dicta una norma con rango de Ley que determina y regula la Economía Social. A resultas de trabajos desarrollados en una subcomisión sobre Economía Social creada en el Congreso de los Diputados se adoptó la resolución favorable a la elaboración de un Ley referida a este sector. La Dirección General de Economía Social, Trabajo Autónomo y Responsabilidad Social Empresarial del Ministerio de Trabajo e Inmigración encomendó a un grupo de expertos, presidido por José Luís Monzón Campos (Presidente de CIRIEC-España) la elaboración de un borrador de anteproyecto de Ley. De ese punto de partida surgió el texto definitivo que incorporó otras propuestas y enmiendas. En este sentido, CIRIEC-España elaboró un *Informe para la elaboración de una Ley de Fomento de la Economía Social*¹⁴ en el que se plasma la definición de la Economía Social asumida y que analizaremos a continuación.

2.2. *Desarrollo científico del concepto Economía Social: la propuesta de CIRIEC de dos subsectores*

CIRIEC apuesta por «un concepto que prescinda de criterios jurídicos y administrativos y se centre en el análisis del comportamiento de los actores de la Economía Social» (Chaves y Monzón, 2008: 20) proponiendo la definición de la Economía Social más reciente y con mayor aval institucional, por estar basada en un amplio consenso político y científico (Monzón, 2010a y b), y aceptada por el Comité Económico y Social Europeo (CESE) en base a un informe realizado por Chaves y Monzón en el 2008 sobre la Economía Social en la Unión Europea, encargado por el propio CESE a CIRIEC. La definición de la Economía Social propuesto por dicho informe es (Chaves y Monzón, 2008: 20):

¹⁴ Véase Monzón et al (2009): *Informe para la elaboración de una Ley de Fomento de la Economía Social*, CIRIEC-España, Valencia.

«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»¹⁵.

Esta definición que se corresponde con la delimitación conceptual de la Economía Social de Social Economy Europe (antes CEP-CMAF) y toma como base los Sistemas de Contabilidad Nacionales en vigor (SCN-1993 y SEC-1995), define la Economía Social en sus dos vertientes, y por tanto divide el sector en dos subsectores: de mercado, *el subsector de mercado*, donde operan las entidades más tradicionales, y de no mercado, *el subsector de productores de no mercado*, donde operan organizaciones sin ánimo de lucro (la mayoría de asociaciones y fundaciones).

Por su parte, el **subsector de mercado**, está conformado por productores de mercado que hace referencia a aquéllos cuyo destino principal es la venta en el mercado a precios económicamente significativos, es decir, cuando las ventas de la producción suponen un mínimo del 50% de los costes de producción. Las entidades que forman parte de la misma, han de cumplimentar los siguientes tres requisitos de forma obligada (Chaves y Monzón, 2008):

- se crean para satisfacer las necesidades de sus socios o miembros, habitualmente se da la doble condición de socio y usuario de la actividad;
- son productoras de mercado, en el sentido de que operan en él, vendiendo productos a precios económicamente significativos y de él obtienen la mayoría de sus recursos, y
- pueden distribuir excedentes entre sus socios-usuarios, pero no en proporción al capital aportado por cada uno de ellos, sino de acuerdo con la actividad que cada uno desempeña.

El núcleo duro de este sector lo forman cooperativas y mutualidades, pero también tienen cabida en él, los grupos empresariales de la economía

¹⁵ Definición elaborada siguiendo los criterios establecidos por el Manual de la Comisión Europea para la elaboración de cuentas satélite de las empresas de la Economía Social y por Barea (1990 y 1991), Barea y Monzón (1995) y Chaves y Monzón (2000) y converge tanto con los criterios delimitadores de la Economía Social establecidos por sus actores como con las definiciones formuladas en el ámbito de la literatura económica, entre ellas la de Desroche (1983), Monzón y Deforuny (1992), Defourny et al (2001), Vienney (1994) y Demoustier (2001 y 2005).

social, las sociedades laborales o las empresas de inserción laboral. Pero, existe un principio que se establece como distintivo y discriminante más allá de la forma jurídica de cada organización: la gestión democrática tanto en los órganos de decisión («una persona, un voto»), como en el reparto de beneficios en su caso (Pérez de Mendiguren et al, 2009).

Y por otro lado el *subsector no de mercado*, está conformado por otros productores no de mercado que hace referencia aquéllos que suministran su producción a otras unidades de forma gratuita o a precios económicamente no significativos, es decir, aquéllos en los que las ventas suponen menos del 50% del coste de producción. Se incluyen, por tanto, dentro de la Economía Social, entidades privadas que ofrecen servicios a terceros (a las familias, a los hogares), que pueden comercializar en los mercados gratuitamente o a precios económicamente no significativos consiguiendo sus recursos mayoritariamente fuera del mercado (donaciones, cuotas de socios, subvenciones etc.) y cuyos excedentes, en caso de que los hubiera, no podrían ser apropiados por los miembros de la mismo, se trata mayoritariamente de asociaciones y fundaciones. El Sistema Europeo de Cuentas (SEC-1995) las denomina como «instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (ISFLSH)» y el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN-1993) las denomina como «instituciones sin fines de lucro (ISFL)». Se incluyen en este subsector, todas las entidades del «Tercer Sector de acción social» que aún no teniendo una estructura democrática suministran bienes preferenciales o de interés general (Chaves y Monzón, 2008 y Monzón, 2010a y 2010b).

Aunque el concepto propuesto amplíe el abanico de entidades susceptibles de formar parte de la Economía Social, se establecen unos criterios clave, ciertas características comunes, que perfilan el sector de una manera rigurosa y distintiva (Perez de Mendiguren et al., 2009). Las características fundamentales se resumen en siete:

- Son privadas, es decir, no forman parte del sector público ni están bajo su control;
- Organizadas formalmente, con personalidad jurídica propia;
- Con autonomía de decisión, plena capacidad para designar y cesar a sus órganos de gobierno, y para controlar y organizar sus actividades;
- Con libertad de adhesión;
- Con posibilidad de una eventual distribución de beneficios no vinculada al capital aportado;
- Que ejercen una actividad económica en sí misma considerada y
- Son organizaciones democráticas.

Esta definición integra en sí misma las tres grandes familias socio-económicas consideradas tradicionalmente como entidades de la Economía Social, a saber, cooperativas, mutualidades y asociaciones. En esta propuesta

de definición o concepción de Economía Social, la principal característica discriminante es que deben ser organizaciones democráticas, con la excepción de las entidades del tercer sector de acción social en el subsector de no mercado de la Economía Social (Pérez de Mendiguren et al. 2009: 11).

En España, Monzón (2010a y 2010b) realiza una minuciosa delimitación conceptual de las entidades que forman parte de la Economía Social en España (Cuadro 2), atendiendo al *Manual para la elaboración de cuentas satélite de las empresas de Economía Social: cooperativas y mutuas* y al Informe de la Comité Económico y Social Europeo *La Economía Social en la Unión Europea*. Se adopta por completo la definición planteada en el informe dando énfasis en la consideración de que el criterio democrático es imprescindible para los productores de mercado de la Economía Social ya que la utilidad social de los mismos no se apoya habitualmente en la actividad económica desarrollada sino que proviene de su propia finalidad y de los valores democráticos y participativos que incorporan en su funcionamiento. Pero además, dicha definición acepta la inclusión en la misma de aquellas entidades voluntarias no lucrativas que sean productoras de servicios no de mercado a favor de familias aún cuando no posean una estructura democrática, pudiendo incluirse entidades que producen bienes sociales o preferentes de incuestionable utilidad social.

En cuanto a las instituciones sin fines de lucro, Monzón (2010a: 51 y 2010b: 55) afirma que «aunque la gran mayoría de ellas tienen un funcionamiento democrático, desarrollan actividad económica y reúnen las características propias de la Economía Social, la oportunidad de su inclusión en el ámbito de la misma está sometida a debate». Son aquellas que desarrollan actividades de *acción social* las consideradas de forma ampliamente mayoritaria como parte de la Economía Social, definiéndose como el núcleo duro y sustantivo de los productores de no mercado de la Economía Social, quedando un amplio colectivo de entidades que aunque tienen una indudable utilidad social, como las asociaciones de encuentro, de influencia, de representación y de servicios de consumo colectivo (medio ambiente y otros) sometidas a debate. Es por ello, que Monzón (2010c) distingue entre entidades de acción social y entidades cuya finalidad es la de encuentro y ocio, influencia o representación.

En el País Vasco el Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social-GEZKI de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU) y el Observatorio Vasco de Economía Social (OVES/GEEB) que nace en el seno de GEZKI, siendo GEZKI miembro de la asociación científica CIRIEC-España, asume la definición realizada por las misma adecuándolo a las características propias de la Economía Social del País Vasco. Así, el OVES-GEEB determina institucionalmente la Economía Social Vasca tal y como se muestra en el siguiente cuadro 1.

Cuadro 1
Entidades de Economía Social Vasca

Subsector de la Economía Social	Sector Institucional	Organización microeconómica
Productores de mercado	Sociedades no financieras	<ul style="list-style-type: none"> — Cooperativas — Sociedades Laborales — Empresas de Inserción — Centros Especiales de Empleo — Sociedades Agrarias de Transformación — Cofradías de Pescadores — Otros productores de mercado privados (asociaciones, fundaciones y sociedades mercantiles)
	Sociedades financieras	<ul style="list-style-type: none"> — Cooperativas de Crédito — Entidades de Previsión Social Voluntaria — Sociedades de Garantía Recíproca de entidades de Economía Social
Productores de no mercado	Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (ISFLSH)	<ul style="list-style-type: none"> — Asociaciones de acción social — Fundaciones de acción social — Otras instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares

Fuente: OVES-GEEB.

3. Antecedentes: debates y desarrollos previos a la Ley 5/2011

En el apartado anterior se ha dado constancia de la ampliación conceptual que ha sufrido el término de Economía Social, que partiendo de una noción más tradicional centrada en cooperativas, mutualidades y asociaciones ha ido incorporando nuevas tipologías de entidades en su seno, tal y como se recoge en la Ley 5/2011.

En el presente apartado se pretende dar una breve interpretación del por qué de esta evolución conceptual, intentando esbozar muy brevemente cuáles son, a nuestro juicio, los principales debates académicos que han ido rondando y marcando el contexto por el que se ha desarrollado la nueva noción (ampliada) de Economía social.

La primera ampliación del término viene de la mano de un mayor reconocimiento de las prácticas anteriormente consideradas como caritativas y

que en gran parte podrían tener elementos en común con las lógicas propias de la Economía Social. Y es que estas dos lógicas dentro del asociacionismo vienen de muy atrás (Defourny y Develtere, 1999), han convivido en cierta forma durante largo tiempo y cada una de ellas ha vivido ciertas épocas de repunte, entre las cuales se encuentran las dos más cercanas a nuestros tiempos: la explosión del movimiento cooperativo de mediados del siglo XIX y el resurgir del tercer sector en el último cuarto del siglo XX.

De estos dos puntos álgidos del asociacionismo surgen las dos principales escuelas de pensamiento del asociacionismo: la Economía Social y las Entidades No Lucrativas, tal y como se dará cuenta a continuación. Chavez (1999) y Monzón (2003) apuntan que la primera se teorizará muchísimo antes, ya que el cooperativismo fue como tal un fenómeno social más estudiado por la literatura económica del siglo XIX que la propia acción caritativa.

3.1. *Primeras teorizaciones decimonónicas sobre Economía Social: de una visión global a otra empresarial*

El término *Economía Social* como tal aparece en la literatura económica, probablemente por primera vez, en 1830 de la mano del economista liberal francés Charles Dunoyer mediante la publicación de *Traité d'économie sociale*, propugnando un enfoque moral de la economía¹⁶ (Chaves y Monzón, 2008: 14). Tal y como indica Gueslin (1987: 3, citado en Defourny, 1992), «desde entonces y hasta finales del siglo, la economía social no pretender ser, ni más ni menos, que otra forma de hacer política económica». En Francia, durante 1820-1860 se desarrolló una heterogénea corriente de pensamiento que puede agruparse bajo la denominación de *Economistas Sociales*, que influenciados por Malthus y Sismondi en cuanto a la existencia de fallos de mercado y a circunscribir a la persona y no a la riqueza como el verdadero objeto de la economía (Chaves y Monzón, 2008: 14). Estos Economistas Sociales entendían y entienden que el objeto de la ciencia económica es el de analizar y resolver problemas socialmente relevantes (como son el empleo, la calidad de vida, la ecología y la educación), extendiendo el análisis incorporando y considerando las relaciones sociales de producción, de propiedad y de poder, la influencia de la cultura y los valores en los comportamientos del ser humano, y las diferentes instituciones económicas y políticas (Chaves, 1997: 155).

¹⁶ También en España, Ramón de la Sagra publicó en 1840 unas *Lecciones de Economía Social*.

Pero «la complejidad y dificultad para edificar construcciones teóricas de un enfoque de este tipo, la intensa oposición y crítica procedente de los economistas neoclásicos y la dispersión y disparidad de corrientes intelectuales son algunos de los factores que han limitado la capacidad de consolidación de un enfoque metodológico alternativo al ortodoxo» (Chaves, 1997: 155). Por ello, y tal y como afirma Vienney (1994: 70, citado en Chaves, 1999), «a finales del siglo XIX, marcada por la sistematización de los modelos de economía política, la expresión ‘economía social’ cambia de significado. Anteriormente había sido utilizada por autores críticos con el modelo dominante, al que acusaban de separar las reglas de funcionamiento de la economía y las de la moral. Desde entonces, esta locución designará las disciplinas versadas en el estudio de ciertos tipos de actividades y de actores cuyas reglas escapan a la lógica dominante, siendo todas ellas necesarias para el funcionamiento del conjunto social», por lo que es este el ámbito en el que conocerá el término Economía Social su afianzamiento científico (Chaves, 1999: 119).

Es en la segunda mitad del siglo XIX cuando la Economía Social conoce una profunda reorientación bajo la influencia de los economistas Johan Stuart Mill y Leon Walras. El primero se dedicó al asociacionismo empresarial de los trabajadores en su vertiente cooperativa y mutualista, analizando las ventajas e inconvenientes de las cooperativas de trabajadores y propugnando el fomento de este tipo de empresa en virtud de sus ventajas económicas y sociales¹⁷ (Chaves y Monzón, 2008: 14). Mill con la creación de cooperativas de trabajo asociado pretendía conseguir la «revolución moral y el «ordenamiento más beneficioso de los asuntos industriales» (Mill, 1951: 677, citado en Monzón, 1996: 107).

También Leon Walras afirma que las cooperativas pueden desempeñar una relevante función en la resolución de los conflictos sociales, cumpliendo un gran papel económico de «no suprimir el capital, sino hacer que el mundo sea menos capitalista y también un papel moral, no menos considerable, que consiste en introducir la democracia en el mecanismo de la producción» (Monzón, 1989: 127). De la mano de Walras, la Economía Social¹⁸ pasa a ser tanto una parte de la ciencia económica como un campo de

¹⁷ Mill afirmaba que las cooperativas de trabajadores supondrían una «revolución moral» en la sociedad logrando «el apaciguamiento del conflicto entre el capital y el trabajo, la transformación de la vida humana... la elevación de la dignidad del trabajo, una nueva sensación de seguridad y de independencia en la clase trabajadora y el convertir las obligaciones cotidianas del ser humano en una escuela de simpatías sociales y de comprensión práctica» (Mill, 1951: 675). Un detallado análisis de los planteamientos de Mill sobre las cooperativas puede verse en Monzón (1989 y 2003).

¹⁸ Edición actual en lengua Francesa de su obra de 1898: Walras, L. (1990): *Etudes d'économie sociale: théorie de la répartition de la richesse sociale*, Economica, Paris.

actividades económicas, realidad económica (Chaves, 1997 y 1999), entre las que proliferan las cooperativas, las mutualidades y las asociaciones, siendo esta obra el precedente del origen del moderno concepto de la Economía Social (Monzón, 2006). Es, por tanto, a finales del siglo XIX cuando se definen las principales características del concepto moderno de la Economía Social, basado en los valores del asociacionismo democrático, del mutualismo y del cooperativismo.

Por tanto, la Economía Social como actividad o realidad económica, aparece vinculada históricamente a las asociaciones populares y las cooperativas, constituyéndose como eje vertebrador de la Economía Social. El sistema de valores y los principios de actuación de éstos son los que han servido para definir el moderno concepto de Economía Social estructurado en torno a tres grandes familias de organizaciones, a saber, las cooperativas, las mutualidades y las asociaciones (Chaves y Monzón, 2008: 11).

3.2. Nuevo repunte del debate: aparición de dos escuelas para explicar un tercer sector

La década de los 70 marcará un hito en cuanto a la recuperación de un debate conceptual que tiene sus orígenes en las primeras etapas de la industrialización. Desde el mundo anglosajón, y a raíz de la Comisión *Filer*, se efectuará un primer estudio de calado donde se pondrá en valor la acción privada-filantrópica, canalizada a través de las entidades no lucrativas, para satisfacer ciertas necesidades públicas (Pérez y López, 2003). A este lado del Atlántico, más en concreto en Francia, el concepto de Economía Social volverá a reivindicarse a sí mismo por impulso de las cooperativas, mutuas y asociaciones que se institucionalizarán como movimiento bajo este concepto (Fonteneau et al, 2010).

La reaparición de estos dos conceptos responde a su vez a un proceso histórico que tambaleará el tejido institucional dominante hasta ese momento: un cambio de ciclo económico (crisis del petróleo), que a su vez generará una profunda crisis fiscal en los estados de occidente y que desembocará en última instancia en lo que se ha venido a llamar como crisis del estado de bienestar. Esta crisis, además de trastocar las bases del desarrollo capitalista de occidente, traerá consigo otra «revolución» en el plano ideológico-político, en donde las tesis neoliberales y conservadoras de la escuela de Chicago pasarán a ser las dominantes (en detrimento de las socialdemócratas) y establecerán un nuevo reparto institucional que se traduciría a grosso modo como «menos estado y más mercado»(o políticas de *rolling back the state*) (Johnson, 1999).

En este contexto, el mundo de las entidades no lucrativas se desarrollará de forma notoria en los regímenes liberales, especialmente el norteamericano, que lo considera como un sector independiente al sector público, y de ahí su denominación de Tercer Sector. Por el contrario, algunos autores (Evers y Laville, 2004, o Defourny y Pestoff, 2008, entre otros) reclamarán la necesidad de adoptar un enfoque más europeo para este tercer sector, ya que considerarán que este tercer sector europeo difiere del norteamericano en al menos tres puntos centrales: i) la importancia capital de cooperativas, mutualidades y asociaciones (más que las *charities*) en la composición de este sector; ii) la existencia asimismo de fuertes movimientos sociales de clase en el origen de la creación y promoción de la mayor parte del mundo asociativo; iii) la relación de colaboración entre el tercer sector y el sector público, lejos de ser un «sector independiente».

De ahí que la delimitación científica de ese campo de la economía, el llamado tercer sector, que no se corresponde ni con la economía pública (primer sector institucional) ni con la economía capitalista (segundo sector), se halla exenta de consenso entre la comunidad científica (Chaves y Monzón, 2000: 114 y 2001: 11; Chaves, 1997; Monzón, 1996). Serán dos los enfoques que pugnan por dar respuesta a la delimitación de tercer sector: la de Economía Social, enfoque europeo y de raíces francófonas, y la de Non-profit Organizations o Nonprofit Sector (NPO)¹⁹ de origen anglosajón²⁰. El primero, concibe el Sector No Lucrativo como parte integrante del tercer sector que se equipara con el término Economía Social; y el segundo, identifica el Sector No Lucrativo con el tercer sector mediante la aplicación del «principio de no distribución de beneficios» (PNDB). Este principio es el rasgo básico que caracteriza a los integrantes del sector *non-profit*, por el cual no hay posibilidad de apropiación de beneficios o plusvalías generadas por estas entidades, si es el caso, por los agentes que las dirigen y/o controlan (Sajardo, 1996).

La delimitación que realiza la definición tradicional de la Economía Social es, simultáneamente, más amplia y más restringida que la del enfoque de NPO (Barea y Monzón, 1999). Más amplia porque el enfoque NPO excluye a aquellas entidades que distribuyen beneficios o excedentes a sus

¹⁹ Concepto establecido por Weisbord (1975 y 1977), al cual Salamon y Anheier (1992) establecen cinco requisitos básicos para considerar a una entidad como parte de la misma: organización formal, privada, no lucrativa, con autogobierno y participación voluntaria.

²⁰ Enfoque liderado por la Universidad Johns Hopkins que en un proyecto de extensión internacional consensuó la definición operativa de las entidades no-lucrativas como aquellas entidades formalmente organizadas, privadas, con ausencia de ánimo de lucro, con capacidad de auto-control institucional y con algún grado de participación voluntaria, en Salomon et al (1999).

socios cualquiera que sea la forma en la que lo hagan, por la que descartaría a la mayor parte de las cooperativas como integrantes del tercer sector. Y al mismo tiempo, el enfoque del NPO establece cinco requisitos por los que una entidad podría considerarse como parte del tercer sector entre los que no se encuentra el de la organización democrática por lo que resultaría difícil incluir bajo el campo de la Economía Social muchas de las fundaciones y asociaciones religiosas que sí están incluidas en el enfoque NPO (Chaves y Monzón, 2001: 13)²¹.

3.3. *Aproximación progresiva entre las dos principales escuelas del asociacionismo*

En el año 2001 la revista CIRIEC-España publicaba un monográfico sobre «Economía Social y Sector No-Lucrativo» que Chaves y Monzón (2001) introducían literalmente de la siguiente forma:

«Si hace apenas una década la corriente científica de la Economía Social coexistía en situación de práctica ignorancia mutua respecto a la corriente del Sector No Lucrativo, en los últimos años la situación ha cambiado significativamente: se está asistiendo a un reconocimiento mutuo, un acercamiento y en cierto sentido una convergencia entre ambas» (pp. 5-6).

Desde entonces estas dos ramas han ido aproximándose y desarrollándose en pleno dialogo. Desde el mundo de la Economía Social se ha avanzado mucho en la comprensión del tercer sector no lucrativo (Sajardo y Chaves, 2006), de manera que se ha ido asumiendo que gran parte de las entidades no lucrativas (además de las asociaciones, que han sido consideradas tradicionalmente como la tercera pata de la Economía Social) podrían ser consideradas plenamente como agentes del subsector no de mercado de la Economía Social. De las primeras reticencias de incorporar el mundo de las fundaciones por incumplir éstas el principio fundamental de «organización democrática», se pasará a dar prioridad al criterio de incluir toda entidad no lucrativa al servicio de los hogares (García Delgado, 2008).

Así, la Comisión Científica de CIRIEC-España propondrá, tal y como se ha visto en el apartado anterior, una nueva definición de la Economía Social integrando el enfoque tradicional de la Economía Social y el enfoque NPO, próxima a la definición de Gui (1991)²² (Chaves y Monzón, 2001).

²¹ Un análisis comparativo interesante sobre estas dos escuelas se puede encontrar en, Chaves y Monzón (2008), Monzón (2006), Perez de Mendiguren (2008) y Veciana (2008), entre otros.

²² Gui considera que toda organización macroeconómica privada se caracteriza a partir de categoría dominante, personas que poseen el último poder de decisión, y de categoría beneficia-

Dicha definición será permanentemente ajustada o matizada por Chaves y Monzón (2000:115), bajo la influencia de la revisión y análisis teórico sobre NPO de Sajardo (1996), caracterizando a las entidades del subsector de mercado de la Economía Social como «empresas de servicios, que realizan una actividad económica en sí mismo, 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» (Monzón, 2006).

Por su parte, tal y como se afirma en el último trabajo sobre tercer sector de acción social publicado por la fundación Luis Vives (2010) desde el enfoque No Lucrativo también se desplaza el acento puesto en determinadas características de la no-lucratividad, de manera que en algunos estudios tienen cabida dentro del tercer sector determinadas organizaciones como algunos tipos de cooperativas, de empresas de inserción o las cajas de ahorro.

Este acercamiento se explicaría en parte, tal y como argumentan Sajardo y Chaves (2006), porque en las últimas dos décadas es precisamente el ámbito de los servicios de bienestar social donde mayor aumento de iniciativas del tercer sector ha habido. Este ámbito de actuación, que tradicionalmente ha sido ocupado por el despliegue público de los estados de bienestar se está viendo mermado debido a un repliegue del propio sector público que hace que el tercer sector, bien por iniciativa propia o bien por omisión del sector público, tenga que asumir mayores cuotas de participación en la provisión de servicios de bienestar.

De este nuevo nicho de emprendizaje han surgido nuevas iniciativas, que denominadas como empresas sociales han irrumpido de lleno en el debate interno de la Economía Social, tal y como se dará cuenta a continuación.

3.4. Irrupción en el debate de nuevas realidades y conceptos: empresas sociales

A raíz de iniciativas del tipo de las cooperativas sociales italianas (Marocchi, 1999; Bacchiega y Borzaga, 2001; y Borzaga y Loss, 2006) se irán propagando, en distintos países, experiencias socioeconómicas que no encajan en los modelos de análisis propuestos por las tradiciones de la Economía Social y la NPO (Etxezarreta y Bakaikoa, 2011: 39). En un primer momento, desde el propio CIRIEC se acuñarán como «nueva Economía Social» (Defourny et al, 1997; Spear et al, 2001), por considerar que estas

ria, personas que reciben los beneficios de la actividad. Y establece que la característica esencial de las organizaciones de Economía Social es que la categoría beneficiario no está formada por inversores capitalistas.

iniciativas reúnen una serie de características que las hacen distintas a lo que venía estudiándose desde la Economía Social. Con el tiempo estas nuevas dinámicas irán siendo definidas como empresas sociales, y se analizarán principalmente por investigadores que conforman la red internacional EMES y por autores que ubican su propuesta dentro del marco de referencia más amplio de la economía solidaria.

Estas empresas sociales se diferenciarán de las entidades tradicionales de la Economía Social en al menos tres aspectos (Chaves y Monzón, 2008:33): i) por la naturaleza de las demandas sociales que responden; ii) por la clara vocación que muestran de incidir en la transformación social, y; iii) por la naturaleza de los agentes que promueven dichas iniciativas. En lo que respecta al primero, las empresas sociales surgen como respuesta a las necesidades sociales desprovistas por los estado de bienestar, más en concreto en dos ámbitos de actuación que se derivan de la crisis de desempleo de finales de los 80 (Borzaga y Defourny, 2001): la reinserción laboral de las personas desplazadas del mercado laboral (mediante empresas de inserción de diversa índole) y el ámbito de los servicios sociales o de los cuidados comunitarios y personales, también llamados servicios de proximidad (Laville, 1993).

Nótese que estos ámbitos de actuación han sido los que tradicionalmente se han relacionado con el Sector No-Lucrativo, más en concreto con las entidades del tercer sector de acción social, pero sin embargo se marcará un nuevo punto de inflexión en la medida en que estas entidades no-lucrativas pasan a desempeñar una actividad empresarial clara, de asunción de riesgos y actividad mercantil continuada, que hace que también por parte de la corriente de la no-lucratividad se les llame como formas empresariales del tercer sector (Luis Vives, 2010). Así, aunque no se elimine del todo la exigencia primordial de la no-lucratividad, la propia noción de empresa social incluye el criterio de «distribución limitada de beneficios» como característica fundamental de estas nuevas experiencias.

También se intentará establecer una clara distinción de las empresas sociales con respecto a las entidades no lucrativas tradicionales en función de los dos aspectos restantes mencionados anteriormente: su clara vocación de transformación social y su composición interna. Estas dos últimas características se analizarán entrelazadas: el que estas empresas sociales muestren un perfil político más activo les lleva a configurar y formar parte de distintas redes sociales, creando colectivos más diversos y heterogéneos (Laville, 2004), para conformar en definitiva entidades de naturaleza híbrida (Evers y Laville, 2004) en cuanto a la composición más plural de las personas asociadas, en cuanto al tipo de trabajadores que emplean (asalariados y voluntarios) y en cuanto a la diversidad de recursos que son capaces de movilizar (Defourny, 2001).

La irrupción de estos nuevos planteamientos incorpora nuevos elementos, de carácter más transformador (Pérez de Mendiguren, 2008; Veciana, 2008) en el debate sobre la Economía Social, ya que considerando en principio que todas estas nuevas iniciativas estarían enmarcadas en lo que hoy en día se define como Economía Social, la introducción de nuevas formas jurídicas y la consideración de aspectos más de carácter finalista obliga a la Economía Social a adoptar formulaciones más flexibles en aras de integrar a las distintas actividades económicas que en sus misión empresarial pretenden contribuir de alguna manera en el desarrollo y en la cohesión social.

Es por ello que en el último trabajo comparativo del CIRIEC se apueste concienzudamente por: «*un concepto que prescinde de criterios jurídicos y administrativos y se centra en el análisis de comportamiento de los actores de la Economía Social*» (Chaves y Monzón, 2008), aspecto éste que se ha visto reflejado en la formulación de la Ley 5/2011 y que genera nuevas oportunidades pero también peligros de cara a consolidar el concepto de Economía Social.

4. Oportunidades y amenazas de la ampliación del concepto

Tal y como se ha puesto de relieve, la Ley 5/2011 de Economía Social ha establecido un concepto legal que agrupa a las entidades que han utilizado y reivindicado el término Economía Social sin tener previamente una definición específica que las uniera en un nexo común, y que aún pudiendo tener una idea diferente del término se entendía cual era la idea principal subyacente, las personas.

Además de establecer un marco común para todas estas entidades, se amplía en cierta forma el concepto de Economía Social vinculado tradicionalmente casi exclusivamente a cooperativas y sociedades laborales. Se le otorga, pues, al concepto un carácter dinámico a la luz de lo formulado en su artículo 5.2. «*Asimismo, podrán formar parte de la economía social aquellas entidades que realicen actividad económica y empresarial, cuyas reglas de funcionamiento respondan a los principios enumerados en el artículo anterior...*», posibilitando el debate en cuanto a la inclusión de entidades que aunque no hayan optado por formas jurídicas o institucionales ya incluidas en la Economía Social, por sus principios orientadores puedan ser vinculados a este mundo.

Opinamos, en este sentido, que la Ley 5/2011 cierra algunos debates en la medida en que establece jurídicamente la naturaleza de las entidades que conforman el universo de la Economía Social, pero deja al mismo tiempo ciertos resquicios, por donde la hipotética incorporación de nuevas realida-

des empresariales podría acarrear consecuencias muy diversas. Esta diversidad de consecuencias es la que hemos tratado de formular en dos grandes apartados, considerando algunas de ellas como claras potencialidades de desarrollo para la Economía Social y otras como amenazas de desnaturalización, valoraciones éstas que son únicamente atribuibles a los autores de este trabajo y que se proponen con el objeto de mantener una cierta tensión, al menos a nivel académico, sobre lo que se entiende y se debería entender por Economía Social.

4.1. *Oportunidades: nuevos sentidos para la Economía Social y la referencia de la economía solidaria*

La incorporación de entidades vinculadas a la economía solidaria en el nuevo concepto de la Economía Social supone en nuestra opinión, una gran oportunidad para la Economía Social de ir profundizando y readaptando su acometer de cara a futuro. No cabe duda alguna además sobre su inclusión en la Economía Social, por su clara coincidencia organizacional²³ e incluso porque en muchos sentidos superarían por sus principios orientadores²⁴ las prácticas de solidaridad propias de la Economía Social.

El considerar esta incorporación como clara oportunidad tiene su justificación en una reflexión previa, que aún siendo básicamente teórica, estimamos que tiene implicaciones directas en el día a día de la gestión (diferenciada) de las entidades de la Economía Social. El desarrollo empresarial de estas entidades va abriéndose camino dentro de una contradicción que es la que surge de la difícil conciliación entre pretender ser, por un lado, un modelo de empresa alternativo y desenvolverse, por otro lado, en un contexto socio-económico que no propicia formas de auto-organización propias de la Economía Social.

Esta constatación no destaca, precisamente, por ser novedosa. Desde los primero economistas sociales, pasando por los socialistas utópicos o los socialistas científicos y marxistas, hasta los actuales procesos de reflexión del mundo del cooperativismo vasco o de la economía solidaria, formulan esta contradicción en términos bastante parecidos. Ya en su día Marx alertaba sobre la insuficiencia de la experiencia cooperativa como único elemento

²³ Si bien en Euskadi casi el 100% de las entidades asociadas a REAS-Euskadi (Red de Economía Alternativas y Solidaria), y firmantes de la Carta de Principios, han optado por formas jurídicas o institucionales ya reconocidas como entidades de Economía Social.

²⁴ Carta de Principios de la Economía Solidaria: principio de equidad, de trabajo, sostenibilidad ambiental, de cooperación, «sin fines lucrativos» y de compromiso con el entorno. (http://www.economiasolidaria.org/files/CARTA_ECONOMIA_SOLIDARIA_REAS.pdf).

que por sí solo pudiera conseguir la implantación del socialismo a falta de una organización nacional más amplia. También los primeros economistas sociales planteaban, tal y como se ha señalado antes, la necesidad de entender la Economía Social como otra forma de hacer política económica (Gueslin, 1987) o la necesidad de una revolución moral que se canalizase a través del desarrollo de la Economía Social (Mill, 1952).

El desarrollo de la Economía Social como disciplina académica pasará de tener una visión macroeconómica a otra mucho más microeconómica, centrada en el análisis y el fomento de entidades cuyo funcionamiento interno escapa a la lógica dominante, sin incorporar en el análisis elementos más estructurales e ideológicos de cambio del modelo productivo.

Esta doble visión de lo que es la Economía Social y su difícil conciliación es lo que hace que la contradicción siga estando plenamente vigente hoy en día, máxime cuando el concepto ha sufrido ciertas ampliaciones que, sin un norte ideológico claro, podrían derivar en unas contradicciones cada vez más acuciantes en el seno de la Economía Social.

Pero es que el debate no es meramente académico o conceptual. Las reflexiones que se han ido generando en el seno de las cooperativas de Euskadi en la última década, como el *Proceso de Reflexión sobre el Sentido de la Experiencia* puesto en marcha desde el año 2005, ponen en evidencia una crisis no sólo en términos económicos, competitivos o de modelos productivos, sino una crisis en términos identitarios, en términos de difuminación de los rasgos distintivos de estas experiencias empresariales, que sufren presiones debido al desenvolvimiento de éstas en un mercado global y capitalista (Altuna, 2008; Azkarraga, 2007). Este proceso de reflexión, que nos consta que sigue desarrollándose cooperativa a cooperativa mediante la formación cooperativa, pretende buscar nuevos sentidos y nuevos enfoques políticos e ideológicos para la experiencia cooperativa, que pasarían por profundizar en tres ámbitos muy próximos a la actividad cooperativizada: la ampliación de las prácticas democráticas a todos los ámbitos de la vida social, la implantación de ciertas garantías estructurales para el ejercicio de una responsabilidad social empresarial genuina y el fomento de la resiliencia comunitaria, entendida como la capacidad comunitaria para afrontar nuevos retos²⁵.

²⁵ Comparecencia de Iñigo Iñurrategi en representación del Instituto LANKE de Mondragón Unibertsitatea en la Comisión de Políticas Sociales, Trabajo e Igualdad del Parlamento Vasco del 14/02/2012, con el objeto de informar sobre la situación y perspectivas de la economía social en Euskadi, así como de todo relativo al nuevo marco jurídico, visibilidad y seguridad jurídica de la economía social que surge tras la aprobación de la Ley 5/2011 de Economía Social. http://www.parlamento.euskadi.net/fr_iniciac/DDW?W=ini_seccion=10+and+ini_serie=6+and+ini_sserie=3+and+ini_legis=9+and+ini_fscomi=20120101:20121231+and+ini_nscomi=6+order+by+ini_numexp

Además de estas interesantes aportaciones desde el mundo cooperativo, también en el entorno de las citadas empresas sociales o empresas de economía solidaria se generan hoy en día debates de gran calado.

Este concepto de la economía solidaria²⁶ nace del tronco común de la Economía Social y supone un intento de repensar las relaciones económicas en su conjunto, construyendo relaciones de producción, distribución, consumo o financiación basadas en la justicia, cooperación, reciprocidad y ayuda mutua (Pérez de Mendiguren et al, 2009). La economía solidaria es, por tanto, un fenómeno que aglutina facetas económicas, sociales, políticas, culturales y ambientales constituyéndose en un «proyecto ético de vida» (Da Ros, 2007).

De hecho, las experiencias prácticas, muchas de ellas adoptan elementos discursivos y formas institucionales y organizativas típicas de la Economía Social (Pérez de Mendiguren et al, 2009), y se manifiestan en todos los ámbitos del proceso económico: i) en la producción, donde se visualiza la mayor relación con la Economía Social clásica; ii) en la distribución, mediante el movimiento de comercio justo estableciendo vínculos con el consumo responsable (consumo ético, ecológico y solidario) y; iii) en el ámbito financiero vinculada a las finanzas éticas o alternativas²⁷ (Askunze, 2007 y Martínez y Álvarez, 2008).

Por tanto, aunque la economía solidaria desde una perspectiva institucional u organizacional (acercamiento normativo) es parte integrante de la Economía Social, desde una perspectiva del pensamiento y reflexión introduce un foco central de atención en el debate sobre el cambio social, la construcción de modelos alternativos de economía, las alternativas al capitalismo o las formas de combatir la pobreza y la exclusión social ante el «isomorfismo de mercado y de no mercado»²⁸ de algunas entidades de Economía Social. La economía solidaria apuesta, además, por una economía

²⁶ Para un análisis más detallado de este concepto y sus diferentes corrientes véase Chaves y Monzón (2008), Coraggio (2004 y 2011), Da Ros (2007), y Guerra (2004); aunque en este trabajo se trata de la corriente europea.

²⁷ En este sentido se debe hacerse referencia al proyecto FIARE de banca ética, que tiene como objeto convertirse en una alternativa financiera y que para 2012 se fusionará con Banco Popolare de Italia para actuar desde 2013 como cooperativa de crédito pasando de ser un proyecto español e italiano a otro de ámbito europeo. (http://www.economiasolidaria.org/noticias/hemos_dado_el_paso_de_fusionar_fiare_con_la_banca_popolare_de_italia_en_2012)

²⁸ «Isomorfismo de mercado» se le ha denominado al fenómeno por el cual las cooperativas han pasado de ser creadas en respuesta a necesidades sociales a regirse en base a necesidades del mercado con lo que han ido alejándose de los objetivos sociales y acercándose a la competitividad empresarial (DiMaggio y Powel, 1983) e «isomorfismo no de mercado» a proceso por el cual las asociaciones se han desarrollado a la vez y bajo la cobertura de los distintos modelos de bienestar (Evers y Laville, 2004).

plural que sea capaz de integrar los tres principios económicos propuestos por Polanyi (1944): el principio mercantil de intercambio, el no-mercantil de redistribución y el no-monetario de reciprocidad. Sobre estos presupuestos ideológicos, entienden a la economía solidaria no como un sector independiente sino como un sector de intermediación que es capaz de hibridar y gestionar en su seno las citadas tres lógicas de actuación (Defourny y Pestoff, 2008).

Consideramos que la incorporación de estos nuevos debates y estas nuevas prácticas solidarias dentro del mundo de la Economía Social enriquecen y dotan de contenido a un espacio socio-económico, que a lo mejor, peca a día de hoy de estar demasiado ensimismado, de no poder superar una visión muy microeconómica de su actuación, y que requeriría nuevas orientaciones de carácter más global. Esta visión entroncaría también con una visión más radical de la Economía Social, de una especie de «vuelta al origen» en el sentido de hacer hincapié en el necesario rearme ideológico que pueda posibilitar resolver la contradicción que se le ha planteado desde sus orígenes: la dificultad de seguir siendo un modelo empresarial alternativo sin incidir directamente y de forma decidida en una transformación social más global.

4.2. Amenazas: conceptos diluyentes y desnaturalización

La otra cara de la moneda de este carácter dinámico del concepto, considerada aquí como amenaza, es que una incorporación indiscriminada de entidades podría convertir este espacio en un «cajón de sastre».

Por ello, la cuestión es cómo poder certificar la aplicación de los principios en las entidades que no se hayan acogido a formulas ya reconocidas como Economía Social, si incluso para éstas resulta cuanto menos recomendable sino necesario «avanzar en la delimitación jurídica de los requisitos que deben cumplir los integrantes de la Economía Social para evitar la banalización de sus rasgos identitarios y la pérdida de su utilidad social»²⁹.

Y es por ello, que parece más que razonable el establecimiento de una delimitación y seguridad jurídica respecto a la pertenencia o no a la Economía Social para evitar ambigüedades. Porque, tal y como se ha expuesto en el apartado anterior, aunque parezca que no habría duda alguna sobre la inclusión de las entidades de economía solidaria, algún otro podría argumentar la conveniencia de incorporar dentro de la Economía Social aquellas entidades capitalistas que practican la Responsabilidad Social Empresarial o

²⁹ 154/000015 Subcomisión para el fomento de la economía social. *Informe de la Subcomisión*. (BOCG IX Legislatura N°581 del 02/06/2011).

que han impulsado fórmulas de participación de los trabajadores (empresa participada). Esto podría llevar a equívoco por el riesgo que conlleva confeccionar espacios demasiado amplios que incorporan lógicas diversas y que presentarían problemas de coherencia/cohesión interna³⁰. En este sentido, cabe destacar que el propio Congreso de los Diputados de las Cortes Generales de España recomienda «realizar una identificación legislativa de la Economía Social, mediante un estatuto jurídico de la Economía Social» que junto con la delimitación jurídica de los requisitos que deben cumplir serán barreras legales para evitar la entrada de entidades que realmente no tengan las características específicas e identitarias de la Economía Social.

Pero además, desde el ámbito científico-académico, en el denominado subsector de no mercado (mayoritariamente asociaciones y fundaciones) se diferencian las entidades no lucrativas de acción social sobre el resto, que se pueden clasificar en asociaciones de «encuentro, de influencia o de representación», incluyendo las que ofrecen servicios de consumo colectivo (defensa del medio ambiente y otros)³¹. Aunque es cierto que este ámbito representa un amplio y variado número de entidades de utilidad social para la consecución de objetivos de cohesión social, pluralismo y consolidación de una sociedad vertebrada y libre, y que, en muchas ocasiones, las iniciativas de Economía Social provienen de este ámbito, a día de hoy aún no se ha cerrado el debate en torno a la adecuación de incluirlas en la Economía Social.

En ambos casos, y en un principio, la Ley no soluciona estos debates y los deja en manos de los catálogos que se establezcan bien en cada Comunidad Autónoma o en su defecto en el establecido por la administración central. Por lo que la inclusión o no de entidades en la Economía Social dependerá de los principios orientadores y la interpretación de su cumplimiento por los miembros de los Consejos de Fomento de la Economía Social.

Por último, el concepto tal y como está establecido por la Ley ya de por sí genera ciertos problemas de autoidentificación al unir en su seno entidades de distinta naturaleza. Nos consta que han existido por parte de algunas entidades de mercado de la Economía Social ciertas reticencias a ser equipa-

³⁰ Es lo que en nuestra opinión podría suceder con conceptos tales como el Cuarto Sector propuesto por Innobasque que aglutina a entidades que practican la responsabilidad social, el emprendizaje social, los negocios inclusivos en la Base de la Pirámide y el comercio justo (Zurbano et al, 2012).

³¹ Quedan excluidas del ámbito de la acción social las entidades de suministro de servicios colectivos para consumo colectivo dado que, aunque es indudable la utilidad social de estas entidades, los beneficiarios no son explícitamente las personas excluidas o en riesgo de exclusión, y que la amplia delimitación del ámbito de las actividades de interés general no posibilita definir las nítidamente, y por tanto, junto a las asociaciones de encuentro, de influencia y de representación, cuya inclusión está sometida a debate (Monzón, 2010a y b).

radas como entidades de no mercado, de acción social o beneficencia, y por el contrario, las entidades de no mercado han creado nuevas plataformas que pretenden visualizar su carácter específico. La existencia de lógicas internas diferentes puede crear falta de cohesión y/o coherencia dentro del sector de la Economía Social.

5. Conclusiones

En este artículo se ha tratado de contextualizar la definición que se recoge en la Ley 5/2011 de Economía Social en el marco de diversos desarrollos teóricos y debates académicos previos que, en nuestra opinión, han podido incidir en la actual formulación conceptual de la Economía Social. Así, como principal novedad de esta definición legal, se ha considerado que el concepto se ha visto ampliado con respeto a la noción tradicional que contemplaba únicamente cooperativas, mutualidades y asociaciones (también sociedades laborales, en nuestro caso), para dar entrada a nuevas experiencias empresariales, con lógicas algo distintas a las entidades tradicionales, y que por tanto vuelven a plantear nuevos retos conceptuales para una definición rigurosa, a todos los efectos, de lo que es la Economía Social.

Se han identificado, así, de entre los elementos de esta ampliación del concepto lo que, a nuestro juicio, podrían ser considerados como nuevas oportunidades de desarrollo para la Economía Social, así como aquellos otros elementos que podrían introducir graves distorsiones en las características centrales de este concepto.

Entre estas nuevas oportunidades se ha valorado muy positivamente el nexo de unión que se establece con el mundo de la economía solidaria, por incorporar nuevas entidades que desarrollan en su actividad ciertas funciones sociales que podrían constituir nuevos puntos de referencia para las entidades de la Economía Social. Pero también porque se ha considerado que esta confluencia abre nuevos campos para la reflexión, adoptando una visión más radical de la Economía Social. Concepción que entienda este mundo no sólo como un conglomerado de empresas alternativas, sino como un espacio que aspire a vehicular una transformación social más global, del modelo productivo y del modelo de desarrollo en su conjunto.

De entre las posibles amenazas de esta ampliación conceptual se han distinguido dos ámbitos: uno interno, del que se deriva los posibles problemas de coherencia que pueda presentar esta unión entre entidades de mercado y de no mercado, y un segundo ámbito de carácter más externo, que podría surgir de la incorporación de nuevas realidades que nada tienen que ver con las prácticas distintivas de la Economía Social.

Entendemos pues, que es tarea de todas las entidades integradas a día de hoy en el concepto de Economía Social el reconocimiento y respeto mutuo porque son todas ellas entidades que comparten los principios orientadores, aunque cada una de ellas pueda tener sus especificidades. Opinamos que habrá que ir superando esas posibles diferencias, tal y como de hecho se está haciendo bien a nivel académico, (gracias a las propuestas de CIRIEC que diferencian los ámbitos de mercado y de no mercado dentro del concepto de Economía Social) como también a un nivel más institucional.

Es de señalar, en este sentido, que tanto en el ámbito estatal como en el País Vasco, se está superando dichas posibles reticencias. Por un lado, en el estado, CEPES está siendo capaz de unir las diferentes realidades de la Economía Social en una misma organización representativa, y que a su vez respeta el desarrollo de cada ámbito específico, como es el caso de la nueva creación de la Plataforma del Tercer Sector. Por otro lado, respecto al País Vasco, aún no existiendo una entidad paraguas de todas las entidades de Economía Social sí existen experiencias aglutinadoras de muchas de las entidades. Así, dentro de las actividades de la Red Transfronteriza de Economía Social y Solidaria se ha realizado una actividad capaz de aunar fuerzas para la firma del Manifiesto de la Economía Social en Euskadi por parte de las máximas entidades representativas de los centros especiales de empleo, cooperativas, entidades solidarias, empresas de inserción, fundaciones y sociedades laborales de Euskadi. A su vez, es destacable la composición del Comité Asesor del Observatorio Vasco de Economía Social que en la actualidad lo integran las máximas entidades representativas de los centros especiales de empleo, cooperativas, entidades solidarias, empresas de inserción y sociedades laborales de Euskadi.

6. Bibliografía

- ALTUNA, L. (coord.) (2008): *La Experiencia Cooperativa de Mondragón. Una síntesis general*. Eskoriatza. LANKE, Universidad de Mondragon.
- ASKUNZE, C. (2007): «Economía Solidaria», en Celorio, G. y Lopez de Muniain, A. (coord.): *Diccionario de Educación para el desarrollo*, Hegoa, Bilbao, pp. 107-113.
- AZKARRAGA, J. (2007): *Mondragón ante la globalización. La cultura cooperativa ante el cambio de época*. Eskoriatza. LANKE, Universidad de Mondragon.
- BACCHIEGA, A. y BORZAGA, C. (2001): «Social Enterprises as Incentive Structures: an economic analysis» en BORZAGA, C. y DEFOURNY, J. (ed.): *The emergence of Social Enterprises*, Ed. Routledge, Londres, pp. 273-295.
- BAKAIKOIA, B.; ERRASTI, A.; ETXEZARRETA, E. y MORANDEIRA, J. (2011): «Gizarte Ekonomiaren Sustapenerako Politika Publikoak Euskadin», *Revista de Direc-*

- ción y Administración de empresas-Enpresa Zuzendaritza eta Administrazio Aldizkaria*, N°16, pp. 65-82.
- BAREA, J. (1990): «Conceptos y agentes de la Economía Social», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 8, pp. 109-117.
- (1991): «La Economía Social en España», *Revista de Economía y Sociología del Trabajo*, N° 12, pp. 8-16.
- BAREA, J. y MONZÓN, J. L. (1995): *Las Cuentas Satélite de la Economía Social en España: una primera aproximación*, CIRIEC-España, Valencia.
- (1999): «Tercer sector e instituciones sin fines de lucro en la contabilidad nacional», en Barea, M. y Vittadanini, G. (dir.): *La economía del non profit. Libre expresión de la sociedad civil*, Encuentro Ediciones, Madrid.
- (2007): *Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la Economía Social: Cooperativas y Mutuas*, CIRIEC-España, Valencia.
- BORZAGA, C. y DEFOURNY, J. (ed.) (2001): *The emergence of Social Enterprises*, Routledge, Londres y Nueva York.
- BORZAGA, C. y LOSS, M. (2006): «Multiple goals and multi-stakeholders management in Italian social enterprises» en Nyssens, M. (ed.): *Social Enterprises. At the crossroads of market, public policies and civil society*, Routledge, Londres y Nueva York, pp. 72-85.
- CHAVES, R. (1997): «Economía política de la economía social. Una visión de la literatura económica reciente», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 25, pp. 141-162.
- (1999): «La economía social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 33, pp. 115-139.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J. L. (2000): «Las cooperativas en las modernas economías de mercado», *Economistas*, N° 83, pp. 113-123.
- (2001): «Economía Social y sector no lucrativo: actualidad científica y perspectiva», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 37, pp. 7-33.
- (2008): *La Economía Social en la Unión Europea*, Comité Económico y Social Europeo, Bruselas.
- CORAGGIO, J.L. (2004): «Una alternativa socioeconómica necesaria: la economía social, en Danani (coord.): *Política social y Economía Social. Debates fundamentales*, Altamira, Buenos Aires.
- (2011): *Economía Social y Solidaria. El trabajo antes que el capital*, Aby-Yala, Quito.
- DA ROS, G.S. (2007): «Economía Solidaria: aspectos teóricos y experiencias», *Unircoop*, Vol.5, N°1, pp. 9-27.
- DEFOURNY, J. (1992): «Orígenes, contexto y funciones de un tercer gran sector», en MONZÓN, J. L. y DEFOURNY, J. (dir.): *Economía Social. Entre Economía Capitalista y Economía Pública*, Ciriec, Valencia, pp. 17-39.

- (2001) «From Third Sector to Social Enterprise» en BORZAGA, C. y DEFOURNY, J. (ed.): *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, Londres y Nueva York, pp. 1-28.
- DEFOURNY, J.; FABREAU, L. y LAVILLE, J.L. (dir.) (1997): *Inserción y nueva Economía Social*, CIRIEC-España, Valencia.
- DEFOURNY, J.; DEVELTERE, P. y FONTENEAU, B. (2001): *La Economía Social en el Norte y en el Sur*, Corregidor, Buenos Aires.
- DEFOURNY, J. y PESTOFF, V. (ed.) (2008): *Images and Concepts of the Third Sector in Europe*, EMES Working Paper, N°08/02.
- DEMOUSTIER, D. (2001): *L'économie sociale et solidaire. S'associer pour entreprendre autrement*, Syros, Paris.
- (2005): *Économie sociale et développement local*, L'Harmattan, Paris.
- DESROCHE, H. (1983): *Pour un taité d'économie sociale*, CIEM, Paris.
- DI MAGGIO, P. y POWEL, W. (1983): «The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Colletive Rationality in Organizational Fields», *American Sociological Review*, N°48, pp. 147-160.
- ETXEZARRETA, E. y BAKAIKOA, B. (2011): «La participación de la economía social en el ámbito de la dependencia: una aproximación teórica», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 71, pp. 25-48.
- EVERS, A. y LAVILLE, J.L. (2004): «Definign the Third Sector in europe», en EVERS, A. y LAVILLE, J.L. (ed.): *The Third Sectro in Europe*, Cheltenham: Edward Elgar publishing, pp. 11-42.
- FAJARDO, G. (2009): «La Economía Social en las leyes», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 66, pp. 5-35.
- FONTENEAU, B.; NEAMTAN, N.; WANYAMA, F.; MORAIS, L.P. y POORTER, M. (2010): *The Reader 2010: Social ando Solidarity Economy: Building a common understanding*, International Training Center of the International Labour Organization, Turin.
- FUNDACIÓN LUIS VIVES (coord.) (2010): *Anuario del Tercer Sectro de Acción Social en España*, Fundación Luis Vives, Madrid.
- GARCÍA DELGADO, J. L. (dir.) (2009): *Las cuentas de la Economía Social. Magnitudes y financiación del Tercer Sector en España, 2005*, Civitas, Madrid.
- GUERRA, P. (2004): «Economía de la Solidaridad. Una introducción a sus diversas manifestaciones teóricas» en www.trueque-marysierre.org.ar/biblioteca2.htm
- GUESLIN, A. (1987): *L'invention de l'économie sociale*, Economica, Paris.
- GUI, B. (1991): «The economic rationale for the Third Sector», *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 61, N° 4, pp. 551-572.
- JOHNSON, N. (1999): *Mixed Economies of Welfare: a Comparative Perspective*, Pearson Education, Prentice Hall Europe, Hertfordshire.
- LAVILLE, J.L. (1993): *Les services de proximité en Europe*, Ed. Syros, Paris.
- (ed.) (2004): *Economía social y solidaria. Una visión europea*, Fundación OSDE - Universidad Nacional de General Sarmiento - Editorial Altamira, Buenos Aires.

- MAROCCHI, G. (1999): *Integrazione lavorativa, impresa sociale, sviluppo locale*, Franco Angeli, Milán.
- MARTÍNEZ, A. y ÁLVAREZ, S. (2008): «La economía crítica y solidaria: perspectivas teóricas y experiencias para la construcción de una economía alternativa», en Worldwatch Institute: *La situación del mundo 2008. Innovaciones para una economía sostenible. Informe anual del Worldwatch Institute sobre el Progreso hace una Sociedad Sostenible*, Icara, Barcelona.
- MILL, J. S. (1951): *Principios de economía política*, FCE., México.
- MOZÓN, J. L. (1989): *Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica y en los hechos*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- y DEFOURNY, J. (dir.) (1992): *Economía Social. Entre Economía Capitalista y Economía Pública*, CIRIEC, Valencia.
- (1996): «Raíces y perspectiva de la economía social», *Documentación Social. Revista de Estudios Sociales y de Sociología del Trabajo*, N° 103, pp. 105-121.
- (2003): «El cooperativismo en la historia de la literatura económica», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 44, pp. 9-32.
- (2006): «Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 56, pp. 9-24.
- (dir.) (2010a): *Las grandes cifras de la Economía Social en España. Ámbito, entidades y cifras clave. Año 2008*, CIRIEC, Valencia.
- (dir.) (2010b): *La Economía Social en España en el año 2008. Ámbito, magnitudes, actividades y tendencias*, CIRIEC, Valencia.
- (2010c): «Entidades no lucrativas y el Tercer Sector de Acción Social», en MONZÓN, J. L. (dir.): *La Economía Social en España en el año 2008. Ámbito, magnitudes, actividades y tendencias*, CIRIEC, Valencia, pp. 556-563.
- PÉREZ-DÍAZ, V. y LÓPEZ NOVO, J. (2003): *El tercer sector social en España*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.
- PÉREZ DE MENDIGUREN, J. C.; ETXEZARRETA, E. y GURIDI, L. (2009): «Ekonomia Soziala, enpresa soziala eta ekonomia solidarioa: kontzeptu ezberdinak eta eztabaida berbera», *Ekonomia Solidarioaren Paperak*, Reas-Euskadi, Bilbao.
- POLANYI, K. (1944): *The Great Transformation*, Rinehart & Company, Nueva York.
- SAJARDO, A. (1996): *Análisis Económico del Sector No Lucrativo*, Tirant lo Blanch, Valencia.
- SAJARDO, A. y CHAVES, R. (2006): Balance y tendencias en la investigación sobre Tercer Sector no lucrativo: especial referencia al caso español, *CIRIEC-España*, n°56, pp.87-116.
- SALAMON, L. y ANHEIER, H. (1992): «In search of the Nonprofit Sector I: The question of definitions», Working Paper, N° 2, Johns Hopkins University.
- SALAMON, L.; ANHEIER, H.; LIST, R.; TOEPLER, S.; y WOJCIECH, S. (1999): *Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector*, Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project, Baltimore.
- SPEAR, R.; DEFOURNY, J.; FABREAU, L. y LAVILLE, J.L. (ed.) (2001): *Tackling social exclusion in Europe. The contribution of Social Economy*, Ashgate, Burlington.

- VECIANA Y BOTET, P. (2009): «La incorporación de elementos transformadores en las actividades económicas surgidas del tercer sector», XI Jornada de Economía Crítica, Bilbao.
- VIENNEY, C. (1994): *L'économie sociale*, La Découverte, Paris.
- WALRAS, L (1990): *Etudes d'économie sociale: Théorie de la répartition de la richesse sociale*, Economica, Paris.
- WEISBORD, B. A. (1975): «Towards a theory of the voluntary nonprofit sector in a three sector economy», en PHELPS, E.: *Altruism, morality and economics theory*, Russell Sage Foundation, New York.
- (1977): *The Voluntary Nonprofit Sector*, Lexington Books, Lexington M.A.
- ZURBANO, M.; HENRY, G. y URZELAI, A. (Coord.) (2012): *El Cuarto Sector en Euskadi*, Innobasque, Zamudio.