



**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social  
y Cooperativa, nº 33, diciembre 1999, pp. 9-27**

# **Trabajo y bienestar a través de las organizaciones del Tercer Sector**

**Bengt Lorendahl**

Universidad de Södertörn, Suecia

*CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*

ISSN: 0213-8093. © 1999 CIRIEC-España

[www.ciriec.es](http://www.ciriec.es)    [www.uv.es/reciriec](http://www.uv.es/reciriec)

# Trabajo y bienestar a través de las organizaciones del Tercer Sector

**Bengt Lorendahl**

Grupo de Investigación de la Economía Social y el Desarrollo Rural (GRUPO SERU)  
Universidad de Södertörn, Suecia

## RESUMEN

*Tras una primera parte que pretende arrojar luz en la actual confusión conceptual y terminológica referida al Tercer Sector, proceso de aclaración que, según el autor, no es únicamente de interés para los académicos sino para políticos, grupos promotores y sociedad civil, en este artículo se reflexiona sobre el papel de este sector ante dos importantes problemas de nuestro tiempo: la crisis del empleo y la crisis del estado de bienestar. Nuevos conceptos como la iniciativa empresarial neocooperativa y las cooperativas mixtas o de multi-participación son introducidos. El análisis se enmarca dentro de los procesos de transformación de la actuación económica pública y poniendo de relieve la dimensión local.*

**PALABRAS CLAVE:** Tercer Sector, Economía Social, iniciativa empresarial neocooperativa, cooperativas mixtas, empleo, estado de bienestar, Suecia.

## RÉSUMÉ

Après une première partie qui veut éclaircir la présente confusion conceptuelle et terminologique en ce qui concerne le Troisième Secteur, processus d'éclaircissement qui, selon l'auteur, non est seulement digne d'intérêt pour les académiciens mais aussi pour les politiques, les groupes promoteurs et la société civile, dans cet article il y a une réflexion sur le rôle de ce secteur face à deux grandes problèmes de notre temps: la crise de l'emploi et la crise de l'Etat-Providence. De nouveaux concepts comme l'initiative néocoopérative d'entreprises, les coopératives mixtes ou de multiparticipation sont introduits. L'analyse est encadré dans les processus de transformation du comportement économique public et met en relief la dimension locale.

MOTS CLÉ: Troisième secteur, économie sociale, initiative néocoopérative d'entreprises, coopératives mixtes, emploi, Etat-Providence, Suède

## ABSTRACT

This article studies the role of the Third Sector when facing two current challenges for economy: unemployment and the crisis of the welfare state. It also tries to throw light on the current conceptual and terminological confusion concerning the Third Sector, since, according to the author, such an explanation is important not only for scholars, but also for politicians, promotion groups and the civil society in general. New concepts, such as the "neo-cooperative entrepreneurial action" and the "mixed cooperative" are introduced. This analysis, therefore, studies the transformation process of public economy, emphasising its local dimension.

KEY WORDS: Third Sector, social economy, neo-cooperative entrepreneurial action, mixed cooperative, employment, welfare state, Sweden

## 1.- Introducción

Hoy en día los países europeos se enfrentan a dos importantes problemas a la vez que retos: la crisis del desempleo y la crisis del estado de bienestar. A menudo se considera que ésta sea consecuencia de aquella, al menos en el corto plazo. Se proponen e implantan medidas, tanto en el sector público como en el privado y frecuentemente mediante la colaboración entre ambos. Sobretodo en relación con la crisis de los sistemas de producción de bienestar, a menudo se buscan soluciones o paliativos en el tercer sector o en la sociedad cívica, movilizandoo organizaciones tales como cooperativas, mutualidades, asociaciones voluntarias y agrupaciones informales. En los últimos años tales esfuerzos, organizados de distintos modos, también han llamado la atención a raíz de su potencial para crear puestos de trabajo e ingresos y, consecuentemente, su aportación al desarrollo rural (además de urbano) y regional.

Los ámbitos políticos y científicos han observado el tercer sector principalmente bajo el prisma de su importancia para la democracia local, la cohesión social, la identidad cultural y la potenciación de los grupos marginados. Consecuentemente, en este campo de trabajo han predominado los investigadores de Ciencias Políticas y los sociólogos. La aparición y la persistencia de la mencionada doble crisis han traído consigo un mayor énfasis sobre la significación económica de las organizaciones del tercer sector. A lo antedicho se suman las perspectivas nuevas y complementarias sobre las personas y las unidades que constituyen los actores en este ruedo ajeno tanto al sector público como del privado. El concepto de “iniciativa empresarial” [*entrepreneurship*], que también recibe los nombres de “espíritu empresarial” o “capacidad empresarial”, va ganando terreno en este contexto (cf Badelt, 1997; Lorendahl, 1996b y 1997 a, b). Para un investigador que procede de las Ciencias Empresariales, parece justificado contemplar y analizar la empresa neocooperativa, por ejemplo, como (variante de) la pequeña empresa, destacando tanto las semejanzas como las diferencias con respecto a las otras PYME. Sin embargo, términos como “espíritu emprendedor”, “gestión”, “posición en el mercado”, “competitividad” etc. suenan poco y resultan escasamente utilizados tanto en la investigación como en el habla cotidiana en relación con el tercer sector. El concepto central de la empresa capitalista, el “beneficio”, se reviste de una significación especial en este caso, en cuanto criterio delimitador (véase abajo).

En el debate sobre el tercer sector y las organizaciones pertenecientes al mismo, destaca el problema de la multitud y la ambigüedad de conceptos y la carencia de definiciones claras. Además de tercer sector, a menudo se manejan denominaciones como economía social, sector sin ánimo de lucro o “ideell” (del que no existe traducción satisfactoria), sector voluntario, sector independiente, sector benéfico y sector exento de impuestos. En un sentido más amplio, aunque se asocie en mayor

medida a las características culturales y regionales que a las organizativas, el concepto de sociedad cívica (Putnam, 1993) a veces se plantea como denominación inclusiva (Almås y Forbord, 1995). A nivel organizativo, los términos correspondientes serían asociaciones voluntarias, organizaciones no-lucrativas (ONL) (*non-profit organisations - NPO*), organizaciones no-gubernamentales (ONG) etc. De hecho, el campo entero todavía se asemeja a lo que Perri 6 llamó “ensalada terminológica y popurrí de definiciones” (6, 1994).

Igualmente, se observan diferencias semánticas entre América y Europa. El concepto de “*économie sociale*” se inventó en Europa (ya en el s.XIX) y actualmente se utiliza en diversos países de la Unión Europea. Como refleja el título de un libro de Defourny y Monzón Campos (1992), publicado por CIRIEC, a veces se emplea el término “third sector” como traducción al inglés del concepto original francés. Por contra, en Estados Unidos predominan los términos sector voluntario o no-lucrativo como sinónimos de tercer sector. Además, con respecto a la economía social-cooperativa, debe notarse que la mayor parte de los elementos que los europeos habitualmente consideran característicos de la misma está prácticamente excluida del tercer sector por la investigación estadounidense (Salamon y Anheier, 1992).

Así pues, antes de considerar su impacto en la creación de puestos de trabajo y en la distribución del bienestar, conviene describir la estructura del tercer sector. La tipología que se presenta a continuación es provisional. Sin embargo, el desarrollo teórico presenta una necesidad perentoria en este campo de la investigación y tal proceso tiene que empezar en el nivel fundamental de la conceptualización y clasificación. También cabe insistir en que una aclaración de la actual “confusión conceptual” no interesa desde un prisma académico únicamente. Resulta esencial para que pueda producirse un debate general constructivo y también para la comunicación entre investigadores, políticos y otros actores con respecto a las aportaciones de las distintas organizaciones del tercer sector y la cooperación con las mismas, con el fin de fomentar el trabajo y el bienestar y apoyar el desarrollo local y regional.

## 2.- El Tercer Sector - contexto y composición

El concepto de tercer sector presupone la existencia de un primero y un segundo. En el Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas, el gubernamental recibe la etiqueta de “primer sector” y la empresa privada la de “segundo sector” (Wagner, 1994). El sistema de la ONU también incluye un cuarto sector, el hogar. El análisis de la presente sección se centra en el contexto, los conceptos y las organizaciones del tercer sector.

Tal y como se reseñó en la introducción, una característica típica de este sector es la ambigüedad conceptual que a menudo plantea interrogantes sobre qué términos son sinónimos y cuáles representan distintas categorías o diferentes niveles. Otra característica destacada es la heterogeneidad organizativa - y las dos características presentan una fuerte interrelación. Del mismo modo que a veces se describe el tercer sector como un ámbito “entre el estado y el mercado”, es decir, fuera del primero y del segundo sector, las organizaciones incluidas en el mismo a menudo se definen desde la negatividad como “no-lucrativas” y/o “no-gubernamentales”. En este sentido, parecen algo residual entre la población de las organizaciones. Al igual que otros fenómenos cuya existencia se reconoce tanto en función de “no-pertenencia” como de “pertenencia” a una categoría, presentan un cuadro heterogéneo de unidades. Las organizaciones contempladas van desde las grandes cooperativas agrícolas o de consumo, que operan en el mercado, hasta las asociaciones benéficas o las sociedades corales y clubes de ornitología que hizo famoso Putnam en su estudio de las regiones italianas.

## 2.1 El Tercer Sector y los demás sectores

En un contexto intersectorial, resulta fácil distinguir entre el tercer sector y el primero en función de los mismos parámetros con los cuales se distingue el segundo sector. Tanto las unidades del tercer sector como las del sector capitalista son “ONG”. Ni las cooperativas ni las asociaciones voluntarias ni las empresas capitalistas se rigen por decisiones políticas (aunque pueden verse afectados por ellas en sumo grado). Asimismo, es posible trazar una frontera clara entre éstas y el sector hogar o informal, dado que éste se refiere a grupos (miembros de la familia, vecinos y otros) sin constitución formal ni reglamento. El principal problema de delimitación aparece en relación con el sector empresarial y concretamente con respecto al ámbito de la economía social europea, que abarca “un amplio abanico de organizaciones de tipo empresarial, tales como las mutuas de seguros, cajas de ahorros, cooperativas y organizaciones de comercialización agraria, que en la mayor parte del mundo se considerarían englobadas en el sector empresarial” (Salamon y Anheier, 192, p.129).

En lugar de organizaciones no-lucrativas [*non-profit organizations*] - y consecuentemente, centrados en los incentivos y objetivos de los emprendedores-interesados [*entrepreneurs-stakeholders*] y de sus organizaciones - en ocasiones se aplica el término organizaciones sin fin de lucro [*not-for-profit*], como antónimo de las empresas con finalidad lucrativa [*for-profit*] del sector empresarial. En general, dicho criterio de intencionalidad puede servir como línea de demarcación aproximada entre los sectores segundo y tercero. Sin embargo, dado que el concepto de lucro o beneficio (sobretudo para los estudiosos de las Ciencias Empresariales) no carece de ambigüedad, cabe plantear algunas matizaciones importantes:

Desde la constitución de la primera cooperativa de consumo por los pioneros de Rochdale en 1844, el término “beneficios” no ha sido empleado ni permitido entre el movimiento cooperativo.

En su lugar, los principios cooperativos - así como la legislación sueca sobre las asociaciones económicas (*ekonomiska föreningar*), la forma habitual de asociación de las cooperativas de este país - emplean el concepto de "superávit". Si el beneficio se define de acuerdo con el tradicional significado contable de ingresos superiores a costos, la diferencia entre los dos conceptos es, por definición, ninguna. En este sentido, incluso la asociación más decididamente no-lucrativa o sin fin lucrativa puede reportar beneficios. Es más, si no-lucrativo (*ideell*) se define como "sin compensación o beneficio para uno mismo" (Wihkström, 1995, p.164) la distinción entre beneficio y excedente parece todavía más difícil de sostener: ¿Qué impide a los socios de una cooperativa de trabajo asociado/del personal llegar a una decisión conjunta de aumentar su salario si la organización está teniendo éxito en el mercado? ¿O a los socios de una cooperativa agrícola o de consumo potenciar, respectivamente, los pagos por entrega o los descuentos que se les aplica?

Sin embargo, una frontera nítida permanece entre la empresa capitalista y el tercer sector. Aun teniendo en cuenta algunas pequeñas correcciones previstas para las legislaciones sueca y europea que pretenden mejorar la financiación cooperativa, ni éstas ni las ONG distribuyen a los propietarios el superávit de la organización - el remanente que queda después de retribuir a todas las demás partes interesadas [*stakeholders*] - en concepto de retribución del capital invertido. Si la distribución de los beneficios se percibe como la compensación que recibe el inversor por el riesgo que asume, mientras que la distribución del superávit - de acuerdo con los principios establecidos del movimiento cooperativo - sería la compensación que reciben los socios por sus compras, entregas, trabajo o empleo de los servicios de la asociación, la frontera entre el segundo y el tercer sector se perfila de forma más clara. Una denominación adecuada y exacta tanto para las asociaciones cooperativas como las voluntarias sería, pues, la de *asociaciones sin distribución de beneficios* (OSDB) [*non-profit-distributing organizations - NPDO*], como proponen Salamon y Anheier (1992). En consecuencia, el tercer sector puede entenderse, globalmente, como un sector sin distribución de beneficios y no dirigido por los gobiernos.

## 2.2 Una tipología del Tercer Sector

Tal y como razona una contribución (Lorendahl, 1997b) al Libro Conmemorativo del 50 Aniversario de CIRIEC (Monnier y Thiry, 1997), el tercer sector se puede dividir en dos subconjuntos que hasta cierto punto se solapan: la *Economía cooperativa-social* y el *Sector Ideell-no-lucrativo* (o Voluntario) (ONL).

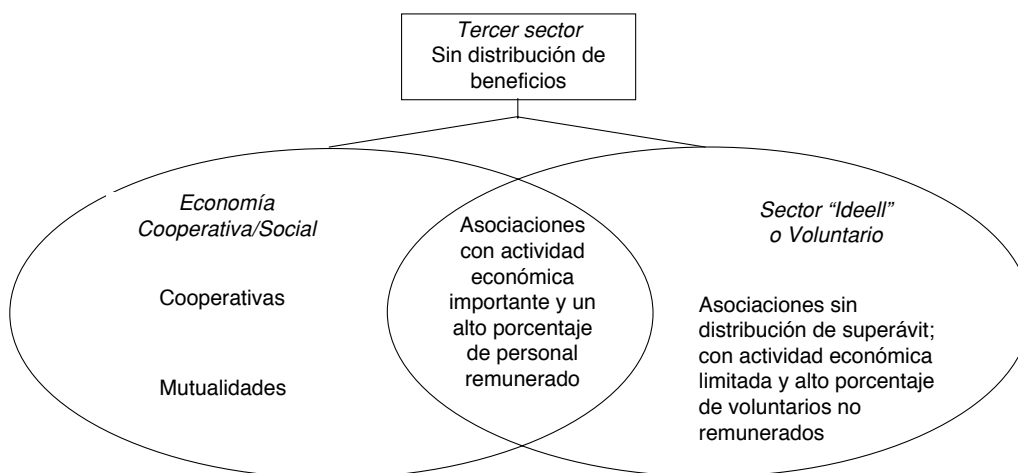
Los criterios importantes para distinguir entre los dos subconjuntos son la importancia relativa de sus objetivos y actividades económicas, el modo de distribución del superávit y la proporción que el personal remunerado representa respecto a los voluntarios que trabajan en las respectivas organizaciones.

De acuerdo con la actual definición europea de la economía social, las cooperativas, las mutuas de seguros (mutualidades) y las asociaciones que desarrollan una actividad económica constituyen el núcleo de la misma. Ejemplos típicos de las ONL serían las organizaciones benéficas, los clubes deportivos de aficionados, las asociaciones profesionales, los grupos de opinión organizada, los de ecología y de desarrollo local así como los movimientos populares específicamente escandinavos.

Contrastando con las ONL genuinas, las cooperativas y las mutualidades poseen objetivos económicos explícitos y actividades económicas significativas y todas ellas indudablemente forman parte de la economía social. Tanto es así que en las cooperativas de trabajo asociado, los socios se ganan la vida mediante su trabajo en la organización. Las unidades genuinamente pertenecientes a la economía social, a menudo emplean personal asalariado - socios o no - que lleva a cabo una proporción importante del trabajo. Los problemas de definición y clasificación surgen en relación con las asociaciones a la hora de evaluar la significación de su actividad económica y de su cooperativismo. ¿Qué tipo o cuánta actividad económica se requiere para clasificar a una organización como perteneciente a la economía social en lugar del sector “ideell” o voluntario? Cabe la posibilidad de efectuar una distinción entre las organizaciones mediante el establecimiento de criterios cuantitativos basados en los tipos de gasto o las formas de financiación. Otra línea de demarcación podría ser la proporción comparativa del personal retribuido y de voluntarios sin remuneración. Por supuesto, tales criterios diferenciadores (su distribución porcentual) tendrán inevitablemente que establecerse de forma más o menos arbitraria, así que de momento habrá que aceptar una “área gris” en el esquema clasificatorio.

La forma en que se distribuye el superávit también ofrece un criterio claro de diferenciación entre las organizaciones de la economía social cuya constitución y funcionamiento responde a la finalidad de satisfacer las necesidades económicas de los socios (como es el caso de las cooperativas), por una parte, y las ONL genuinas que satisfacen otras necesidades - o las de otros - por otra. En cuanto organizaciones del tercer sector, ambos tipos se caracterizan por no distribuir el beneficio de acuerdo con la definición arriba reseñada. Sin embargo, ni las asociaciones voluntarias ni las ONL distribuyen un superávit, pero sí lo hacen las cooperativas a sus socios en proporción a sus compras o entregas de bienes y servicios a la asociación (o su prestación continua de trabajo). Al contrario de las cooperativas, aquellas además son *organizaciones sin distribución de superávit* (OSDS) [*non-surplus-distributing organizations - NSDO*].

**Gráfico 1. Un modelo del Tercer Sector con sus subconjuntos organizativos**





La estructura y las formas organizativas del tercer sector varían de un país a otro. Constituyen grupos importantes, por ejemplo, las empresas cooperativas, las asociaciones de bienestar como las Wohlfahrtsverbunde de Alemania y Austria y las asociaciones deportivas y recreativas. En Suecia, las neocooperativas y los grupos de desarrollo local han aumentado rápidamente su número en los últimos años. Las nuevas cooperativas, pequeñas y locales, han conseguido hacer unas aportaciones significativas tanto al empleo como al bienestar. Por lo tanto, conviene prestar cierta atención a los emprendedores y a las empresas de este nuevo cooperativismo.

### 2.3 La “iniciativa empresarial” neocooperativa

Empezando por las personas que participan en ella, cabe preguntar por qué se dedican a una empresa cooperativa - primero, de entrada y segundo, en lugar de constituir una empresa privada normal -. Además de consideraciones y limitaciones económicas, ¿poseen determinados valores, actitudes, objetivos etc. que les distinguen del fundador de una empresa privada? Johannisson (1980) introdujo el concepto de la “iniciativa empresarial comunitaria” [*community entrepreneurship*] y, basándose en el trabajo de este autor, Westin (1987) desarrolló una comparación sistemática entre los emprendedores individuales y los comunitarios. Dicho análisis arrojó características distintas entre los dos en cuanto a objetivos, imagen de sí, movilización de recursos etc.

Unos estudios realizados anteriormente por el presente autor (Lorendahl, 1994 y 1996a) expusieron una diversidad de motivos para fundar una empresa cooperativa. Los seis casos estudiados tenían en común que las empresas se crearon con el fin de posibilitar la permanencia dentro de la comunidad local. Dependiendo de la situación y de la actividad en cuestión, las motivaciones impulsoras podrían ser la creación o estabilización de puestos de trabajo; la conservación de un servicio local o el desarrollo de uno inexistente; la mejora de las infraestructuras; la creación de un modo de vida bueno y barato. Los resultados, naturalmente, vienen condicionados por la ubicación del estudio, una región periférica del norte de Suecia.

En cuanto a las organizaciones, las unidades del cooperativismo clásico y establecido normalmente se clasifican como pertenecientes al movimiento cooperativo de los consumidores o de los productores. En el caso de las neocooperativas, la terminología imperante las considera y denomina *cooperativas de usuarios o de trabajo asociado (del personal)*. Comparado con el cooperativismo establecido, el neocooperativismo cubre un amplio abanico de actividades y de producción. Entre los servicios de bienestar y sociales, forman cooperativas de usuarios los padres, las personas mayores y sus parientes u otros consumidores de servicios o personas necesitadas de cuidados. Entre las cooperativas de trabajo asociado del bienestar social, los propietarios y directores son el personal mismo - a menudo compuesto por ex-empleados de una unidad pública cooperativizada.

También existen ejemplos de *cooperativas mixtas o de multi-participación [multi-stakeholder]*. Un caso destacado es el de Ingelsgårdén, en el norte de Jämtland, una cooperativa que proporciona cuidados y

residencia para ancianos (cf. Björklund, 1995). La participación en dicha asociación está abierta no sólo a los inquilinos sino también a parientes, amigos íntimos, personal del centro y personas de la localidad. Las cooperativas de integración laboral del "cooperativismo social" italiano constituyen otro ejemplo de cooperativa mixta, dado que la mano de obra la componen tanto los socios trabajadores/empleados como trabajadores minusválidos y voluntarios (Borzaga, 1996).

Los productos y mercados podrían ser la base clasificadora para otra tipología de las neocooperativas. Muchas de ellas ofrecen bienes y servicios en un mercado libre y competitivo, en cuyo caso la especialización del producto y las condiciones del mercado no presentan desviaciones importantes con respecto a las de la empresa privada. Otras habitualmente firman contratos con la administración para gestionar la entrega de servicios de bienestar cuya responsabilidad política recae en la administración (provincial o local).

Un tipo especial de neocooperativa son las cooperativas comunitarias, que son más habituales en las montañas e islas de Escocia (cf Storey, 1982) aunque va creciendo su número también en Suecia. Una cooperativa comunitaria es una empresa multifuncional que opera en un área geográfica limitada.

Con respecto a sus funciones o campo de actividades, las neocooperativas operan tanto en aquellos que habitualmente se consideran propios de la empresa de gestión privada (agricultura, industria y comercio, construcción comercial, artesanía, servicios a particulares, etc.) como en áreas de responsabilidad y actividad que normalmente incumben a las autoridades (bienestar, servicios sociales, educación, etc.). Naturalmente, lo que es o ha sido "normal" en Suecia y en otros países nórdicos, con respecto a la distribución intersectorial de tareas, no tiene por qué serlo, y no lo es, en otras partes del mundo.

Resumiendo lo anteriormente expuesto: las empresas neocooperativas pueden ser clasificadas según 1) quienes son sus *propietarios y directores* y 2) cuáles son sus roles o esferas de actividad, entendidos como "normalmente privados" o "normalmente públicos". Entonces, dejando aparte a las cooperativas multifuncionales y de multi-participación, será posible describir a la población neocooperativa de acuerdo con una matriz cuádruple, con algunos ejemplos concretos de los distintos tipos:

## Gráfico 2. Clasificación de las neocooperativas en función de su propiedad y esfera de actividad

		Esfera de actividad	
		Normalmente privada	Normalmente pública
<i>Usuarios</i>	Propietarios y directores	Cooperativas de compra independientes y locales	Guarderías y colegios gratuitos gestionados por los padres
	<i>Empleados</i>	Sociedades cooperativas de viviendas	Cooperativas independientes de residencias
		Cooperativas de trabajo asociado agrícolas, industriales, comerciales, constructoras, de artesanía y de servicios a particulares	Unidades de puericultura, cuidado de ancianos, centros de salud, clínicas dentales y asistencia a domicilio, gestionadas por el personal

La expansión de las unidades neocooperativas se ha producido principalmente durante las dos últimas décadas, un período demasiado corto para poder sacar conclusiones de mayor alcance sobre su capacidad de supervivencia, las etapas de su ciclo vital, etc. Sin embargo, una característica destacada que se ha observado es que estas nuevas empresas a menudo presentan una fuerte dependencia de la dedicación e intervención de determinados socios claves. Dicha dependencia parece ser especialmente crítica durante la fase de formación y en situaciones de amenaza y crisis (Lorendahl, 1994).

### 3.- Contribuciones al empleo y las rentas locales

Todavía faltan estudios de mayor envergadura sobre los efectos de generación de empleo e ingresos a través de las neocooperativas (y otros tipos de organización del tercer sector). Los datos cuantitativos son difíciles de obtener porque las estadísticas nacionales todavía no contemplan estas empresas - en gran medida debido a los problemas de definición y clasificación arriba apuntadas. En consecuencia, los estudios sobre la generación de empleo y otros efectos locales han de contar con los datos recopilados por los estudios de casos a nivel local y regional.

Un estudio reciente del presente autor (Lorendahl, 1996a) proporciona información sobre la generación de empleo en seis neocooperativas de una provincia norteña de Suecia. Todas estas unidades están ubicadas en comarcas rurales, aunque representan distintas categorías de propiedad y de esfera de actividad. El estudio contempla tanto el empleo directo - el número de personas empleadas en la cooperativa - como los efectos indirectos estimados. Los empleos a tiempo parcial y temporales se convierten a tiempo completo elevado a cifras anuales. Dado que el estudio se centra en el aspecto de la renta, incluye únicamente el trabajo remunerado (aunque los socios realizaban una cantidad importante de trabajo voluntario). Los resultados de dicho estudio regional vienen resumidos en la Tabla 1.

**Tabla 1. Efectos sobre el empleo de seis neocooperativas (Fuente: Lorendahl, 1996a, p.146)**

Empresa cooperativa (actividad)	Núm. de empleos creados (tiempo completo)
Empresa turística	10
Vivienda	0
Guardería (coop. de usuarios)	3,5
Tráfico fluvial	2
Desarrollo comunitario	4,5
Atención sanitaria (coop. del personal)	2 (13)

La empresa que proporcionó la generación de empleo más espectacular, la cooperativa turística, se ubica en una pequeña aldea de montaña de 150 habitantes. Cuando se fundó esta empresa, diez años atrás, la población era de tan sólo 100 habitantes y la tendencia demográfica era negativa. En la cooperativa de viviendas, calificada como sin efecto sobre el empleo, todo el trabajo de los socios se realizaba de forma voluntaria y sin remuneración. La cooperativa sanitaria, a diferencia de los otros cinco casos, se constituyó por adquisición de una unidad existente, en este caso un centro de salud público. En dicho centro se había decidido el despido de dos empleados (un médico y una enfermera). Si - tal y como temían los empleados - las autoridades provinciales tenían la intención de cerrar el centro, la nueva cooperativa habrá salvado a 13 empleos.

Los informes de otras investigaciones también indican que las neocooperativas pueden aportar una valiosa contribución al empleo local y regional:

Un estudio de tres provincias adyacentes, situadas en Noruega y Suecia, abarca aproximadamente la mitad de las empresas neocooperativas existentes en dicha región (Forbund, 1997). Arroja 155 empleos a tiempo completo para la provincia sueca y 320 para las dos noruegas. Una investigación

de 20 organizaciones regionales europeas de desarrollo cooperativo (Westlund y Weterdahl, 1996) observa, para la primera mitad de la década de los 90, un crecimiento anual del empleo del 9 por cien entre los proyectos dirigidos por dichas organizaciones. Una forma especial del neocooperativismo - el cooperativismo social para la integración laboral italiano - ha conseguido unos resultados extraordinariamente positivos. En un estudio de 237 cooperativas sociales (Borzaga, 1996), la mano de obra incluía 1.931 miembros minusválidos, 4.747 trabajadores normales y unos 2.000 voluntarios. Una tendencia observada en anteriores estudios es que las organizaciones neocooperativas son especialmente generadoras de empleo femenino.

Al tiempo que se evalúa los efectos de las neocooperativas sobre el empleo y las rentas, es también importante considerar su impacto sobre otras empresas de la comunidad local y regional - en primer lugar como clientes. La propensión a comprar bienes y servicios localmente y la posibilidad de hacerlo influyen en la renta y el empleo de estas industrias. El estudio de seis casos (Lorendahl, 1996a) calculó la distribución de las compras de las neocooperativas entre los proveedores locales (en la aldea), regionales (en el resto de la provincia) y nacionales (fuera de la provincia). Los resultados se presentan en la Tabla 2.

Una proporción relativamente pequeña de las compras totales de las seis cooperativas se realizaban a los proveedores locales. Esto se debe al hecho de que el proyecto de investigación se desarrolló en zonas rurales donde la oferta local a menudo era inexistente o insatisfactoria. En su defecto, los efectos de desarrollo y propagación aparecían a nivel regional - entre el 38 y el 100 por cien del desembolso por compras lo recibían los proveedores de otras zonas de la provincia. El porcentaje de compra local era algo superior en tres de las cooperativas si se elimina el pago de intereses (compra de servicios financieros).

**Tabla 2. Distribución geográfica de los proveedores de las compras de seis neocooperativas (Fuente: Lorendahl, 1996aa, p.147)**

Empresa cooperativa	Proveedor (participación porcentual)		
	Local	Regional	Nacional
Empresa turística	4	79	17
Vivienda	0	100	0
Guardería	17	38	45
Tráfico fluvial		sin datos	
Desarrollo comunitario	6	92	2
Atención sanitaria	2	68	30

Nota: la ausencia de datos para la cooperativa de tráfico fluvial se debe a que la empresa se constituyó poco antes de realizar la investigación

## **4.- Las organizaciones del Tercer Sector en la producción de bienestar**

El papel que desempeñan las cooperativas y otras organizaciones sin distribución de beneficios como productores de asistencia sanitaria, cuidado de ancianos, puericultura y otros servicios sociales varía de un país a otro. La actual estructura y responsabilidad del tercer sector entre las distintas naciones ha surgido en un contexto histórico, legislativo y de meta-ideología nacional.

### **4.1 La “iniciativa empresarial” del bienestar social cooperativo en Suecia**

Dentro de la producción sueca del bienestar social, el proceso de cooperativización es un destacado ejemplo del auge de la “iniciativa empresarial” del tercer sector y de la cooperación intersectorial como alternativa tanto al monopolio público como a la privatización genuina. Sin embargo, dicho proceso también representa la recuperación de una función anterior. La sociedad del bienestar sueca la fundaron las cooperativas y OSDS. Como preludeo a la nueva política social, hubo un menosprecio deliberado del trabajo social voluntario desde los años 30. Después de la 2ª Guerra Mundial, durante el apogeo de la sociedad fuerte a partir de la década de los 50, el monopolio público dominó colmadamente la provisión de bienestar social. Los productores alternativos de bienestar social se retiraron paulatinamente del mercado o fueron absorbidos por la esfera pública. Con el fin del largo período de gobierno social-demócrata en los 70, la creciente dependencia de las soluciones de mercado en la década de los 80 y la crisis de las finanzas públicas en los 90, se ha producido una inversión hacia la provisión no-gubernamental de estos servicios. A pesar de haberse rechazado las propuestas más radicales para privatizar a Suecia, en los últimos años tanto la empresa privada como el tercer sector han encontrado un mayor hueco para las soluciones de mercado y cuasi-mercado. Hoy en día la nueva situación parece en gran medida independiente de que el partido en el gobierno sea socialista o no.

El sistema de puericultura es un buen ejemplo tanto de la inversión de la tendencia como del proceso de cooperativización. Durante el período de 1941-1991 el número de niños en los centros de día aumentó de 13.700 a 296.000. Al principio de dicho período, los centros municipales proporcionaban menos del 10 por cien de las plazas. 50 años más tarde la situación era la contraria. Durante los años 50 y 60 los ayuntamientos eran los principales y a veces los únicos productores de puericultura. A mediados de los 70, el descontento con las largas listas de espera y un deseo de autogestión impulsó la creación de las primeras guarderías pertenecientes a cooperativas de padres. Diez años más tarde existían 150 unidades de este tipo. Sin embargo, en aquellos tiempos y en la mayoría de los municipios no tenían acceso a las subvenciones locales y de ámbito nacional. A finales de

los 80, cuando tomaron la delantera los gobiernos locales dirigidos por los conservadores, las guarderías cooperativas recibieron un tratamiento más favorable y su número siguió creciendo con rapidez. En cuanto a la legislación nacional, el gobierno conservador-liberal amplió el espacio abierto a los actores no-gubernamentales más allá de las cooperativas cuyos propietarios fuesen los padres. A partir de 1992, también las cooperativas del personal y las empresas con finalidad lucrativa tienen acceso a una compensación pública por la gestión de las guarderías. El actual gobierno social-demócrata - en una alianza informal con el Partido del Centro - no da indicios de querer modificar las actuales políticas y normas.

Además del cuidado diurno de los niños (establecido y dirigido por los padres y/o el personal), la penetración de la economía social-cooperativa entre los dominios clásicos de la economía pública, dentro del sector del bienestar social sueco, también abarca la educación, la atención sanitaria no-institucional, la atención odontológica y psiquiátrica y el cuidado de los ancianos, así como la atención dentro de la familia o la vida independiente de las personas discapacitadas.

El actual alcance de las empresas del tercer sector dentro del ámbito de competencias tradicionalmente públicas es difícil de medir con mayor exactitud debido al carácter insatisfactorio de los datos estadísticos. Tal y como se apuntó arriba, el problema de la estadística está relacionado con el problema conceptual. Una encuesta reciente (publicada en Alex *et al*, 1996), recuenta y clasifica el número de asociaciones económicas - la principal forma de asociación de las cooperativas suecas. Cuenta 1.010 unidades de este tipo para la rama de "servicios sanitarios y sociales" y 55 unidades para la "educación". Sin embargo, también existen cooperativas de bienestar social que funcionan como asociaciones *ideell* o como sociedades mercantiles (con sus estatutos adaptados a los principios cooperativos), lo cual indica una subestimación de la "iniciativa empresarial" del tercer sector. De acuerdo con Stryjan y Wijkström (1996), existen unas 1.500 nuevas cooperativas de bienestar social en Suecia, entre las cuales las guarderías infantiles (centros de día) son un grupo muy predominante.

## **4.2 La interacción entre las economías cooperativa y pública**

Al igual que varían el papel y la estructura de los sectores económicos de los distintos países, así también las relaciones y transacciones entre aquellos. La provisión de bienestar y de servicios sociales puede realizarse a través de cualquiera de los cuatro sectores de la economía nacional, independiente o conjuntamente. La historia, cultura política y estructura económica del país son factores importantes a la hora de explicar los distintos modos de interacción y asignación de responsabilidades.

El apoyo económico, por supuesto, es un asunto crucial. La división de las responsabilidades que ha surgido durante el proceso de cooperativización parcial de la provisión sueca de bienestar debe contemplarse sobre el fondo de una transferencia más generalizada de subvenciones gubernamen-

tales a las asociaciones. El apoyo económico a las organizaciones del tercer sector ha cambiado, de los subsidios estatales a la compensación municipal y de las subvenciones generales a la organización hacia la remuneración por objetivos y las contrataciones (Wijkström, 1995). En lugar de recibir subvenciones por ser lo que son o en función de cuántos miembros los integran, de manera creciente se compensa a las organizaciones por lo que hacen.

Esta “modalidad contractual” [*contractual mode*] de provisión del bienestar social tiene más arraigo en otros países, por razones históricas y estructurales. El tercer sector sueco ha ido funcionando con un nivel relativamente bajo de financiación pública. Por contra, en Alemania, un principio de subsidiariedad muy arraigado ha confiado a las asociaciones de bienestar social una gran responsabilidad para la seguridad social y el bienestar, dando lugar a una dependencia del apoyo económico gubernamental y de los contratos de provisión de servicios. De forma parecida, la política de separación entre la financiación gubernamental y la provisión de servicios - también llamada “gobierno por terceros” [*third party government*] - era muy conocida en Estados Unidos antes de su adopción en Suecia, al igual que la modalidad contractual. Entre 1971 y 1978, la proporción de los servicios sociales financiados en el marco de la nueva Ley de la Seguridad Social, que implica la contratación, aumentó del 25 al 54 por cien. Este nuevo ambiente inter-organizativo ha sido descrito como la “nueva economía política” o el “estado contractual” [*contract state*] (Kramer y Grossman, 1987).

Las cooperativas suecas del sector del bienestar social a menudo empiezan “desde abajo”, por iniciativa de los cooperadores y los contratistas en ciernes. Las motivaciones que impulsan a los que llevan la iniciativa y a los usuarios pueden ser una necesidad concreta, v.g. debido a las listas de espera interminables o la falta de una guardería pública local, o al deseo de un bienestar y un modo de vida alternativo. Otros fundamentos son los valores democráticos o profesionales, las redes sociales y las metas correspondientes a la supervivencia local y el desarrollo rural. En el caso de las cooperativas de trabajo asociado, una razón importante de su génesis es el objetivo de crear o conservar posibilidades de empleo para sus socios. Tales cooperativas a menudo surgen a partir de un desprendimiento - realizado, anunciado o temido - de unidades públicas, es decir, mediante su adquisición por parte de los trabajadores (Lorendahl, 1994; Stryjan, 1994; Stryjan y Wijkström, 1996).

En situaciones donde el proceso se inició y dirigió “desde arriba”, los elementos competitivos también parecen estar muy limitados. Durante la extensa cooperativización de la atención odontológica pública en la provincia de Kronoberg (Lindqvist, 1994), no se invitó a ningún otro posible contratista que no fueran los empleados.

La decisión de acudir a una contratación externa de la provisión de bienestar social o de producirla dentro de la propia organización es, fundamentalmente, una elección entre “mercados y jerarquías” por parte del gobierno. En el modo de interacción sueco, al igual que en el modelo de cooperación de cuasi-mercado, el contratista se convierte en “un proveedor-única fuente [*sole source supplier*] y un monopolista” (De Hoog, 1990, p.330). Más aún, para casi toda la producción cooperativa del bienestar en Suecia los gobiernos municipales o provinciales son los únicos compradores y



fuentes de ingresos (dejando aparte los reducidos cobros a los pacientes u honorarios por servicios, subvencionados). Por otra parte, dado que “la sociedad fuerte” ha ido paulatinamente debilitándose, actualmente todos los niveles de gobierno también dependen en cierta medida del tercer sector y de sus organizaciones para la provisión del bienestar social (Lorendahl, 1997b, pp. 389-390). Así pues, el modo contractual generalmente se desarrolla y se mantiene en una estructura de mercado de monopolio bilateral. Dicha estructura representa una solución de cuasi-mercado para la promoción del interés general en Suecia y queda muy alejado del modelo de contratación competitiva de servicios que es más característico de la interacción entre el primer y el tercer sector en el sistema estadounidense del bienestar. Aunque las transacciones tienen lugar entre organizaciones distintas y autogestionadas, la situación de monopolio-monopsonio y la fuerte dependencia económica de la financiación pública por parte del contratista, así como de la legislación y las prácticas de las autoridades, evidentemente también exhiben características jerárquicas.

## 5.- Conclusiones

Ni el desempleo ni la crisis del estado del bienestar pueden “solucionarse” exclusivamente mediante la movilización, utilización y contratación de las organizaciones del tercer sector. Asimismo, evidentemente, ni el sector gubernamental ni el sector empresarial pueden hacerlo de forma aislada. Cada uno de los tres sectores - y también los hogares y los grupos informales - pueden y deben contribuir y cooperar para afrontar estos retos. Tal y como documentamos en el presente ensayo, las cooperativas y las asociaciones ya están aportando unas contribuciones significativas al empleo y al bienestar.

Los estudios de los efectos sobre el empleo a menudo corresponden a comarcas rurales. El número de empleos que se indican debe ser puesto en relación con las reducidas poblaciones de las aldeas en cuestión. Los efectos marginales sobre el empleo, la renta y la provisión de servicios a nivel local pueden ser críticos para la supervivencia y el desarrollo local. Esto tiene que ver con los niveles críticos para, p.ej., conservar las escuelas, los comercios y las comunicaciones locales.

Los modelos y las experiencias de las zonas rurales pueden ser de gran interés también para otros tipos de comunidad y de estructura regional. Son conocidas las zonas problemáticas de Suecia y de otros países industrializados que han experimentado una fuerte dependencia de una única gran empresa que ha cerrado su centro de trabajo en la localidad. Incluso en las zonas metropolitanas, las organizaciones del tercer sector pueden efectuar importantes aportaciones tanto al empleo como al bienestar social. Además del problema de los “suburbios dormitorio” donde viven muchos pero pocos tienen trabajo, existen ciertos grupos que experimentan determinados problemas en el mercado de

trabajo. El arriba mencionado cooperativismo social italiano ha resultado efectivo para promocionar la integración laboral. En países con grupos relativamente numerosos de inmigrantes, el desempleo es notablemente superior entre los oriundos de otras naciones y culturas. Ahora, la "iniciativa empresarial" cooperativa va a ser presentada y promocionada dentro del importante Proyecto Järvafältet en Estocolmo, que engloba los barrios de Kista, Spånga y Tensta-Rinkeby. El Grupo SERU está comprometido con este proyecto que, según las previsiones, creará unas 15 nuevas cooperativas y 200 nuevos empleos en los barrios del Järva.

El proceso de transformación del bienestar sueco incluye la cooperativización, la cual, sin embargo, es parcial, y ello bajo dos aspectos. El "viejo modelo sueco" se caracterizaba por un monopolio público tanto de la producción de bienestar como de su financiación. El monopolio de la producción está actualmente sometido a un proceso de erosión debido a la contratación externa de cooperativas y empresas privadas. El monopolio de la financiación - aunque algo mezclado con tasas más elevadas, subvenciones reducidas y la expansión del mercado del seguro - en gran medida permanece inalterada. También conviene subrayar que incluso en el sistema de provisión, la mayor parte de las unidades del bienestar y los servicios sociales son propiedad del sector público y gestionados dentro del mismo. Lo que ha surgido, como nuevo modelo del bienestar, es más bien una división de las tareas: las organizaciones del tercer sector (o sector empresarial) asumen la responsabilidad operativa, las autoridades del sector gubernamental financian la producción contratada externamente y conservan la responsabilidad política.

El futuro de la "iniciativa empresarial" neocooperativista y de la economía del tercer sector depende de la capacidad para formar nuevas empresas así como de cambios en el marco legal y financiero actual y en el entorno político, social y económico.

Puede también que el interés demostrado por la comunidad académica tenga algún efecto. Una de nuestras primeras y más importantes contribuciones, por lo tanto, además de la evidencia empírica que presentemos, será el desarrollo teórico en este campo - empezando por cuestiones de conceptos y definiciones.

## 6.- Bibliografía

- ALÉX, P. and BARTILSSON, S. and JÖNSSON, A. and STRYJAN, Y. and WIKSTRÖM, B. (Eds), *Förändring och förnyelse (Change and Renewal)*, Stockholm: Föreningen Kooperativa Studier, 1996.
- ALMÅS, R. and FORBORD, M., *Forskningsprogram om social ekonomi (Research Programme on Social Economy)* Universitetet i Trondheim: Senter for Bygdeforskning, 1995.
- BADEL, C., Entrepreneurship theories of the non-profit sector, *Voluntas* 1997, 8:2, pp. 162-178.
- BJÖRKLUND, E.-M., *Ingelsgården. Omsorg om äldre, engagemang och lokal utveckling (Ingelsgården. Care for Elderly, Commitment and Local Development)* Mitthögskolan: Rapport 1995:10.
- BORZAGA, C., Social Cooperatives and Work Integration in Italy. Paper presented at the seminar *Tankar och exempel på social ekonomi i Europa*, arranged by KARU, Stockholm University and Self Management, Stockholm January 26, 1996 (mimeo).
- DEFOURNY, J. and MONZON CAMPOS, J.L., *The Third Sector: Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations*, Brussels: CIRIEC and DeBroeck Université, 1992.
- DEHOOG, R.H., Competition, negotiation or cooperation. Three models for service contracting, *Administration and Society*, No 3, 1990, pp. 317-340.
- FORBORD, M., Ny generasjon Kooperativer skaper lokal spirit (A new generation of cooperatives creates local spirit). In: HAANES, E.O. (Ed.), *Naeringsutvikling med mennesket i sentrum (Det Kgl Selskap for Norges, Vel: Landskonferensen om tiltaksarbeid, p.80-84)*.
- JOHANNISSON, B., Den Kollektiva handlingens dynamik. Om samhälleligt entreprenörskap i Målerås-en uppvaknande bruksort i Småland. *The Dynamics of Collective Action. On Social Entrepreneurship in Målerås-an Awakening Industrial Community in Småland*, Högskolan i Växjö, arbetsrapport i Måleråsprojektet, 1980, mimeo).
- KRAMER, R.M. and GROSSMAN, B., Contracting for social services: Process management and resource dependencies, *Social Service Review*, 1987, pp. 32-55.
- LINDQVIST, L., Övergången till personalkooperativ tandvård i Kronoberg (The transition to personnel-cooperative dental care in Kronoberg). In: ALÉX, P. and NORMARK, P. and SCHÖRLING, I. and STRYJAN, Y. and WIKSTRÖM, B. (Eds), *Kooperation och välfärd (Cooperation and Welfare)* Stockholm: Föreningen Kooperativa Studier, 1994, pp.95-110.
- LORENDAHL, B., *Nykooperation och regionutveckling (Neocooperation and Region Development)* Mitthögskolan, Rapport 1994:4.
- LORENDAHL, B., New cooperatives and local development: A study of six cases in Jämtland, Sweden, *Journal of Rural Studies*, No 2, 1996, pp. 143-150.

- LOREND AHL, B., *Entreprenörsskap i den sociala ekonomin (Entrepreneurship in the Social Economy)*. Description of a research project for the European Union INTERREG II Programme (Mithögskolan, 1996b, mimeo).
- LOREND AHL, B., Reorganizing Welfare: The Rise and Role of Third Sector Entrepreneurship. Paper presented at *14th Nordic Conference on Business Studies*, Bodö 14-17 Aug 1997a (mimeo).
- LOREND AHL, B., Integrating public and cooperative/social economy: Towards a new Swedish model, *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol 68:3, 1997, pp. 375-391.
- MONNIER, L. & THIRY, B. (Eds), Structural Changes and General Interest: Which Paradigms for the Public, Social and Cooperative Economy? *CIRIEC 50th Anniversary Book*. (English edition: Special Issue 3/1997 of *Annals of Public and Cooperative Economics*).
- PUTNAM, R.D., *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1993.
- SALAMON, L.M. and ANHEIER, H.K., In search of the non-profit sector. I: The question of definitions, *Voluntas*, No 2, 1992, pp. 125-151.
- STOREY, R.J., Community cooperatives- a Highlands and Islands experiment. In: SEWEL, J. & O'CEARBHAILL, D., *Cooperation and Community Development*, Galway: Social Sciences Research Centre, 1982, pp. 71-86.
- STRYJAN, Y., The formation of new cooperatives. Theory and the Swedish Case, *Economic and Industrial Democracy* (1994), Vol 15, pp. 565-594.
- STRYJAN, Y. and WIJKSTRÖM, F., Cooperatives and nonprofit organizations in Swedish social welfare, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 67:1, 1996, pp. 5-27.
- WAGNER, A., The significance and function of social welfare associations in Switzerland. In: 6, P. and VIDAL, I. (Eds), *Delivering Welfare. Repositioning Non-profit and Co-operative Action in Western European Welfare States*, Barcelona: CIES, 1994, pp. 343-353.
- WESTIN, S., *Samhällsentreprenörer i lokal näringslivsutveckling (Community Entrepreneurs in Local Industry Development)*, Umeå universitet: FE-publikationer 1987: Nr 98.
- WESTLUND, H. & WESTERDAHL, S., *Den sociala ekonomins bidrag till lokal sysselsättning (Contributions of Social Economy to Local Development)*, Kooperativa Institutet och Institutet för Social Ekonomi, 1996.
- WIJKSTRÖM, F. Den svenska ideella sektorn i kronor och ören. (The Swedish ideel sector in kronor and ören). In: ALÉX, P. and ANDERSSON, H. and SCHÖRLING, I. and STRYJAN, Y. and WIJKSTRÖM, B. (Eds), *Värden och omvärlden (Values and Enviroment)*, Stockholm: Föreningen Kooperativa Studier, 1995, pp. 156-188.
- 6, P., Introduction. In: 6, P. and VIDAL, I. (Eds), *Delivering Welfare. Repositioning Non-profit and Cooperative Action in Western European Welfare States*, Barcelona: CIES, 1994, pp.1-17.