



CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 93, Agosto 2018, pp. 5-50

La economía social ante los paradigmas económicos emergentes: innovación social, economía colaborativa, economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, empresa social y economía solidaria

Rafael Chaves Ávila
José Luis Monzón Campos

Universitat de València

Cómo citar este artículo: CHAVES, R. & MONZÓN, J.L. (2018): "La economía social ante los paradigmas económicos emergentes: innovación social, economía colaborativa, economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, empresa social y economía solidaria", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 93, 5-50, DOI: 10.7203/CIRIEC-E.93.12901.

How to cite this article: CHAVES, R. & MONZÓN, J.L. (2018): "The social economy facing emerging economic concepts: social innovation, social responsibility, collaborative economy, social enterprises and solidarity economy", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 93, 5-50, DOI: 10.7203/CIRIEC-E.93.12901.

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN edición impresa: 0213-8093. ISSN edición online: 1989-6816.

© 2018 CIRIEC-España

www.ciriec.es www.ciriec-revistaeconomia.es

La economía social ante los paradigmas económicos emergentes: innovación social, economía colaborativa, economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, empresa social y economía solidaria

Rafael Chaves Ávila
José Luis Monzón Campos

RESUMEN: *En los últimos quince años han irrumpido en el escenario político, económico y científico términos como la innovación social, la economía colaborativa, la empresa social, la responsabilidad social empresarial, la ciudadanía corporativa, la economía circular, la economía del bien común, la economía solidaria y las prácticas económicas alternativas. La irrupción de este nuevo léxico se ha hecho patente durante la última crisis y en el contexto de transformación estructural de las economías occidentales. Conforman paradigmas que nacen en el contexto de deslegitimación del modelo económico imperante basado en la empresa maximizadora de beneficios y poniendo en valor la dimensión social.*

El objeto del presente artículo es analizar estas nociones emergentes y compararlas con el ya consolidado concepto de la economía social. Para ello, en primer lugar y como punto de referencia, se presenta el concepto de economía social, su sentido socioeconómico y epistemológico y sus dimensiones cuantitativas actuales en Europa. En segundo lugar, se estudia cada una de estas nociones emergentes abordando su contenido, su grado de institucionalización académica y social y finalmente el grado de notoriedad alcanzado. En tercer lugar, se realiza una interpretación de la aparición de estas nociones y se ofrece un marco de análisis para su comparación con el concepto de economía social. El artículo finaliza con un apartado de conclusiones.

PALABRAS CLAVE: Economía social, Nonprofit sector, Economía solidaria, Economía colaborativa, Empresas sociales, Innovación social, Economía circular, Revoluciones científicas.

CLAVES ECONLIT: L20, L31, B55, M14, O35, P13.

Cómo citar este artículo / How to cite this article: CHAVES, R. & MONZÓN, J.L. (2018): "La economía social ante los paradigmas económicos emergentes: innovación social, economía colaborativa, economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, empresa social y economía solidaria", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 93, 5-50, DOI: 10.7203/CIRIEC-E.93.12901.

Correspondencia: Rafael Chaves-Ávila y José Luis Monzón-Campos, IUDESCOOP - Facultad de Economía, Universitat de València. Avda Tarongers, s/n, 46022 Valencia. E-mail de contacto: Rafael.Chaves@uv.es

EXPANDED ABSTRACT

The social economy facing emerging economic concepts: social innovation, social responsibility, collaborative economy, social enterprises and solidarity economy

In the last two decades and prominently since the economic crisis and the crisis of legitimacy of the prevailing economic model based on for profit private businesses, a plurality of terms and notions have emerged in the academic field and in the economic and political world. They are concepts such as the social enterprises, the solidarity economy, the collaborative economy, the circular economy, the economy of the common good, the fourth sector, the social innovation and the corporate social responsibility. The objective of this paper is to explain this new wave of notions, to study their meanings and to identify their differences and commonalities in relation to the consolidated concept of social economy. This work is based on the study carried recently for the European Economic and Social Committee (Monzón & Chaves, 2017).

Within the framework of the Kuhn's theory of the scientific revolutions, in this paper we have proposed that in the social sciences, major changes in paradigms or scientific revolutions, and with them, changes in the language and concepts that generate a new worldview, are produced simultaneously to the great crisis and socio-economic transformations. In this framework, for the recent history, we have identified two periods of scientific revolutions in the field of the social economy / third sector, which we have called 'conceptual waves' and, between them, a period of normal science. The first wave of concepts appeared in the late seventies and eighties, with the oil crisis. During this first wave, the concepts of the social economy and of the nonprofit emerged. As rival approaches they coexisted as mainstream normal science until the second wave. The second wave of notions came out during the current economic crisis and the legitimization of the prevailing economic model. Other explanatory factors, linked to the sociology of the social scientist and of sociopolitical type, may also have influenced this proliferation of notions, such as the scientist pressure for differentiation and originality, and the positioning of some institutions in favor of some terms and against others.

The social economy concept continues to be, with that of nonprofit organizations, the mainstream paradigm to refer to the 'space between the public economy and the private for profit economy'. It has a broad scientific and political consensus regarding its definition, it is well institutionalized and quantified and it has a strong scientific and social notoriety. It is a concept based on structural criteria, such as its social aims, its participatory and democratic decisional criterion and its profit distributive criterion based on the prevalence of people and labor factor over capital. Finally, it is not reduced to a few classical legal forms. Between these two main concepts of the "first wave" there are significant differences

in terms of their scope and their structural criteria, as well as in terms of their systemic functions. Their main differences focus on the importance given to the social mission and the democratic criterion in the social economy approach and on the relevance of the distributive criterion, based on the non-distribution constraint, in the second approach.

The following conclusions have been obtained from a detailed analysis of the different emerging concepts. First, given its novelty, there is still no broad consensus regarding their definitions. Terminological inflation is then joined by a semantic inflation. Secondly, these notions present are still in an incipient institutionalization process, if we attend their inclusion in official documents or position papers of the European institutions. Thirdly, they still present a low level of academic and social notoriety, measured by their presence in specialized academic search engines, such as Dialnet and Google Scholar. From its semantic comparative analysis with that of the social economy, it can be seen that they are not rival concepts with the latter, but rather complementary and even revitalizing concepts of the social economy concept itself. This conclusion has been reached using the following typology of these concepts:

Group 1, notions linked to the main challenges/fields of the system crisis and transformation; Group 2, notions linked to the reorientation of the objectives and governance of organizations and economies, both at the micro and macro level, with new assess and incentive mechanisms; and finally, Group 3, notions linked to new ways of understanding entrepreneurship.

In the first group are included the concepts of social innovation, collaborative economy and circular economy, which refer to areas of system transformation such as, respectively, innovation, the digital revolution and the environment. They are transversal areas to the public, business private for-profit sector and third sector, and these paradigms constitute new approaches, both micro and macro, to face the challenges. In the second group are the notions of corporate social responsibility and the common good economy, which refer to the need to establish new mechanisms for evaluating economic performance and new incentive mechanisms that prioritize the social dimension. They are also transversal to the public, for-profit sector and third sector. Finally, the notions of social enterprise, social entrepreneurship, fourth sector and solidarity economy are integrated in the third group. These last notions refer to specific entities and enterprises. In the case of social enterprises and the solidarity economy, their proximity to the social economy is maximum, to the point of being considered part of the latter. The importance of the participatory and deliberative dimension of the solidarity economy concept has undoubtedly contributed to the emergence in Europe of another new term, integrating both: the 'social and solidarity economy'.

In summary, the new notions that have emerged in the context of the crisis of legitimacy of the hegemonic economic model must be considered complementary and even revitalizing with respect to the concept of the social economy.

KEYWORDS: Social Economy, Nonprofit sector, Solidarity Economy, Collaborative Economy, Social Enterprises, Social Innovation, Social Responsibility, Scientific revolutions.

1. Introducción

La crisis de finales de la primera década y gran parte de la segunda década del siglo XXI no ha sido una crisis más. Sólo es comparable a otras dos grandes crisis, la de la Gran Depresión y la de la Crisis del petróleo de los años setenta. Con la primera crisis, la Gran Depresión, comenzó el predominio de la concepción keynesiana de la política económica. Esta concepción imperó durante tres décadas y coadyuvó a la implantación en Europa de los Estados de bienestar y de una regulación de las relaciones laborales y económicas conocida como fordismo. La segunda crisis, la Crisis del petróleo dio paso al predominio de la concepción neoliberal de la política económica. Caracterizada por un repliegue de la actuación económica pública, tanto directa como indirecta, a través de procesos de privatización, desregulación, liberalización y globalización, esta visión política ha logrado transformar las economías occidentales incrementando el espacio sistémico de las empresas privadas maximizadoras de beneficios. En otras palabras, durante casi un siglo, se asistió a un doble proceso global, primero, a una creciente presencia del Estado en las economías, o *nacionalización* del sistema, y posteriormente este proceso se revertió hacia una progresiva mayor presencia del mercado con empresas tradicionales capitalistas, o *privatización* del sistema.

La tercera gran crisis, la primera del siglo XXI, está marcando otro cambio sistémico de paradigma. Ha hecho patentes los límites del anterior modelo de desarrollo basado en la privatización y la hegemonía de la empresa privada lucrativa. Se ha extendido una crisis de legitimidad tanto de las grandes empresas privadas, por sus prácticas ilícitas y antisociales, como de los reguladores públicos. Se ha vuelto a niveles históricos en desigualdad y pobreza y se carece de respuestas adecuadas a las nuevas demandas sociales por parte de la empresa tradicional. La sostenibilidad ambiental del sistema se encuentra más cuestionada que nunca. Los objetivos clásicos del sistema económico, crecimiento con equidad, sumados al de sostenibilidad ambiental, no logran respuesta adecuada con el anterior modelo basado en la privatización y el mercado.

En este contexto, el cuestionamiento del paradigma imperante y la necesidad de su cambio se ha planteado desde diferentes posiciones. En primer lugar, desde las propias empresas privadas tradicionales y sus *think tanks* se ha desarrollado un discurso y unas prácticas hacia un enfoque más 'social' de sus actuaciones, con nuevos enfoques como el de la responsabilidad social empresarial y la nueva filantropía. Green y Bishop (2008) en su 'How rich can save the world' constatan cómo líderes del capitalismo ganador como Bill Gates y Georges Soros han transformado sus discursos y prácticas hacia un enfoque de 'social investors', basado en redirigir sus recursos y know how empresariales al ámbito de los problemas sociales y medioambientales del mundo, superando la visión de la filantropía clásica. Economistas de prestigio como Porter y Kramer (2011), de la Universidad de Harvard, Piore (2010) o Lipietz (2011) indican que en los últimos años las empresas tradicionales se consideran cada vez más

como una de las principales causas de los problemas sociales, medioambientales y económicos. La sociedad percibe que estas empresas prosperan a sus expensas no generando valor para la comunidad. Por ello, Porter defiende un cambio de modelo hacia empresas participativas, basadas en el *shared value*. En común presentan estos nuevos enfoques un rechazo frontal al modelo de empresa exclusivamente maximizadora de beneficios con visión cortoplacista. En segundo lugar, desde el ámbito gubernamental se está extendiendo un nuevo discurso y prácticas relativas al papel del Estado en las economías, diferente al keynesiano clásico, orientado hacia un Estado dinamizador (Bernier, 2015) y promotor de innovación pública. La agenda de la Comisión Europea recoge esta nueva visión del rol gubernamental en documentos como *Powering European public sector innovation* (Bason et al, 2013).

En este marco de crisis y de cuestionamiento del paradigma global de desarrollo se ha puesto en valor un tercer sector institucional de las economías, situado entre el Estado y el Sector privado lucrativo, denominado Economía Social, que integra las iniciativas económicas privadas controladas desde y beneficiando explícitamente a la propia comunidad y sus grupos sociales. No se trata de un nuevo sector, pues tanto cooperativas como asociaciones hunden sus raíces históricas en el siglo XIX. Pero es en la actualidad cuando su potencial se ha tornado más evidente. En efecto, este tercer sector cumple funciones macroeconómicas y microeconómicas correctoras de diferentes desequilibrios y problemas sustantivos, de índole económica y social, que han sido ampliamente estudiados por la literatura científica (Defourny y Monzón, 1992; Tomás-Carpi, 1997; Stiglitz, 2009; Chaves y Monzón, 2012). Por ello, aumentar el espacio de este sector de la Economía Social en las economías, coadyuvaría a alcanzar un desarrollo más equilibrado económica y socialmente, como están defendiendo economistas e intelectuales de prestigio mundial como el Premio Nobel Stiglitz (2009), Mintzberg (2015) y Castells (2017), e instituciones internacionales como Naciones Unidas y las Instituciones Europeas. Defienden un cambio de paradigma hacia una *'better balanced economy'*, caracterizada por una participación adecuada de los tres sectores económicos, el público, el privado capitalista y el de la economía social. En otras palabras, la propuesta política es el aumento del espacio sistémico de este sector de la Economía Social, en un proceso concebible como *'Comunitarización'*, en analogía a la Nacionalización caracterizada por una mayor presencia del Estado en las economías, y la Privatización, por más Empresas privadas tradicionales y mercado.

En este contexto de crisis económica, de deslegitimación del modelo económico imperante y de revalorización de la economía social también ha emergido una pluralidad de términos, nociones y paradigmas, como son las empresas sociales, la economía solidaria, la economía colaborativa, la economía circular, el cuarto sector, la innovación social y la responsabilidad social de las empresas. Estos términos han surgido cuestionando el modelo económico hegemónico basado en la empresa lucrativa tradicional e incorporan una carga propositiva que sitúa la dimensión social y ambiental en una posición central en la economía.

En la actualidad se carece de estudios que aborden desde una perspectiva comparativa el conjunto de esta nueva ola de nociones, sus similitudes y diferencias entre sí y con el ya consolidado concepto de economía social.

El objeto del presente artículo es analizar estas nociones emergentes. En primer lugar y como punto de partida se explica el concepto de economía social. A continuación, se explica el proceso de emergencia de estos neoconceptos. A tal efecto, utilizaremos el marco analítico desarrollado por Kuhn en su Estructura de las revoluciones científicas, así como indagaremos sobre otros factores explicativos ligados a la sociología de las ciencias sociales para responder al interrogante de esta proliferación terminológica. El artículo propone la existencia de dos grandes olas de aparición de conceptos y teorías en la historia reciente, coetáneas a dos grandes crisis socioeconómicas, una, a finales de los setenta y principios de los ochenta, cuando emergen los conceptos de economía social y *nonprofit* sector, y una segunda ola, durante la crisis actual. En segundo lugar, se analiza cada una de las nociones emergentes. Se identifica su contenido más aceptado por la literatura científica, citando los principales autores de referencia, se identifica los principales documentos oficiales de las instituciones europeas al objeto de contrastar el grado de institucionalización de estos conceptos y finalmente se estudia el grado de notoriedad alcanzado por cada una de estas nociones, tanto académica como políticamente. Por último, se ofrece un marco de análisis para la comparación de estas nociones en relación al concepto de economía social al objeto de constatar sus diferencias y similitudes. Para ello nos beneficiamos del estudio que hemos dirigido y elaborado para el Comité Económico y Social Europeo (Monzón y Chaves, 2017).

2. Economía Social: conceptualización, institucionalización y cuantificación en Europa

La economía social conforma un espacio de la realidad económica integrado por formas organizativas privadas creadas por las personas para dar respuesta a sus propias demandas sociales, a sus problemas sustantivos y a sus aspiraciones sociales. Su carácter social y privado las sitúa en una lógica económica y decisional bien diferenciada de la de las empresas privadas tradicionales, basadas en la lógica del capital.

La pluralidad de formas de entidades y empresas en que ha cristalizado la economía social ha sido una constante histórica. Esta realidad multiforme encuentra en los tipos de necesidades a cubrir y en los problemas económicos a solucionar su razón de ser. En otras palabras, las formas de economía social constituyen respuestas de la sociedad civil organizada a las demandas y problemas que no han encontrado respuestas satisfactorias ni por parte del Estado y las administraciones públicas ni por parte del sector empresarial tradicional. En efecto, en sus inicios surgieron el cooperativismo obrero de producción, las sociedades de socorros mutuos y el cooperativismo de consumo en respuesta a las demandas de la emergente clase proletaria. Más tarde las formas de asociacionismo agrario, como las cooperativas agrarias de suministro, comercialización y explotación en común, así como las cajas rurales nacieron para dar respuesta a los problemas estructuras del mundo rural y agrario. Más reciente-

mente han aparecido nuevas formas, como las cooperativas de integración social y las empresas de inserción para atender a segmentos de población vulnerables, o las asociaciones musicales y culturales para satisfacer demandas de servicios socioculturales de colectivos y poblaciones. La Tabla 1 presenta una guía de correspondencia entre las demandas y problemas sustantivos de colectivos sociales y las formas organizativas de economía social utilizadas por estos mismos grupos de personas.

Tabla 1. Formas de entidades de economía social según agente económico que las impulsa

Agente económico	Necesidades y problemas económicos	Formas de economía social
Trabajadores	<ul style="list-style-type: none"> - Problemas laborales - Cultura autogestionaria y alternativa 	<ul style="list-style-type: none"> - Cooperativa de trabajo asociado, de enseñanza - Sociedad laboral - Empresa de inserción - Centro especial de empleo
Ciudadanos – consumidores usuarios	<ul style="list-style-type: none"> - Demandas de bienes y servicios para el consumo: vivienda, cultura, salud, educación, servicios sociales, deportivos, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> - Asociaciones - Fundaciones - Cooperativas de Consumidores - Cooperativas de vivienda - Cooperativas de iniciativa social - Cooperativas educacionales
Profesionales, autónomos y pequeños propietarios	<ul style="list-style-type: none"> - Obtención de servicios diversos de suministros, de comercialización o explotación en común 	<ul style="list-style-type: none"> - Cooperativa agraria - Cooperativa de explotación de la tierra - Cooperativa de transporte - Cooperativa sanitaria - Cooperativa de profesionales - Cooperativa de comerciantes - SAT Sociedad agraria de transformación - Sociedad civil de regantes
Ciudadanos, profesionales, autónomos y pymes	<ul style="list-style-type: none"> - Acceso al crédito 	<ul style="list-style-type: none"> - Cooperativas de crédito y ahorro - Cajas de Ahorro, fundaciones financieras
	<ul style="list-style-type: none"> - Cobertura de riesgos personales y materiales 	<ul style="list-style-type: none"> - Cooperativas de seguros - Mutualidades de prevision social - Mutuas
Organizaciones de la economía social	<ul style="list-style-type: none"> - Promoción económica y social de las entidades de economía social de base: desarrollo económico empresarial 	<ul style="list-style-type: none"> - Coop. de 2º grado, Cooperativas integrales - Agencias de desarrollo cooperativo / asociativo - Federaciones / Plataformas de cooperativas, asociaciones y fundaciones

La economía social se halla directamente condicionada por las trayectorias históricas, sociales, políticas, culturales y económicas de cada país (Defourny y Pestoff, 2008; Vidal, 2010). Desde la perspectiva terminológica, ese espacio 'situado entre la economía pública y la economía capitalista' que es la economía social, ha sido concebido y denominado de múltiples formas en cada país. Pero también, desde la perspectiva material, su estructura, nivel de desarrollo y funcionalidad en el sistema social y económico de cada país han sido diferentes. Asimismo, la utilidad de la economía social –en sus diversas locuciones y concepciones- para con los discursos y proyectos políticos de los gobiernos, ha sido otro factor explicativo. En esta línea, siguiendo a Pestoff y Stryjan (2008), las economías sociales presentan varios patrones en Europa: en países nórdicos como Suecia y Dinamarca, el movimiento cooperativo estuvo estrechamente vinculado al desarrollo de la ciudadanía, la participación social, el compromiso cívico y el fomento de la igualdad y la democracia. Otros países, como el Reino Unido e Irlanda, se han caracterizado por una tradición filantrópica, destacando las *charities* y el sector comunitario. Otras tradiciones históricas han estado basadas en el principio de “subsidiariedad” de la acción pública, especialmente con respecto a las iniciativas relacionadas con la Iglesia, en países como Alemania, Bélgica, Irlanda y los Países Bajos.

El concepto de economía social

Uno de los mayores retos ha sido articular un concepto que integrara a todo este espacio en un conjunto coherente científicamente y que fuera aceptado políticamente por todo este sector social. Siguiendo a Monzón y Chaves (2012), el reto encontró sus primeras respuestas a finales de los años setenta, cuando los movimientos asociativos, mutualistas y cooperativos de Francia integrados en una plataforma unitaria denominada CNLAMCA publicaron en junio de 1980 su *Carta de la Economía Social*. En ella se definió la economía social como “el conjunto de entidades no pertenecientes al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticos e igualdad de derechos y deberes de los socios, practican un régimen especial de propiedad y distribución de las ganancias, empleando los excedentes de ejercicio para el crecimiento de la entidad y la mejora de los servicios a los socios y a la sociedad” (Monzón, 1987). Pocos años más tarde, en 1990, el Consejo Valón de la economía social de Bélgica establecía una caracterización similar de la economía social, la cual integraría a las entidades basadas en los siguientes Principios:

- Objetivos de dar servicio a los socios y a la colectividad antes que un fin de lucro,
- Gestión democrática
- Distribución de los beneficios y excedentes de acuerdo a criterios que priman a las personas y al factor trabajo antes que al capital
- Autonomía de gestión respecto del sector público y del sector privado tradicional.

Más recientemente, las entidades representativas de los movimientos de la economía social a nivel europeo (CEP-CMAF, primero, y Social Economy Europe, en la actualidad) han desarrollado las señas

distintivas de la economía social hasta aprobar la *Carta de principios de la economía social* de Social Economy Europe¹, que establece los siguientes principios:

- Primacía de las personas y del objetivo social sobre el capital; Combinación de los intereses de los miembros/usuarios con el interés general;
- Control democrático por los miembros (no afecta a las fundaciones puesto que no tienen miembros);
- La mayoría de los excedentes se utilizan en pro de objetivos de desarrollo sostenible, servicios de interés para los miembros o el interés general;
- Adhesión voluntaria y abierta;
- Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y de responsabilidad;
- Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos.

Deben de ser destacados los tres primeros, análogos a la 'carta' del CNLAMCA, los cuales hacen referencia a los objetivos de la entidad, al criterio decisorio y al criterio distributivo.

Desde la perspectiva científica se ha establecido una definición operativa, coherente y armonizada a nivel internacional, apta para ser utilizada en el marco jurídico y en los sistemas estadísticos de contabilidad nacional. Esta definición integra, por un lado, los principios históricos y los valores específicos de la economía social y en particular con la citada Carta del CEP-CMAF, lo que la hace acreedora del consenso político, y por otro lado, identifica los elementos estructurales caracterizados del comportamiento de los actores de la economía social, sin atender a criterios jurídicos y administrativos pero sí susceptibles de ser aplicados en el marco de la metodología estadística del sistema de contabilidad nacional vigente, lo que la hace acreedora de un amplio consenso académico.

La definición es la siguiente:

«Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes, así como la toma de decisiones no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos.

La economía social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian»².

1.- *Declaration finale commune des organisations européennes de l'Économie Sociale, CEP-CMAF, 20.6.2002.*

2.- Esta definición ya fue publicada en los informes de CIRIEC (Monzón y Chaves, 2008 y 2012) para el Comité Económico y Social Europeo. Se basa en los criterios establecidos por el Manual de la Comisión Europea para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social y por Barea (1991), Barea y Monzón (2006) y Chaves y Monzón (2000). Se inscribe en la tradición conceptual formulada en la literatura económica, con autores como Desroche (1983), Defourny y Monzón (1992), Vienney (1980) y Demoustier (2005 y 2006).

De acuerdo con esta definición los rasgos identitarios de estas entidades son los siguientes:

1. Son entidades privadas;
2. Están organizadas formalmente, o sea, tienen personalidad jurídica propia;
3. Gozan de autonomía de decisión;
4. Sus socios tienen libertad de adhesión, o sea, que no son de afiliación obligatoria;
5. La eventual distribución de beneficios o excedentes entre los socios usuarios, si se produce, no es en proporción al capital o a las cotizaciones aportadas por los mismos, sino de acuerdo con la actividad que estos realizan con la entidad;
6. Ejercen una actividad económica en sí misma considerada para satisfacer necesidades de personas, hogares o familias. Trabajan con capital y otros recursos no monetarios, no para el capital;
7. Son organizaciones con decisión democrática.

Es evidente que no se trata de una definición jurídica sino estructural, ni que se circunscriba exclusivamente a sus formas clásicas, como son las cooperativas, mutuas, asociaciones y fundaciones. Antes bien, incluye a diversas formas jurídicas, nuevas y emergentes, como realidad amplia, dinámica y en constante cambio que es la economía social como tercer sector.

Su núcleo identitario común es, pues, el de ser entidades microeconómicas de carácter libre y voluntario, con procesos de decisión democrática, creadas desde la sociedad civil para satisfacer y resolver necesidades de individuos, hogares o familias y no para retribuir o dar cobertura a inversores o empresas capitalistas.

La economía social integra dos grandes subsectores: a) el subsector de mercado o empresarial y b) el subsector de productores no de mercado. El primer subsector estaría integrado fundamentalmente por cooperativas, mutualidades y otras empresas sociales que obtienen sus recursos fundamentalmente de la venta de bienes y servicios en el mercado mientras el segundo subsector estaría integrado fundamentalmente por las instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares y lo que en otras tradiciones científicas se ha denominado el *nonprofit sector* (tercer sector no lucrativo).

Una característica muy importante de las organizaciones de la economía social, muy enraizada en su historia, es su carácter democrático. El criterio democrático se considera esencial para considerar a una empresa parte de la economía social, puesto que la *utilidad social* de estas empresas se basa en su propósito social y en los valores democráticos y participativos que aportan a la gestión de la empresa.

Desde una perspectiva microeconómica, la caracterización de las formas organizativas se realiza atendiendo a tres criterios: el objetivo de la organización, el modo de decisión y el modo de distribución de los beneficios y excedentes que genera esta entidad. Estos criterios deben de aparecer en cualquiera de las proposiciones conceptuales de Tercer Sector, Empresas sociales y otras. Para

el caso de la economía social, la definición citada ofrece una respuesta microeconómica a estos tres criterios caracterizadores: son empresas cuya finalidad es dar servicio a los socios y/o a la colectividad, su proceso decisional asegura la participación equilibrada de socios y otros agentes interesados en el objeto de la entidad sin que en ningún caso prevalezca el interés del inversor capitalista, y finalmente su modo de distribución de beneficios y excedentes, si los hay, prioriza a las personas y al factor trabajo frente al capital.

Estos tres microfundamentos de las entidades de la economía social determinan unos roles propios en el sistema económico, bien diferentes a los de las empresas capitalistas, que les hacen acreedores de valores añadidos e impactos sociales y económicos específicos (Chaves y Monzón, 2012).

Institucionalización del concepto

El concepto de economía social no se ha recludo al ámbito académico ni es únicamente una práctica social, al contrario, se ha institucionalizado en el corpus jurídico de diferentes países, muchos de ellos europeos. España ha sido el primer país en aprobar una Ley de economía social en Europa (Ley 3/2011 de economía social).

Los artículos 2 y 5 de esta Ley establecen el concepto y denominación de la economía social, así como las entidades que la integran. Establece que la economía social es el Conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los principios recogidos en el artículo 4, persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos. Primacía de las personas y/o del fin social sobre el capital; Funcionamiento democrático; Toma de decisiones en función del resultado social y no de la rentabilidad; Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función ya sea del trabajo aportado por el socio, o ya sea del fin social objeto de la entidad; promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local.

Esta definición se inscribe bien en las tradiciones científica y de los movimientos europeos de la economía social, con la salvedad de concebir a la economía social como 'actividades' en lugar de como 'entidades' (tal y como puntualiza también Fajardo, 2018), si bien el artículo 5 precisa que se trata de entidades de economía social y las identifica con las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones con actividad económica, las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores, las sociedades agrarias de transformación, las entidades singulares, así como otras formas jurídicas que respondan a los principios de la economía social y sean así reconocidas en el Catálogo de entidades de la economía social.

En otros países y regiones de la Unión Europea también se han aprobado en los últimos años leyes y estatutos similares de economía social, análogos al español, que revelan el reciente proceso no sólo de reconocimiento sino de institucionalización de este sector socioeconómico. La Tabla 2 sintetiza este panorama jurídico, así como los proyectos en marcha.

Tabla 2. Regulación de la Economía Social en los países de la Unión Europea (2011-2016)

País	Tipo de norma	Nombre de la Ley
España	Ley	Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social Ley regional de economía social (Galicia) Proyecto de ley regional de economía social (Aragón)
Francia	Ley	Ley 856/2014, Nacional de Economía Social y Solidaria Acreditación ESUS, empresa solidaria de utilidad social
Grecia	Ley	Ley 4430/2016 de Economía Social y Solidaria (anterior Ley sobre Economía Social y Empresas Sociales, 2011)
Portugal	Ley	Ley 30/2013 de Bases de la Economía social
Rumanía	Ley	Ley 219/2015, de Economía Social
Bélgica	Ley	Leyes regionales de Economía Social en Valonia, R.Flamenca y Bruselas
Polonia	Proyecto L.	Proyecto de Ley nacional sobre Economía Social
Bulgaria	Proyecto L.	Proyecto de Ley nacional sobre Economía Social

FUENTE: Elaboración propia en base a Monzón y Chaves (2017).

Además de la regulación de carácter nacional, las instituciones europeas han introducido elementos de institucionalización jurídica del concepto de economía social. En efecto, un referente de primer orden es el Informe Toia, aprobado por el Parlamento Europeo en 2009, el cual establece que “La economía social integra a cooperativas, mutualidades, fundaciones y otras empresas y organizaciones que comparten las características identitarias de la economía social”. También las Directivas 2014/23/UE del Parlamento Europeo y 2014/24/UE del Consejo, 26.2.2014 sobre Contratación Pública reconocen las entidades de la economía social, aunque sin mencionarlas explícitamente con ese nombre. Por su parte, el Consejo de Europa, en sus Conclusiones sobre La promoción de la economía social como un agente clave del desarrollo económico y social en Europa, de 7.12.2015, establece que “Las empresas de economía social corresponden a un universo de organizaciones basadas en la primacía de las personas sobre el capital e incluye a formas organizativas como las cooperativas, mutualidades, fundaciones y asociaciones así como nuevas formas de empresas sociales y deben de ser consideradas como vehículos de cohesión social y económica en Europa en tanto ayudan a construir una economía de mercado social, plural y resiliente”.

Dimensiones cuantitativas de la economía social europea

La delimitación conceptual de la economía social ha permitido su perimetrización y con ella, su aprehensión estadística. Desde el año 2000, por encargo de la Comisión Europea, primero, y del Comité Económico y Social Europeo, CIRIEC viene elaborando estudios internacionales sobre la economía social en el Viejo Continente (véase CIRIEC, 2000, 2008, 2012, 2017).

El estudio más reciente, publicado en 2017, revela que en Europa la economía social empleaba en el año 2015 a más de 13.6 millones de personas remuneradas, lo que equivale al 6.3% de la población ocupada de la UE. Datos más desagregados para una selección de países, para las dos grandes 'familias' de la economía social (cooperativas, mutuas y otros, por un lado, y asociaciones, fundaciones y otros, por otro) y para tres momentos históricos se ofrecen en las tablas siguientes.

Tabla 3. Evolución del empleo remunerado en la economía social en Europa

País	EMPLEOS REMUNERADOS EN LA ECONOMÍA SOCIAL		
	2002/2003	2009/2010	2014/2015
República Checa	165.221	160.086	162.921
Estonia	23.250	37.850	38.036
Finlandia	175.397	187.200	182.105
Francia	1.985.150	2.318.544	2.372.812
Alemania	2.031.837	2.458.584	2.635.980
Grecia	69.834	117.123	117.516
Hungría	75.669	178.210	234.747
Italia	1.336.413	2.228.010	1.923.745
Países Bajos	772.110	856.054	798.778
Portugal	210.950	251.098	215.963
España	872.214	1.243.153	1.358.401
Reino Unido	1.711.276	1.633.000	1.694.710
TOTAL EU-28	11.142.883	14.137.218	13.621.535

FUENTE: CIRIEC/CESE (2017).

Tabla 4. Empleo remunerado en la economía social y total empleo remunerado. Unión Europea (2014-2015)

País	Empleos en Coop., Mutuas y similares	Empleos en Aso- ciaciones, Funda- ciones y otros	Total empleos en economía social (ES)	% ES s/ total empleo remunerado*
Rep. Checa	55.678	107.243	162.921	3,3%
Estonia	10.036	28.000	38.036	6,2%
Finlandia	100.105	82.000	182.105	7,7%
Francia	445.255	1.927.557	2.372.812	9,1%
Alemania	962.119	1.673.861	2.635.980	6,7%
Grecia	16.516	101.000	117.516	3,3%
Hungría	92.630	142.117	234.747	5,6%
Italia	1.288.134	635.611	1.923.745	8,8%
Países Bajos	129.657	669.121	798.778	9,8%
Portugal	29.212	186.751	215.963	5,0%
España	530.360	828.041	1.358.401	7,7%
Reino Unido	288.710	1 406 000	1.694.710	5,6%
TOTAL EU-28	4.605.795	9.015.740	13.621.535	6,3%

FUENTE: CIRIEC/EESC (2017). * Empleo remunerado, entre 15 y 65 años de edad, Eurostat, 2015.

La economía social europea moviliza una fuerza de trabajo superior a 19.1 millones de personas, si se computan además del empleo remunerado a los voluntarios equivalentes a tiempo completo. Integra una fuerza social de más de 232 millones de miembros de cooperativas, mutualidades y entidades similares y un tejido empresarial y organizativo formado por más de 2.8 millones de entidades y empresas (Monzón y Chaves, 2017).

3. Paradigmas, revoluciones científicas y las dos grandes olas de conceptos próximos al de la economía social

3.1. Los paradigmas y el lenguaje científico en el avance del conocimiento científico

Cómo avanza el conocimiento científico ha sido uno de los temas recurrentes abordados por los filósofos de la ciencia. El racionalismo crítico de Popper, por un lado, entendía que la ciencia avanza en un proceso acumulativo de conocimiento, en un contexto de revolución científica permanente donde los investigadores cuestionan continuamente los postulados y resultados de la ciencia existente. Desde esta visión, difícilmente puede emerger una cosmovisión científica dominante y duradera, pues rápidamente sería desafiada y superada por nuevas.

La perspectiva de Kuhn (1962) sobre el avance de la ciencia, expuesta en su conocida obra 'La estructura de las revoluciones científicas', presenta un mayor potencial heurístico. Entiende que, tras una fase pre-científica, donde múltiples paradigmas rivales emergentes compiten, uno de ellos finalmente se alza en el dominante y accede a la posición de *mainstream* (corriente principal) en su ámbito científico. A la segunda fase, de estabilidad científica con un paradigma dominante, la denominó ciencia normal. Durante el periodo de ciencia normal, los investigadores trabajan por mejorar el paradigma de la ciencia *mainstream* y por contrastar empíricamente sus teorías acumulando de este modo conocimiento científico. Pero con el tiempo surgen problemas y datos empíricos que desafían y cuestionan el paradigma dominante. Si nuevos paradigmas rivales logran ser superiores al paradigma imperante para dar respuesta a estos problemas y datos, se producirá un cambio de paradigma o, como lo denominó Kuhn, una revolución científica. El nuevo paradigma dominante conservará posiblemente elementos del anterior, pero por lo general edificará sus propias teorías, normas y problemas científicos.

En este proceso de avance de la ciencia no es irrelevante el lenguaje y los conceptos utilizados. Éstos conforman filtros de lo simbólico que permiten aprehender la realidad, destacando partes de ella e ignorando otras. El lenguaje utilizado constituye un elemento básico de las construcciones científicas y de conformación de imaginarios sociales. No es neutral ni intelectual ni políticamente. En el desarrollo de la ciencia, así como en la conformación de las creencias sociopolíticas, el lenguaje se ha utilizado como ariete, como arma de paradigmas científicos enfrentados y como arma de *think tanks*. Ahora bien, tanto la elección de los elementos de esta realidad social, como las construcciones teóricas que de ella se derivan, evidencian la existencia de juicios de valor en el proceso científico y un componente ideológico, como bien señalara Hutchison (1971). En este sentido los diferentes términos y conceptos desarrollados incorporan un sustrato de creaciones intelectuales ligadas a proyectos políticos, en absoluto neutrales, que no son siempre comprendidos y conscientemente utilizados por el mundo académico. No en vano, las construcciones intelectuales, así como los proyectos políticos

de modelos de sociedad disponen de su propio lenguaje y marco conceptual. Esto es especialmente evidente en las ciencias sociales.

Partiendo de este marco teórico, en este trabajo planteamos la hipótesis consistente en que en ciencias sociales los cambios de paradigma o procesos de revolución científica se producen de modo coetáneo a las grandes transformaciones socioeconómicas, a las grandes crisis. Y estos cambios de paradigma van acompañados a su vez de un nuevo lenguaje y conceptos que dan cobertura a las nuevas cosmovisiones de los paradigmas emergentes. Así lo fue en los años treinta, con la gran crisis económica, durante la cual emergió y se hizo dominante el paradigma científico keynesiano y a finales de los setenta, con la crisis del petróleo y la implantación del paradigma científico económico neoliberal.

3.2. Las dos grandes olas de neoconceptos

La Economía Social y sus conceptos afines presentan tres sentidos. En primer lugar, conforman realidades socioeconómicas en sí mismas, independiente de que sean aprehendidas por el mundo académico. En segundo lugar, son construcciones intelectuales elaboradas para analizar y aprehender tales realidades socioeconómicas (Chaves, 1999). Aquí es donde entran en juego los diferentes paradigmas y cosmovisiones científicas. Finalmente, son también proyectos e imaginarios sociopolíticos, referentes de los movimientos sociales y políticos.

El ámbito de la economía social, o de esa economía “situada entre la economía pública y la economía capitalista” (Defourny y Monzón, 1992), constituye un objeto de estudio que ha tenido una creciente atención científica desde los años setenta y desde múltiples disciplinas de las ciencias sociales, desde la economía y el derecho a la sociología, la psicología y la ciencia política. Ha dado luz a una pluralidad de nociones, locuciones y teorías, a menudo complementarias, pero también rivales³.

Desde una perspectiva histórica, pueden identificarse varios periodos de eclosión de nociones y teorías ligadas a la economía social. Sin remontarnos a épocas remotas, como el siglo XIX, cuando aparece la economía social y se extiende el modo de producción capitalista (Monzón, 1987, 2006), y circunscribiéndonos a la época más reciente, es posible identificar dos periodos de revolución científica en el ámbito de la economía social/tercer sector, que denominaremos ‘olas conceptuales’ y, entre medias, un periodo de ciencia normal donde han coexistido dos paradigmas, el de la economía social y el del ‘*nonprofit*’. La primera ola de conceptos se produjo *pari passu* a la crisis del petróleo, mientras la segunda ola de neoconceptos ha acaecido durante la actual crisis económica.

Otros factores. La multiplicación de locuciones y nociones puede obedecer, como se ha indicado más arriba, al lógico avance de la investigación y del conocimiento, el cual genera nuevos conceptos e ideas potencialmente superiores a los existentes. No obstante, no siempre obedece a esta lógica.

3.- Es difícil precisar, siguiendo el esquema de Kuhn, si en este ámbito científico nos encontramos en la fase pre-científica, donde aún pugnan todos los paradigmas por imponerse o si ya se ha pasado a una fase de ciencia normal y nos encontramos en una fase de revolución científica. Adoptamos aquí el segundo enfoque.

Factores exógenos a la ciencia y factores ligados a la sociología del científico presentan otro potencial explicativo. La inflación de términos puede responder a una lógica del científico ligada a la presión por la diferenciación, como, por un lado, la presión a la que están sometidos los investigadores para que su trabajo sea original e incluso disruptivo. En este contexto, la creación de nuevo vocabulario incluso para conceptos ya existentes puede ser una opción viable. Otro factor, ligado al anterior, es el desconocimiento del bagaje teórico y conceptual ya existente por parte de nuevas generaciones de investigadores, que pasan así a re-descubrir el objeto de estudio. Este factor cuestionaría el carácter dominante del paradigma supuestamente imperante. Otra razón puede encontrarse en la necesidad de adoptar nuevas denominaciones si los investigadores desean ver publicados sus trabajos en revistas de impacto posicionadas o sus proyectos financiados. Finalmente se encuentran los sesgos políticos e incluso los sesgos personalistas que buscan deliberadamente la diferenciación, edificando artificialmente 'rincones teóricos' a los investigadores, con escasos vasos comunicantes con los otros ámbitos teórico-conceptuales. Este fenómeno inflacionario de las locuciones y de los conceptos se torna más complejo aun cuando no sólo emerge de la lógica del mundo académico sino que es la propia realidad material (el objeto de estudio) y los poderes públicos los que también proponen definiciones y se posicionan políticamente a favor de unas u otras propuestas⁴, lo que confirmaría el carácter social y políticamente condicionado de las construcciones conceptuales y teóricas. La Comisión Europea, por ejemplo, se ha posicionado en favor de adoptar la locución economía colaborativa frente a la de *sharing economy*. De ello cabe inferir que la multiplicación de términos y nociones, como los analizados en este trabajo, puede obedecer también a un posicionamiento político, no sólo a razones científicas y socioeconómicas.

Esta última idea no es nueva. En efecto, autores como Stryjan & Wijkström (1996), Pestoff (2004) y Pestoff & Stryjan (2008), ya han analizado cómo la terminología (los labels) para referirse a este Tercer Sector / Economía Social, así como su concepción han cambiado en el tiempo en Suecia, dependiendo de los discursos políticos, tanto de los partidos y poderes públicos como del propio sector. Según ellos, este Tercer Sector habría pasado de ser concebido como un sector independiente pero innovador y complementario al Estado de bienestar en materia de generación de servicios de bienestar hasta la década de los ochenta a desempeñar una posición ambigua entre potencial aliado y rival implícito del Estado benefactor. Sus etiquetas (locuciones) han variado también dependiendo de su oportunidad para mejorar su legitimidad, para acceder a recursos y del contexto político. Así, en este país escandinavo, su entrada en la Unión Europea determinó la extensión y aceptación del término 'economía social', a la sazón institucionalizado en las instituciones europeas. También el modo de concebir la economía social ha cambiado políticamente, desde una concepción amplia y general de la economía social, el gobierno fue reduciendo gradualmente su ámbito hasta circunscribirlo al de los problemas de integración de personas en el mercado laboral.

4.- Esta idea de la funcionalidad del lenguaje y de los conceptos fue genialmente ilustrada por Orwell en su obra 1984. El protagonista trabaja en el Ministerio de la Información y en la implantación de la 'neolengua' que coadyuvara a la consolidación del nuevo régimen.

3.3. La primera ola conceptual: la economía social y el nonprofit emergen en los setenta

Durante los años 70, al calor de la crisis general del sistema económico, también llamada crisis del petróleo y del fordismo, emergen, cobran fuerza dos grandes concepciones del tercer sector, por un lado, la ya abordada en un apartado precedente concepción de la Economía Social, de tradición francófona-latina, y por otro la concepción anglosajona (con epicentro estadounidense) de las entidades del Sector No Lucrativo (*Nonprofit Organizations*).

Desde el enfoque Nonprofit, los cinco criterios de definición estructural-operativa quedaron como sigue (Salamon et al, 1999):

1. *Son organizaciones*, es decir, tienen una estructura institucional y presencia.
2. *Privadas*, institucionalmente separadas del gobierno y no dependientes de él.
3. *Autogobernadas*.
4. *No distribución de beneficios (non-distribution constraint)*. Pueden obtener beneficios pero éstos deben ser reinvertidos en la misión principal de la organización y no distribuidos a los propietarios, los miembros fundadores u órganos de gobierno de la organización.
5. *Con participación voluntaria*, en el doble sentido de afiliación voluntaria y no obligatoria y en el de contar con personal voluntario.

Ambos enfoques van a rivalizar por delimitar y teorizar sobre ese espacio socioeconómico situado entre la Economía Pública y la Economía Capitalista, integrado por formas de organización, producción y distribución diferentes. Si bien no son conceptos nuevos, pues el término economía social ya se utilizó en el siglo XIX, es durante este periodo de crisis cuando se afianzan. Especialmente significativo resulta el hecho de que el concepto de economía social haya anidado en los movimientos sociales de cooperativas, mutualidades y asociaciones francesas, articulados, como se indicó más arriba, en el CNLAMCA, quien acuñó en 1980 una primera definición de este Tercer Sector/Economía Social, la cual sería institucionalizada un año más tarde por el gobierno socialista de Mitterrand. Pero también se publicaron las obras seminales de Vienney (1980, 1991) y Defourny y Monzón (1992) sobre 'concepto y campo de la economía social'. Desde la tradición del Nonprofit destacan los trabajos seminales de Weisbrod (1975) y Hansmann (1980), coetáneos de los anteriores. Simultáneamente a la consolidación de ambos paradigmas surgen también durante este periodo otras locuciones: nos referimos a las nociones de Sector Cooperativo, Economía alternativa, Sector autogestionario, Economía popular y solidaria, Empresas de participación, próximos a la concepción de economía social, y por otro lado las locuciones de Sector filantrópico, Sector voluntario, Sector caritativo, Sector de ONG, Tercer sector, Sector independiente, Sector exento de impuestos (Chaves y Sajardo, 1997), adscribibles a la segunda concepción, del *Nonprofit*.

Similitudes y diferencias. Si bien ambas concepciones presentan una amplia zona de intersección en el plano material, que autores como Barea y Monzón (2006) identifican con el ámbito de *No Mercado de la Economía Social* y denominan Sector de Instituciones Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares (ISFLSH), hay significativas diferencias entre ambas, no sólo de definición del campo sino de significación sistémica de lo que representa uno y otro concepto. El primer elemento diferenciador radica en la propia concepción del ámbito objeto de referencia. Para la economía social, ese ámbito se sitúa entre la economía pública y la economía capitalista, es decir, identifica como los otros dos polos institucionales, al sector público y al sector privado tradicional de carácter capitalista. No considera como ámbito delimitador al mercado o a lo no monetario, por lo que esta perspectiva es más amplia: integrará una parte de economía social de mercado y otra de no mercado, una parte monetaria y otra basada en recursos mixtos o principalmente no monetarios. La concepción del nonprofit y nociones próximas entiende su ámbito como situado 'entre el estado y el mercado' (Salamon et al, 1999). Es decir, no considera a organizaciones y empresas privadas que puedan operar en el mercado, aunque sea con una lógica distinta a las formas empresariales capitalistas. Nada dice de otras formas de decisión, democráticas, ni de otras formas de distribución basadas en otros criterios distintos a los de la participación en el capital. He aquí la razón genérica de la exclusión de las cooperativas y mutuas de esta concepción del tercer sector. Su criterio definitorio estructural basado en el Principio de No Distribución de Beneficios, entendido en el sentido de que «nadie tiene derecho a apropiarse de los beneficios o plusvalías de la organización» (Weisbrod, 1988: 14) sanciona definitivamente esta cosmovisión del tercer sector.

En síntesis, como ya se indicó en Monzón y Chaves (2012, 2017) las principales diferencias entre los conceptos de economía social y de *non-profit organizations* residen en la aplicación del criterio de no lucratividad por parte del segundo y de los criterios democrático y de servicio a las personas en el enfoque de economía social. Sus consecuencias son el considerar a las cooperativas y las fundaciones, respectivamente, como las formas organizativas representativas de ambos y al rol de la economía social / tercer sector en el sistema económico.

Finalmente, pero no por ello menos importante, ambas concepciones no han sido impermeables a nuevos desarrollos teóricos y a cuestionamientos recurrentes. Por ejemplo, en un primer momento, el ámbito de la economía social integraba únicamente organizaciones democráticas, excluyendo las fundaciones, por definición organizaciones no democráticas –pero tampoco de carácter capitalista-. La definición fue variando para permitir su inclusión como agente estructural del campo. Por otra parte, diferentes sectores sociales e intelectuales, además de las locuciones ya indicadas más arriba, fueron desarrollando un discurso dicotómico de '*Nueva economía social*' frente a '*Economía social institucionalizada*', destacando el carácter más innovador y transformador de aquella frente a la segunda, a la que consideraban madura y vulnerable a procesos de isomorfismo organizacional en el sentido de Dimaggio y Powell (1983). Es en esta '*nueva economía social*' en la que van a echar raíces algunos de los neoconceptos de la siguiente '*ola*'. Pero este proceso no es más que la consecuencia lógica de la propia evolución de una realidad social y económica viva y en transformación, como indicaba Vienney (1991).

4. Las nociones emergentes de la ‘segunda ola’: innovación social, economía colaborativa, economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, empresa social y economía solidaria

Desde principios del siglo XXI y sobre todo desde la crisis de 2008, ha emergido una nueva generación de nociones que se han relacionado de algún modo con la economía social o con el cambio del paradigma económico global. Sin ánimo de exhaustividad, la lista de neoconceptos es la siguiente: Innovación social, Responsabilidad social empresarial, Ciudadanía corporativa, Cuarto sector, Empresas B, Economía del bien común, Economía colaborativa, Economía circular, Empresa social, Empresariado social, Economía solidaria, Economía social y solidaria y finalmente Prácticas económicas alternativas.

El objeto del presente apartado es abordar cada una de estas nuevas nociones, relacionarlas con conceptos próximos, analizar su contenido en el marco de la literatura científica y constatar su grado de institucionalización. En el siguiente apartado se realizará un análisis comparativo de su contenido y de su notoriedad social y académica alcanzado hasta la fecha. Ambos apartados son deudores de un reciente trabajo realizado para el Comité Económico y Social Europeo (Monzón y Chaves, 2017).

4.1. Innovación social

Si bien la innovación social no es un concepto novedoso, ha arraigado en el ámbito científico y en el discurso político europeo, en particular en los programas marco de investigación y desarrollo de la Unión Europea desde finales de la década pasada. El cuestionamiento del tradicional sesgo de visión de la innovación exclusivamente hacia la innovación tecnológica, obviando su dimensión social explica en gran medida el éxito de este nuevo concepto. Asimismo, reivindicaciones por parte del mundo académico, como la Carta Abierta dirigida a la Comisión Europea en octubre de 2010 por parte de más de 400 investigadores de diversos países de la Unión, coadyuvaron a una mayor atención académica y política hacia la innovación social, así como hacia la economía social y las empresas sociales.

El gran reto teórico, recurrente en todos los neoconceptos, ha sido la delimitación conceptual de la innovación social, la cual no ha logrado a fecha de hoy el deseado consenso científico, a pesar haber alcanzado reconocimiento por parte de las instituciones europeas. Autores seminales como Mulgan (2012) y Moulart et al (2013) son ya referentes ineludibles para el análisis de este paradigma emergente.

Siguiendo al Bureau of European Policy Advisers (2010), se entiende por innovaciones sociales a aquellas innovaciones que son sociales tanto en sus fines como en sus medios. Hacen referencia a

nuevas ideas (productos, servicios y modelos) que simultáneamente satisfacen de modo más eficaz las necesidades sociales y crean nuevos modos de relación social, esto es, son innovaciones que no sólo generan valor para la sociedad en su conjunto, sino que también incrementan la capacidad de acción de toda la sociedad (BEPA 2010: 33).

El BEPA (2010) reconoce que este concepto no goza de consenso ni de una definición única, al contrario, identifica tres perspectivas de la innovación social:

1. *la perspectiva de la demanda social*, según la cual la innovación social tiene como objetivo atender demandas sociales de colectivos vulnerables, inadecuadamente satisfechas por el mercado o por las administraciones públicas.
2. *la perspectiva del desafío para la sociedad en su conjunto*, según la cual la innovación social atendería desafíos de la sociedad en su conjunto, situados en la frontera entre “social” y “económico”.
3. *la perspectiva de los cambios sistémicos*, la cual enfatiza la necesidad de reformar la sociedad de modo que sea más participativa. Desde esta perspectiva, el empoderamiento de la ciudadanía, con actores públicos, privados y comunitarios, así como el aprendizaje se conciben como fuentes y resultados del bienestar. Las innovaciones sociales generarían cambios organizativos y culturales de carácter sistémico, serían cambios en actitudes y valores generales, en estrategias y políticas, en estructuras y procesos organizacionales, en métodos y formas de trabajo, en la distribución de responsabilidades y tareas y finalmente en los vínculos entre los diferentes tipos de actores.

Institucionalización del concepto de innovación social

El concepto de innovación social ha cristalizado en los últimos años en diversos documentos oficiales de las instituciones europeas. Merecen ser destacados dos:

- Commission européenne, *Guide to Social Innovation*, février 2013
- BEPA (2010), *Empowering people, driving change. Social innovation in the European Union*, European Commission – Bureau of European Policy Advisers (BEPA), Luxembourg.

4.2. Economía colaborativa

La noción de economía colaborativa⁵ ha emergido en los últimos diez años en el actual contexto de revolución digital donde las nuevas tecnologías están transformando profundamente las relaciones de consumo, de trabajo, de producción, de financiación, educación e incluso de participación y gobernanza⁶.

5.- Véanse a Botsman & Rogers (2010) y Sundarajan (2016) como obras de referencia en la materia.

6.- Existe otra perspectiva de la economía colaborativa, no basada en las nuevas tecnologías sino en los commons (procomún). Gira en torno al marco conceptual de la Premio Nobel Elinor Ostrom. Sobre el análisis de los bienes comunes, procomún y comunales desde la perspectiva económica debe destacarse las aportaciones de Ostrom (1990).

Siguiendo a Monzón y Chaves (2017), la economía colaborativa utiliza la tecnología de la información para reducir las asimetrías de información y los costes de transacción de los bienes y servicios intercambiados o compartidos y ampliar y profundizar los mercados colaborativos. En este nuevo contexto, la *propiedad de las plataformas* en torno a las cuales gira esta nueva economía digital constituye la piedra angular para entender este campo. La propiedad de las plataformas variará en función de los agentes finales que participan en ellas, las funciones que desempeña la plataforma y la manera en que se controla la propiedad y se lleva a cabo la distribución de los beneficios. Por ello existen desde plataformas privadas capitalistas hasta plataformas cooperativas y de economía social. Las mayores empresas de la economía colaborativa pertenecen a empresas lucrativas que a menudo dan lugar a costes sociales significativos, empleo precario y bajos niveles de derechos laborales.

La Comisión Europea definió en 2016 la economía colaborativa como «modelos de negocio en los que se facilitan actividades mediante plataformas colaborativas que crean un mercado abierto para el uso temporal de mercancías o servicios ofrecidos a menudo por particulares». El Comité Económico y Social Europeo distinguió varios tipos de economía colaborativa, para los que propone distintas normativas jurídicas. El dictamen del CESE de 2016 excluye del concepto de economía colaborativa las siguientes prácticas o entidades: a) la puesta en común de productos alimenticios o bienes de consumo perecederos; b) *las mutualidades y cooperativas*; c) *el emprendimiento social*; d) las actividades caritativas; e) la economía a la carta; f) la economía de la funcionalidad, más vinculada a la economía circular; y g) la mera intermediación. Por su parte, el Comité de las Regiones, en 2015, consideró que parte de la economía colaborativa pertenece a la economía social e identifica varias modalidades de economía colaborativa: (1) la economía colaborativa en sentido estricto o economía a la carta, que subdivide en dos tipos: la «economía de acceso» (*access economy*), para aquellas iniciativas cuyo modelo de negocio implica la comercialización del acceso a bienes y servicios, no su tenencia. Se trata de un alquiler temporal en vez de una venta definitiva, y la «economía de los trabajos ocasionales» (*gig economy*), para iniciativas basadas en trabajos esporádicos cuya transacción se hace a través del mercado digital, y (2) la economía de puesta en común, que subdivide en la «economía *inter pares*» o P2P (*collaborative economy*), es decir, iniciativas que fomentan un enfoque *inter pares*, implican a los usuarios en el diseño del proceso de producción o convierten a los clientes en una comunidad y la «economía de puesta en común de los bienes de utilidad pública» (*commoning economy*) para aquellas iniciativas de propiedad o gestión colectiva.

Por último, es interesante constatar cómo las instituciones europeas han apostado por el término de la economía colaborativa en lugar de la economía participativa (*sharing economy*) el cual fue también otro posible neoconcepto en esta segunda ola. Finalmente, otros conceptos próximos, como los términos de economía participativa o de economía de la participación de Weitzman (1986) quedaron en desuso o relegados a ciertos ámbitos, como el de la participación de los trabajadores en la propiedad de las empresas (www.efesonline.org). En otras palabras, es posible constatar cómo ciertas locuciones y expresiones son apoyadas o no políticamente. De ello cabe inferir cómo la inflación terminológica en esta segunda ola puede obedecer a un posicionamiento político, no sólo a razones científicas o socioeconómicas.

Institucionalización del concepto

El concepto de economía colaborativa ha sido recogido en estos últimos años en diversos documentos oficiales de las instituciones europeas, como son:

1. Comunicación de la Comisión Europea titulada «Una Agenda Europea para la economía colaborativa» (COM/2016/0356 final de 2 de junio de 2016).
2. Dictamen del European Economic and Social Committee sobre la economía colaborativa (COM/2016/356 final de 15 de diciembre de 2016).
3. Dictamen del Comité de las Regiones, del 4 de diciembre de 2015, sobre «La dimensión local y regional de la economía colaborativa».

4.3. Economía circular

Los términos de economía circular, economía verde, economía ecológica, economía funcional, economía basada en los recursos y economía azul se han instalado en el mundo académico y político en los últimos años ligados a la necesidad de un desarrollo económico armónico con el medio ambiente y los recursos naturales limitados. Cada una de estas nociones incide en alguna dimensión del desarrollo sostenible. Así, el modelo de la economía circular consiste en sustituir una economía lineal, basada en el modelo de usar y tirar, por una circular en la que los residuos puedan transformarse en recursos, de modo que la economía pueda ser más sostenible y reducir su impacto medioambiental negativo mediante la mejora de la gestión de los recursos y la reducción de la extracción y la contaminación. El sistema de producción y consumo lineal se basa en extraer materias primas (obtener), fabricar bienes (hacer), consumirlos (usar) y generar residuos (tirar). La economía circular no sólo propone la conversión de los residuos en nuevos recursos, sino también un cambio innovador en el sistema de producción actual, conforme al cual el diseño de cada fase del proceso de producción se guíe por la idea de la regeneración. Esto implica que los recursos y los productos mantengan su valor facilitando su reutilización, sobre la base del uso de energías renovables y el diseño de los productos para reducir su obsolescencia y generación de residuos. Stahel y Reday (1981), Pearce y Turner (1990) y Pauli (2010) son algunos de los principales autores pioneros de esta literatura científica sobre economía circular, funcional y ecológica.

Es evidente que la economía circular y estas nociones próximas constituyen paradigmas transversales al sistema económico y por tanto al sector público, privado tradicional y de la economía social. Pretenden cambiar su lógica al objeto de que empresas y entidades, públicas y privadas sean más armónicas con el medio ambiente.

Institucionalización del concepto

El concepto de economía circular ha aparecido en varios documentos oficiales de las instituciones europeas, como son:

1. Comisión Europea, Comunicación «Hacia una economía circular: un programa de cero residuos para Europa» (COM (2014) 398)
2. Comité Económico y Social Europeo, Dictamen sobre la economía circular, 2016/C 264/14.
3. Comité de las Regiones, Dictamen sobre la economía circular, (2017/C 088/16)
4. Comisión Europea, Comunicación «Cerrar el círculo: un plan de acción de la UE para la economía circular», COM(2015) 614 final.
5. Comisión Europea, «Informe de la Comisión sobre la aplicación del plan de acción para la economía circular» (COM (2017) 33)

4.4. Responsabilidad social empresarial. Ciudadanía corporativa, cuarto sector, empresas B

El discurso sobre la valorización de la dimensión social en los objetivos y la estrategia de las empresas tradicionales capitalistas, más allá del objetivo exclusivo de maximización de los beneficios, ha tomado fuerza desde principios del nuevo milenio. Las nociones de Responsabilidad social empresarial (RSE), responsabilidad social corporativa, ciudadanía corporativa, cuarto sector y empresas socialmente responsables han emergido en el marco de este discurso.

Aunque la noción de Responsabilidad social empresarial (RSE) ya fue acuñada en 1953 por H.R. Bowen, es desde la publicación del Libro Verde «Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas» de la Comisión Europea cuando irrumpe en la agenda política europea y cobra impulso en el ámbito académico. La Comisión Europea estableció una primera definición de *RSE*, como «la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medio ambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores». Esta concepción restringida de la RSE se limitaba a las buenas prácticas de una empresa directamente relacionadas con los accionistas y las partes interesadas. Según el Libro Verde, la RSE no se debía considerar sustitutiva de la reglamentación o legislación sobre derechos sociales o normas medioambientales. Concebía dos dimensiones de esta responsabilidad social: a) la dimensión interna dentro de la empresa, entendida como las relaciones con asalariados y otros empleados, inversión en capital humano, salud y seguridad en el lugar de trabajo, reestructuración socialmente responsable de las plantas de producción, prácticas medioambientalmente responsables, y b) la dimensión externa de la RSE, que se extiende más allá del perímetro de la empresa, los empleados y los accionistas, teniendo en cuenta a la comunidad local y una amplia variedad de partes interesadas y otros afectados por la actividad empresarial: socios comerciales y proveedores, clientes, poderes públicos y ONG que representan a las comunidades locales y el propio medio ambiente (Monzón y Chaves, 2017). En 2006 se amplía el concepto de RSE en consonancia con los diez principios del Pacto Mundial de las Naciones Unidas COM (2006). En 2011, la Comisión amplió la definición de RSE incluyendo «la responsabilidad de las empresas por su impacto en la sociedad», de modo que «las empresas deben aplicar [...] un proceso destinado a integrar las preocupaciones sociales, medioambientales y éticas, el respeto de los derechos humanos y las preocupaciones de los consumidores en sus operaciones empresariales y su estrategia básica» (COM(2011) 681).

El discurso de la RSE indica que una empresa no sólo debe asumir responsabilidades hacia los accionistas y las partes interesadas, sino que la propia empresa debe involucrarse en la sociedad. Debe actuar como un «buen ciudadano». Las empresas que cumplen con esta doble función de maximizar beneficio y de ser socialmente responsables han sido objeto de diversas denominaciones: Empresas-B, B-Corp, Cuarto sector y ciudadanía corporativa (Abu Saifan, 2012; Alter, 2007; Jimenez & Morales, 2011).

Dos elementos son cruciales en este nuevo discurso sobre la responsabilidad social. El primero hace referencia a si la endogeneización de esta dimensión de la responsabilidad social debe de realizarse de modo voluntario por la empresa o debe de estar acompañada por la legislación. El segundo está ligado a qué se entiende por responsabilidad social, cómo medirlo y qué indicadores utilizar y finalmente, en aplicación de estos métodos de medición, cómo valorar cuando una empresa es totalmente o en qué grado 'socialmente responsable'. Ambas cuestiones han abierto una agenda de investigación y de prácticas empresariales muy variadas, con su subsiguiente terminología.

En el contexto de la voluntariedad/regulación de la endogeneización de la RSE han aparecido, por un lado, iniciativas privadas como la etiqueta (label) *BCorp* certificada por una ONG norteamericana que evalúa la RSE de empresas y las certifica como socialmente responsables y 'Empresas-B', además de ser empresas que persiguen beneficios económicos. En una línea próxima se encuentra la noción de *Cuarto sector*, acuñada por el americano Aspen Institute (2009), el cual lo conciben como un sector de empresas con fines de lucro que persiguen maximizar beneficios, pero simultáneamente distribuyéndolos no sólo a los accionistas sino a la sociedad. También ha emergido en Estados Unidos un derecho específico para este tipo de empresas que buscan simultáneamente objetivos maximizadores de beneficio económico y de beneficio social/medioambiental. Son las leyes sobre *Benefit Corporations*. En Europa han aparecido también iniciativas públicas en esta línea, como la Ley 11/2009 de ciudadanía corporativa y Ley 18/2018 de fomento de la responsabilidad social, ambas del Gobierno de la Comunidad Valenciana (España), las belgas Sociedades de finalidad social y el proyecto de las sociedades francesas de objeto social extendido (*Sociétés à objet social étendu* y *Entreprise à mission*).

La cuestión de la definición en positivo del contenido de la responsabilidad, del establecimiento de sistemas de medición de la RSE y de valorar las calificaciones finalmente obtenidas ha recibido propuestas múltiples. Una relevante es la lanzada por el Pacto Mundial de las Naciones Unidas de 2000, que apela a la responsabilidad cívica de las empresas. Este pacto establece diez principios de responsabilidad social, relacionados con los derechos humanos, las relaciones laborales, el medio ambiente y la lucha contra la corrupción. El GRI, *Global Reporting Initiative*, por su parte, constituye una de las herramientas más conocidas para la elaboración de memorias de RSE y de evaluación de su desempeño económico, social y ambiental. No obstante, la entidad promotora del GRI es una entidad privada, no una agencia pública de calificación. En aplicación de estos sistemas de evaluación de la RSE se identificarían Empresas socialmente responsables y Empresas con responsabilidad social, dependiendo del grado alcanzado. Dos cuestiones a nuestro juicio fundamentales suscitan esto último: la primera, si las empresas y entidades tradicionales de la economía social entrarían en este cuarto sector o de empresas socialmente responsables, y la segunda, cuál es el nivel de RSE a alcanzar para poder ser calificadas de 'socialmente responsables'.

Institucionalización del concepto de Responsabilidad social de las empresas

El concepto de Responsabilidad social de las empresas ha cristalizado en diversos documentos oficiales de las instituciones europeas. Merecen ser destacados dos:

- Comisión Europea (2001). COM(2001) 0366 final. Libro verde sobre la RSE.
- Dictámenes del CESE 2006/C 325 14 y 2012/C 229/15 sobre la RSE.

4.5. Economía del bien común

El enfoque de la economía del bien común, como el de la RSE, también cuestiona el paradigma de la economía y de las empresas cuyo único objetivo es la maximización de los beneficios y la riqueza material. Plantea que empresas y entidades –privadas y públicas- deben de orientarse a lograr el bien común y no al lucro. En relación al paradigma de la RSE, del enfoque de la economía del bien común, constituye un avance por objetivar el bien común y el interés general, por proponer herramientas de medición y por transformarlas en medios de política pública. Propone que los valores que recogen las constituciones nacionales impregnen realmente todo el sistema económico, de modo que el marco institucional de los países incentive a aquellas empresas y entidades más acordes con esos valores. Asimismo, debe de edificarse un sistema de medición, tanto a nivel micro como macro de la contribución al bien común.

El máximo valedor actual de este enfoque es el miembro de Attac Austria, Christian Felber, quien propuso en 2010 un nuevo paradigma, un instrumental para conocer la contribución de empresas y entidades al bien común a través de un balance e ideó incentivos para las que contribuyeran en mayor medida a estos objetivos sociales.

Para valorar la contribución al bien común (*Gemeinwohl*) de las empresas y entidades que conforman el sistema económico, se utiliza un método específico basado en el *balance del bien común*, *la matriz del bien común*, *el informe del bien común* y *la auditoría externa del bien común*. El balance del bien común evalúa los resultados anuales de empresa, no utilizando criterios económicos o financieros sino midiendo el grado en que ha defendido los valores del bien común. Mide la parte no financiera del éxito de una empresa. La matriz del bien común define y cuantifica los valores que defiende una empresa y los colectivos sociales a los que se dirige. Es la síntesis del informe del bien común de una empresa u organización, que explica en detalle su grado de cumplimiento de cada indicador o criterio negativo. El informe del bien común ofrece una visión en profundidad de las actividades de una empresa por el bien común y, junto con el balance del bien común, conforma la base para la auditoría externa que realizan auditores independientes y concede a la empresa un certificado que indica su cumplimiento de los indicadores del bien común cuantificables utilizando una puntuación que va de 0 a 1.000 puntos.

La crítica al modelo económico basado en la hegemonía de las empresas privadas exclusivamente maximizadoras de beneficio y la necesidad de sustituirlo por otras empresas y entidades que persi-

güen el interés general no es, evidentemente, nueva. Otro autor germanófono, Walter Hesselbach (1978) ya propuso en 1970 en su obra “*Die Gemeinwirtschaftlichen Unternehmen*” la idea de una economía –pública y privada- orientada al interés público, general o bien común. Auguraba que ‘lentamente pero de modo seguro, el sistema económico se transformará en un sistema económico de interés general abandonando el sistema de empresa privada’. Lo novedoso del enfoque de Felber es triple, por un lado, sustentar su paradigma en un cambio en el sistema de valores sobre el que ha de erigirse el sistema constitucional y por tanto jurídico y político-económico, en segundo lugar, en la objetivación del bien común / interés general⁷, y en tercer lugar, en la articulación de dispositivos de medición de la contribución al bien común tanto a nivel microeconómico (balance, informe y matriz de bien común) como a nivel macroeconómico (cambio del indicador del PIB).

Institucionalización del concepto

A pesar de su novedad, el concepto de economía del bien común ya ha cristalizado en un documento oficial de una institución europea:

EESC(2015). Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre “*La economía del bien común: a sustainable economic model geared towards social cohesion*” (2016/C 013/16 of 17/09/2015)

4.6. Empresa social y Empresariado social

Los términos emprendimiento social, empresas sociales y emprendedores sociales han calado en la literatura científica internacional y en el ámbito de las instituciones europeas desde la pasada década. A esta pluralidad terminológica se une la ausencia de una conceptualización consensuada (Defourny y Nyssens (2012, 2017b), Monzón y Herrero (2016), Kerlin (2009) y Monzón y Chaves (2017)). La idea de empresa social y de emprendimiento social hace referencia a ‘hacer empresa atendiendo la dimensión social’. No obstante, la concepción de este modo social de hacer empresa se ha concebido de distinta manera en Norteamérica y en Europa, lo que ha dado a luz diversos enfoques de empresa social. Y estos enfoques tienen mucho que ver con los diferentes contextos en que surgieron. En síntesis, se desprenden cuatro modelos de empresas sociales (Defourny y Nyssens, 2017a):

Desde la tradición norteamericana se han identificado dos enfoques principales de empresas sociales: el de «generación de ingresos» y el de la escuela de pensamiento «innovación social», que distinguen tres modelos de empresas sociales.

Desde el enfoque de generación de ingresos se subraya el desarrollo de una actividad mercantil con la finalidad de obtener ingresos para financiar los objetivos sociales de la empresa. Es decir, se subraya el elemento mercantil y la misión social. Dentro de este enfoque cabe distinguir dos mode-

7.- El estudio de los conceptos de bien común, interés general, interés social, economía plural y utilidad social presenta una larga trayectoria en la literatura económica. Merece destacarse el trabajo desarrollado en décadas por CIRIEC y publicado fundamentalmente en la revista *Annals of Public and Cooperative Economics*. Entre ellos, Monnier y Thiry (1997a y 1997b).

los de empresas sociales: el comercial no lucrativo y el de la empresa orientada a una misión social. El primer modelo tiene su origen en los ochenta en Estados Unidos, cuando las entidades no lucrativas tuvieron que hacer frente al contexto de políticas de austeridad y sus consiguientes reducciones en la financiación pública. Se vieron así obligadas a desarrollar nuevas estrategias empresariales basadas en el mercado al objeto de generar ingresos que financiaran sus actividades filantrópicas.

El segundo modelo deriva de la creciente atención de las empresas privadas a asuntos sociales, en una lógica similar a la de la responsabilidad social empresarial ya abordada. En este modelo, las empresas sociales pueden adoptar cualquier forma de empresa, incluidas las empresas lucrativas, siempre que desarrollen una misión social. Una variante de éstas es el *social business* promovido por M. Yunus el cual concibe de modo más restrictivo esa misión social: debe de atender a los más pobres.

El enfoque de la innovación social, promovido por Ashoka, hace hincapié en el papel individual del emprendedor social, que ofrece respuestas innovadoras a necesidades sociales insatisfechas desde una perspectiva schumpeteriana. A diferencia del enfoque anterior, en el enfoque de la innovación social la misión social de los emprendedores sociales no es atender demandas ya existentes sino atender a nuevas necesidades u ofrecer nuevos modos de respuesta a demandas sociales constituyendo agentes de cambio (Young et al, 2017; Dees, 1998). Se constata, pues, una intersección con la noción de innovación social ya abordada anteriormente.

Desde la tradición europea, de la que emana el cuarto modelo de empresa social, es la tradición cooperativa, dentro del ámbito de la economía social, la que ha servido de base a su crecimiento, primero con las cooperativas sociales italianas desde inicios de la década de 1990 y posteriormente a gran parte de los países europeos. Este modelo de empresas sociales surgió para ayudar a resolver problemas de desempleo estructural y de colectivos con dificultades de empleabilidad, además de prestar otros servicios sociales orientados a grupos en riesgo de exclusión social. En otras palabras, en general no se crearon para financiar, vía el mercado, a entidades no lucrativas o empresas tradicionales, como es el caso americano, sino para resolver problemas sustantivos de grupos sociales vulnerables mediante el desarrollo de actividad económica.

En Europa, tanto desde el ámbito académico como desde el ámbito de las instituciones europeas, la concepción de empresa social la sitúa como parte integrante de la economía social. En efecto, desde el ámbito científico, la red europea de investigación EMES propone nueve criterios para identificar a las empresas sociales, agrupados en tres bloques: la dimensión económica y empresarial, la dimensión social y la dimensión participativa. Los tres indicadores de la dimensión económica y empresarial describen a las empresas sociales como productores de mercado, por utilizar la terminología de los sistemas de contabilidad nacional, y permiten diferenciarlas de las entidades del tercer sector de acción social, cuya principal fuente de recursos no proviene del mercado. Una actividad continuada de producción de bienes y servicios, un nivel significativo de riesgo económico y una cantidad mínima de trabajo remunerado son los tres indicadores que permiten diferenciar a las empresas sociales de las entidades de acción social, que los sistemas de contabilidad nacional clasifican como Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (ISFLSH). Los indicadores principales de la *dimensión social* son el objetivo explícito de beneficiar a la comunidad y el que las empresas sociales sean la conse-

cuencia de dinámicas colectivas, que impliquen a colectivos de personas. El tercer indicador de la dimensión social hace referencia a la distribución de beneficios, la cual se permite, pero de forma limitada. La *dimensión participativa*, relativa a la *gobernanza participativa* de las empresas sociales, se compone de tres indicadores: la autonomía de gestión y gobernanza de la entidad, una dinámica participativa de decisión la cual será generalmente democrática y en cualquier caso no vinculada a la propiedad del capital. Es este último elemento probablemente una de las diferencias más significativas entre el enfoque EMES y los enfoques norteamericanos de empresas sociales y de *nonprofit*.

De todos los criterios definitorios deben de ser destacados tres: un objetivo social de beneficiar a la comunidad, un proceso de decisión principalmente democrático y en todo caso no ligado a la propiedad del capital y finalmente la distribución limitada de los beneficios. Es evidente la fuerte similitud definitoria con la de la economía social, y por tanto el que se configuren las empresas sociales como parte integrante del amplio conjunto de agentes que integran la economía social⁸.

Pero esta última conclusión también puede constatar de los documentos oficiales de las instituciones de la Unión Europea. Dos documentos pioneros que identificaron las empresas sociales fueron el Dictamen del Comité Económico y Social Europeo (CESE) sobre el tema «*Distintos tipos de empresa*» (INT/447 2009) y el Dictamen del CESE sobre «*Espíritu empresarial social y las empresas sociales*» (INT/589 de 26 de octubre de 2011). Este último estableció las siguientes características comunes de las empresas sociales: entidades con objetivos sociales frente a objetivos de lucro, los excedentes principalmente se reinvierten, presentan múltiples formas jurídicas, son productores de bienes y servicios con innovación social, son entidades independientes con codecisión participativa y gobernanza democrática y proceden de organizaciones de la sociedad civil o asociadas con ellas. La Comisión Europea también estableció una definición análoga de empresa social y afirmó expresamente que una empresa social es un agente de la economía social (Comisión Europea, 2011).

Empresas sociales

Como se acaba de indicar, diferentes instituciones de la Unión Europea han recogido en documentos e iniciativas oficiales el concepto de empresa social. Merecen ser destacados:

1. Dictamen del Comité Económico y Social Europeo (CESE) sobre «*Distintos tipos de empresa*» (INT/447 de 1 de octubre de 2009)
2. Comunicación de la Comisión Europea, *Iniciativa en favor del emprendimiento social*, COM/2011/0682 final de 25 de octubre de 2011.
3. Reglamento (UE) n.º 1296/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre el empleo y la innovación social.
4. Informe del Grupo de Expertos sobre Emprendimiento Social (GECES) (2016).

8. Recientemente, autores referentes del enfoque *nonprofit* como son Salamon y Sokolowski (2016) han considerado ampliar el concepto de entidad no lucrativa (tercer sector) relajando el criterio de no distribución de beneficio, permitiendo una parcial distribución y contemplando la misión social de la organización.

4.7. Economía solidaria y Economías transformadoras

La noción de economía solidaria se desarrolló en Francia a partir de los años 80 pero también se ha extendido con fuerza durante esta década al ligarse al de economía social, dando a luz una nueva locución como es la de economía social y solidaria. El enfoque de la economía solidaria parte de cuatro ideas-fuerza (Laville, 1994; Defourmy y Nyssens, 2017a): en primer lugar, su énfasis en la hibridación de los recursos económicos de las organizaciones de economía solidaria, en segundo lugar, su atención al elemento político participativo, en tercer lugar, su trascendencia en relación a las formas estatutarias de las entidades de economía solidaria, y en cuarto lugar, su voluntad de atender nuevas necesidades sociales de forma innovadora. Estos elementos aparecieron también en cierta literatura de los noventa que diferenciaba la 'economía social institucionalizada', la cual habría sufrido procesos de isomorfismo y banalización de sus señas de identidad, de la 'nueva economía social' o economía alternativa.

La economía solidaria se caracteriza por hibridar recursos económicos. Siguiendo el enfoque de Polanyi (1983), donde la economía se articula en torno a tres polos: el mercado, el Estado y la reciprocidad, que vertebran a su vez tres principios, el del mercado, la redistribución y la reciprocidad, la *economía solidaria* se corresponde con un espacio socioeconómico privado situado entre esos tres polos. Constituye un híbrido entre las economías de mercado, de no mercado y no monetarias y entre economía monetaria y no monetaria, mezclando recursos y actividades económicas. Solidaridad y voluntariado serían señas distintivas (Laville, 1994).

Un segundo elemento básico del enfoque de la economía solidaria es su énfasis en la participación social, en la democratización de las decisiones económicas y en la voluntad de crear espacios públicos de deliberación. Esta participación presenta un indudable componente de voluntad de transformación social, pero goza de un elemento genuino, el cual es el poner evidencia con experiencias reales que otras formas de organización son posibles. Constituye una propuesta transformadora basada en la ejemplificación. Esta dimensión política transformadora es la que se encuentra, por un lado, en la visión de economía solidaria en países iberoamericanos, que la consideran una fuerza de cambio social portadora de un proyecto de sociedad alternativa a la globalización neoliberal, y por otro lado, en los nuevos movimientos sociales y prácticas económicas alternativas aparecidas en los últimos años en Europa, en particular en España, donde el nuevo municipalismo ha sido receptivo a lo que se han venido a denominar 'economías transformadoras' y 'prácticas económicas alternativas' (Castells, 2017; Suriñach, 2018).

Finalmente, la economía solidaria, en comparación con los agentes clásicos de la economía social, presenta tres características distintivas: a) las demandas sociales que intenta atender, b) los actores que están detrás y c) el deseo explícito de un cambio social (Favreau y Vaillancourt, 2001). Demandas que atiende/Campos de actuación: bienes sociales preferentes. Han aparecido *nuevas necesidades sociales* que ni el sector público ni el sector capitalista tradicional están resolviendo y que afectan a numerosos colectivos en riesgo de exclusión social. Estos problemas están relacionados con las condiciones de vida de las personas vulnerables y más débiles. Los bienes preferentes son aquellos acerca

de los cuales existe un amplio consenso político y social en que son esenciales para una vida digna y, por lo tanto, deben ser accesibles para toda la población, independientemente de su renta o poder adquisitivo. En consecuencia, se considera que el gobierno debe proveer la producción y la distribución de estos bienes, ya sea garantizando su gratuidad o subvencionándolos de forma que puedan adquirirse a precios muy inferiores a los de mercado.

5. Análisis comparativo de las nociones emergentes

El objeto de la presente sección es el de situar los neoconceptos analizados previamente y ponerlos en perspectiva del concepto de economía social, más allá de lo ya indicado en el apartado anterior. Las distintas nociones estudiadas pueden ser categorizadas en tres grandes grupos:

Grupo 1.- Nociones ligadas a ámbitos centrales de crisis y transformación del sistema. Los tres primeros grupos de conceptos, *innovación social*, *economía colaborativa* y *economía circular* hacen referencia, respectivamente a los siguientes ámbitos de transformación sistémica: la innovación, la revolución digital y el medio ambiente. Las nuevas nociones no hacen referencia a una nueva forma institucional, pues son transversales a lo público, privado tradicional y de tercer sector, sino a un nuevo enfoque, tanto micro como macro, de enfrentarse a sus respectivos grandes desafíos sistémicos. No son, pues, conceptos rivales al de economía social sino complementarios, pues permiten aprehender mejor estos grandes ámbitos de cambio y situar el rol que en ellos puede desempeñar la economía social.

Grupo 2.- Nociones ligadas a la reorientación de los objetivos y modo de funcionamiento de las economías, tanto a nivel micro como macroeconómico, con mecanismos de evaluación e incentivo. Corresponden a dos de estas nociones, la *responsabilidad social de las empresas* y la *economía del bien común*. De nuevo, estas dos nuevas nociones no hacen referencia a una nueva forma institucional, pues son transversales a lo público, privado tradicional y de tercer sector, sino que hacen referencia a la necesidad de establecer mecanismos de evaluación del desempeño económico (p.ej. GRI, balance de bien común, otros mecanismos de medir el PIB) y mecanismos de incentivación. Estos conceptos son también complementarios al de economía social e incluso vienen a reafirmar el valor social y económico de la economía social en ambos enfoques pues es ésta funcional por naturaleza en ambos.

Grupo 3.- Nociones ligadas a nuevas formas de entender la práctica económica y la forma de hacer empresa. Nos referimos a las nociones de empresa social, empresariado social, cuarto sector y economía solidaria. Estos conceptos sí hacen referencia a formas institucionales concretas, de hecho, diversos estudios han tratado de identificar los criterios definitorios de este tipo de entidades y empresas. En el caso de las empresas sociales en su concepción más aceptada política y académicamente en Europa, se les concibe como una forma de empresa casi idéntica a la de la economía social, esto es, son empresas con objetivo social de beneficiar a la comunidad, con proceso de decisión principalmente demo-

crático y en todo caso no ligado a la propiedad del capital y la distribución de los beneficios es limitada. De hecho, en gran medida se les considera parte del concepto de economía social en su visión más amplia. Un elemento que destaca este enfoque de las empresas sociales es su énfasis en superar los estatutos jurídicos clásicos. En lo que se refiere a la economía solidaria y las prácticas económicas alternativas, en lo que se hace más énfasis es, por una parte, en la dimensión participativa de estas últimas, participación que tiene vocación de trascender el ámbito de la organización para entrar en el espacio deliberativo público, y por otra, en la movilización de la solidaridad y la hibridación de recursos (no monetarios y no mercantiles). Desde esta perspectiva, no debe tampoco entenderse como un concepto rival sino una vía de revitalizar elementos que se hallan latentes en la economía social.

La tabla 5 ofrece una síntesis de lo analizado en el anterior y el presente apartados. Sitúa cada nuevo concepto en sus principales referencias teóricas, en sus principales puntos de institucionalización en las instituciones europeas y en su categorización atendiendo a la clasificación anterior.

Tabla 5. Comparativa de los conceptos emergentes próximos a la economía social

	Concepto teórico	Institucionalización en UE	Categorización conceptual
Innovación social	BEPA (2010) Moulaert et al (2013) Mulgan (2012) Levesque et al (2014)	Comisión Europea, <i>Guía de la innovación social</i> , 2013	Grupo 1
Economía colaborativa	Sandarajan (2016) Botsman et l (2010)	Comisión Europea, Comunicación, <i>Una Agenda Europea para la economía colaborativa</i> , COM/2016/0356	Grupo 1
Economía circular	Pauli (2010) Stahel (1981)	Comisión Europea, Comunicación, <i>Hacia una economía circular: un programa de cero residuos para Europa</i> , COM (2014) 398	Grupo 1
Responsabilidad social empresarial	Bowen (2013)	Comisión Europea, <i>Libro verde sobre la RSE</i> , COM(2001) 0366 final	Grupo 2
Economía del bien común	Felber (2010)	EESC, Dictamen, <i>La economía del bien común: un modelo económico sostenible hacia la cohesión social</i> , 2016/C 013/16	Grupo 2
Empresas sociales	Borzaga & Defourny (2001) Defourny & Nyssens (2017a)	Comisión Europea, Comunicación, <i>Iniciativa en favor del emprendimiento social</i> , COM/2011/0682	Grupo 3
Economía solidaria	Laville (1994) Coraggio (1994)	Proyecto de Estatuto Europeo de <i>Social and solidarity-based enterprises</i> , 2016/2237(INL)	Grupo 3

La notoriedad de la neolengua

El siguiente objetivo es conocer el grado de notoriedad académica y reconocimiento social de los nuevos conceptos emergentes, así como de los conceptos maduros como son el de la economía social y el nonprofit. Para este fin contamos con dos fuentes de información, en primer lugar, los buscadores académicos Dialnet y Google Scholar, y por otro lado, las valoraciones de expertos y testigos privilegiados (académicos, representantes de organizaciones del tercer sector, técnicos de administraciones públicas y políticos) en un estudio realizado recientemente para el CESE (Monzón y Chaves, 2017).

Mediante los buscadores se ha calculado el número de documentos no triviales que se corresponden con cada uno de los conceptos a través de la utilización de diferentes palabras clave. Dialnet se ha utilizado para identificar documentos en castellano mientras Google Scholar para documentos en inglés. La búsqueda se ha realizado el 2 de junio de 2018. Los resultados aparecen en la Tabla 6.

Tabla 6. Notoriedad académica y en los medios de la economía social y los nuevos conceptos

	Citaciones en Dialnet (Esp)	Citaciones en Google Scholar (Eng)
Cooperativismo	6.157	1.340.000
Economía social	2.714	143.000
Sector no lucrativo, Sin fin de lucro	422	1.040.000
Tercer Sector	1.145	104.000
Responsabilidad social empresarial y RSC	5.551	2.770.000
Innovación social	476	111.000
Empresas sociales, Emprendimiento social	905	220.000
Cuarto sector / Empresas-B / Corporate citizenship	7	61.000
Economía colaborativa	327	22.700
Economía circular	159	50.300
Economía solidaria	447	10.500
Economía del bien común	53	131

Tabla 7. Reconocimiento nacional del concepto de economía social (ES) y de otros conceptos próximos

País	ES por los poderes públicos	ES por el propio sector de la economía social	ES por el mundo científico / académico	Sector no lucrativo	Tercer sector	SV y SC
República Checa	*	**	**	***	**	*
Estonia	**	**	*	***	***	**
Finlandia	**	**	**	**	***	***
Francia	***	***	**	**	**	**
Alemania	*	**	**	**	***	**
Grecia	**	**	***	***	.	**
Hungría	**	**	**	***	*	***
Italia	**	**	**	***	***	**
Países Bajos	*	*	*	***	*	***
Portugal	***	***	**	**	***	**
España	***	***	***	*	**	**
Reino Unido	**	**	**	**	***	***

* Escaso reconocimiento / ** Reconocimiento moderado / *** Elevado reconocimiento; SVySC = Sector voluntario y de la sociedad civil.

Tabla 8. Reconocimiento nacional de las nuevas nociones emergentes

Pais	Empresas sociales	Economía colaborativa	Economía del bien común	RSE	Innovación social	Economía solidaria	Economía circular
República Checa	**	*	.	**	*	*	.
Estonia	**	*	.		*	.	.
Finlandia	***	*	.	***	**	*	*
Francia	**	**	**	**	**	***	*
Alemania	**	*	*	***	**	**	*
Grecia	**	.	.	*	.	.	.
Hungría	**	*	.	**	**	*	.
Italia	**	*	**	**	**	*	**
Países Bajos	***	**	*	***	**	.	***
Portugal	**	.	.	*	*	*	.
España	*	*	*	**	*	**	*
Reino Unido	***	**	.	***	**	.	**

. No reconocimiento / * Escaso reconocimiento / ** Reconocimiento moderado / *** Elevado reconocimiento. RSE= Responsabilidad social de las empresas.

De los resultados es posible constatar que el término 'cooperativismo' sigue siendo el que goza de mayor notoriedad en lengua española y el segundo en lengua inglesa. En castellano, detrás del anterior se sitúan 'economía social' y 'responsabilidad social' y a distancia 'tercer sector' y 'empresas sociales'. Los neoconceptos aún necesitan tiempo para tener mayor presencia académica. En inglés, el término 'economía social' goza de menor notoriedad relativa, debido a que se trata de un concepto de origen latino (francófono y después hispano). Presentan mayor notoriedad los términos de 'nonprofit' y 'empresas sociales', algo superior al de 'economía social'. En cuanto a las restantes nuevas nociones, también presentan aún poca notoriedad.

En lo relativo al nivel de reconocimiento social del concepto de economía social, sector no lucrativo y los conceptos emergentes, disponemos de los resultados del estudio de Monzón y Chaves (2017). En el cuestionario a expertos y corresponsales nacionales se les preguntaba por el grado de reconocimiento de estos conceptos, graduando en tres niveles: (*) poco o ningún; (**) moderado; y (***) elevado. Los resultados se sintetizan en las Tablas 7 y 8.

Se constata, en primer lugar, que los conceptos de la 'primera ola' presentan un mayor nivel de reconocimiento que los de la 'segunda ola'. El concepto de economía social es ampliamente reconocido en los países latinos como España, Francia, Portugal, Bélgica y Luxemburgo. En los países del norte y centro de Europa, en cambio, los términos relacionados «sector no lucrativo», «sector voluntario» y «sector de las organizaciones no gubernamentales» gozan relativamente de mayor nivel de reconocimiento. En cuanto a los nuevos conceptos, los más conocidos en la UE son «responsabilidad social de las empresas», «empresas sociales» e «innovación social». Otros conceptos como «economía circular» o «economía colaborativa» registran una tendencia al alza en niveles de conocimiento en la mayoría de países de la UE, mientras que los conceptos de «economía del bien común» y «economía solidaria» tienen dificultades para abrirse camino en muchos países de la UE, donde no son apenas conocidos.

6. Conclusiones

En los dos últimos decenios y de modo prominente desde la crisis económica y la crisis de legitimidad del modelo económico imperante basado en la empresa privada maximizadora de beneficios ha aparecido en el ámbito académico y en el mundo empresarial y político una diversidad de términos que van desde la economía colaborativa y la economía social hasta la economía solidaria y las empresas sociales. Este trabajo ha tenido por objetivo analizar las causas de esta nueva ola de conceptos, estudiar sus significados e identificar sus diferencias y similitudes en relación al concepto consolidado de economía social.

En el marco de la teoría de las revoluciones científicas de Kuhn, en este trabajo hemos planteado que en las ciencias sociales los cambios de paradigma o procesos de revolución científica, y con ellos, los cambios en el lenguaje y conceptos que generan una nueva cosmovisión, se producen de modo coetáneo a las grandes transformaciones socioeconómicas, esto es, a las grandes crisis. En este marco, hemos identificado, durante la historia reciente, dos periodos de revolución científica en el ámbito de la economía social/tercer sector, que hemos denominado 'olas conceptuales' y, entre medias, un periodo de ciencia normal. La primera ola de conceptos se produjo a finales de los setenta y los ochenta, con la crisis del petróleo. Durante esta primera ola emergieron y se consolidaron los conceptos y enfoques de la economía social y del *nonprofit*, enfoques rivales que coexistirían como ciencia normal hasta la segunda ola. La segunda ola de neoconceptos ha acaecido durante la actual crisis económica y de legitimización del modelo económico imperante. Otros factores, ligados a la sociología del científico social y de tipo sociopolítico, también pueden haber influido en esta proliferación de nociones, como son la presión por la diferenciación y la originalidad que tiene el científico o el posicionamiento, implícito y explícito, por parte de instituciones en favor de unas locuciones/conceptos frente a otras.

Del análisis detallado de los diversos conceptos se ha podido constatar lo siguiente. En primer lugar, que el concepto de *economía social* continúa siendo, con el del *nonprofit organisation*, el paradigma principal en lo que respecta al 'espacio situado entre la economía pública y la economía capitalista'. Dispone de un amplio consenso científico y político en cuanto a su definición, se halla bien institucionalizado y cuantificado y presenta una fuerte notoriedad científica y social. Se trata de un concepto basado en criterios estructurales, como son sus objetivos de fines sociales frente al lucro, su criterio decisonal participativo y democrático y su criterio distributivo de los beneficios que prima a las personas y al factor trabajo frente al capital, y por tanto no se reduce a unas formas jurídicas. Entre los dos conceptos principales de la primera ola existen diferencias significativas en cuanto al ámbito que integran y los criterios estructurales que consideran como relevantes, así como en cuanto a las funciones sistémicas que despliegan ambos sectores. Las principales diferencias radican en la importancia concedida a la misión social y al criterio democrático en el enfoque de economía social frente a la relevancia del criterio distributivo, basado en la fuerte limitación en la distribución de beneficios, en el segundo enfoque.

En relación a la pluralidad de nociones emergentes, las principales conclusiones que se obtienen son las siguientes:

En primer lugar, dado su carácter novedoso, aún no existe un consenso amplio en cuanto a su definición. A la inflación terminológica se une pues una inflación semántica. Por otro lado, presentan una incipiente institucionalización, aprehendida por la vía de su consideración en documentos o posicionamientos oficiales por parte de las instituciones europeas. Por último, presentan también un reducido nivel de notoriedad académica y social, medidas por su presencia en buscadores académicos especializados.

Finalmente, de su análisis semántico y comparativo con el de la economía social, se puede constatar que no se trata de conceptos rivales con este último sino conceptos complementarios e incluso revitalizadores del propio concepto de economía social. Ello se ha inferido en base a la agrupación de estos conceptos en tres categorías:

Grupo 1, nociones ligadas a ámbitos centrales de crisis y transformación del sistema; Grupo 2, nociones ligadas a la reorientación de los objetivos y modo de funcionamiento de las economías, tanto a nivel micro como macroeconómico, con mecanismos de evaluación e incentivo; y finalmente, Grupo 3.- nociones ligadas a nuevas formas de entender la práctica económica y la forma de hacer empresa.

En el primer grupo se encuentran los conceptos de *innovación social*, *economía colaborativa* y *economía circular*, los cuales hacen referencia a ámbitos de transformación del sistema como son, respectivamente, la innovación, la revolución digital y el medio ambiente. Son ámbitos transversales a lo público, privado tradicional y de tercer sector, y estos paradigmas constituyen nuevos enfoques, tanto micro como macro, para enfrentarse a ellos.

En el segundo grupo se sitúan las nociones de *responsabilidad social de las empresas* y *economía del bien común*, las cuales hacen referencia a la necesidad de establecer nuevos mecanismos de evaluación del desempeño económico y mecanismos de incentivación que primen la dimensión social. Son también transversales a lo público, privado tradicional y de tercer sector. En el tercer grupo se integran las nociones de empresa social, empresariado social, cuarto sector y economía solidaria. Estos conceptos sí hacen referencia a formas institucionales concretas. No obstante, en el caso de las empresas sociales y la economía solidaria, su proximidad con la economía social es máxima, hasta el punto de ser consideradas parte de esta última. La importancia del elemento revitalizador participativo y deliberativo que contiene el concepto de economía solidaria sin duda ha coadyuvado a que emergiera otro nuevo término, integrador, que es el de 'economía social y solidaria' en Europa.

En síntesis, los nuevos paradigmas aparecidos en el contexto de crisis de legitimidad del modelo económico hegemónico han de ser considerados complementarios e incluso revitalizadores respecto del concepto de economía social.

7. Bibliografía

ABU-SAIFAN, S. (2012): "Social entrepreneurship: definition and boundaries", *Technology innovation management review*, 2(2), 22-27.

ALFONSO, R. (2016): "La Economía colaborativa: un Nuevo Mercado para la economía social", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 88, 230-258.

- ALTER, K. (2007): "Social enterprise typology", *Virtue Ventures LLC*, 12, 1-124.
- ARCHIMBAUD, A. (1995): "L'Économie alternative, forme radicale de l'économie sociale", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, 256.
- ASPEN INSTITUTE (2009): *The Emerging Fourth Sector*, Washington: Aspen Institute.
- ATXABAL, A. (2016): "La identidad cooperativa como justificación de un tratamiento fiscal diferenciado", *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, 50, 285-307.
- BARBIER, J.C. (Dir.) (2017): *Economie sociale et solidaire et état. A la recherche d'un partenariat pour l'action*, Paris: IGDPE.
- BAREA, J. (1991): "La economía social en España", *Revista de Economía y Sociología del Trabajo*, 12, 8-16.
- BAREA, J. & MONZÓN, J.L. (2006): *Manual for Drawing up the Satellite Accounts on Cooperatives and Mutual Societies*, Brussels: European Commission, Enterprise and Industry Directorate General, CIRIEC-España.
- BARNA, C. & VAMESU, A. (2014): "Reviving Social Economy in Romania, between emerging social enterprises in all sectors, surviving communist coops and subsidiaries of globalization actors", *CIRIEC Working Paper no.2014/07*.
- BASON, C., HOLLANDERS, H. et al. (2013): *Powering European public sector innovation: Towards a new architecture* (Report of the expert group on public sector innovation), Brussels: European Commission.
- BEPA (2010): *Empowering people, driving change. Social innovation in the European Union*, Luxembourg: European Commission – Bureau of European Policy Advisers (BEPA).
- BERNIER, L. (Dir.) (2015): *Public enterprises today: Missions, Performance, and Governance. Learning from Fifteen cases*, Brussels: Peter Lang publishers.
- BORZAGA, C. & DEFOURNY, J. (Eds.) (2001): *The emergence of Social Enterprise*, London: Routledge.
- BOTSMAN, R. & ROGERS, R. (2010): *What's Mine is Yours: How Collaborative Consumption is Changing the Way We Live*, New York: Ed. Harper Collins.
- BOUCHARD, M.J. (Ed.) (2010): *The worth of the Social Economy. An international Perspective*, Brussels: Peter Lang, CIRIEC.
- BOUCHARD, M.J. & ROUSSELIÈRE, D. (Eds.) (2015): *The weight of the Social Economy. An international Perspective*, Brussels: Peter Lang, CIRIEC.
- BORZAGA, C. & GALERA, G. (2016): *Social Enterprises and their eco-systems: developments in Europe*, Luxembourg: European Commission, DG for Employment, Social Affairs and Inclusion, Publications Office of EU.
- BOWEN, H.R. (2013): *The Social Responsibilities of the Businessman*, University of Iowa Press.

- BRANDSEN, T. & PAPE, U. (2015): "The Netherlands: The paradox of government-nonprofit partnerships", *Voluntas: International Journal of Voluntary and Non-profit Organisations*, 26(6), 2267-2282.
- BRETOS, I. & MARCUELLO, C. (2017): "Revisiting globalization challenges and opportunities in the development of cooperatives", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 88, 47-73. DOI: 10.1111/apce.12145.
- CASADO, J.M., BERNAL, E., MOZAS, A., FERNÁNDEZ, D. & MEDINA, M. (2017): "Measuring the social and economic impact of public policies on entrepreneurship in Andalusia", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 90, 75-102. DOI: 10.7203/CIRIEC-E.89.8166.
- CASTELLS, M. et al. (2017): *Otra economía es posible. Cultura y economía en tiempos de crisis*, Madrid: Alianza editorial.
- CHAVES, R. (1999): "La economía social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica", *CIRIEC-España Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 33, 115-140.
- CHAVES, R. & DEMOUSTIER, D. (Eds.) (2013): *The emergence of the social economy in public policies. An international perspective*, Brussels: Peter Lang, CIRIEC.
- CHAVES, R. & MONZÓN, J.L. (Dir.) (2008): *The Social Economy in the European Union*, Brussels: European Economic and Social Committee, CIRIEC.
- CHAVES, R. & MONZÓN, J.L. (Dir.) (2018): *Best practices in public policies regarding the European Social Economy post the economic crisis*, Brussels: European Economic and Social Committee, CIRIEC. DOI: 10.2864/551286.
- CHAVES, R. & MONZÓN, J.L. (2012): "Beyond the crisis: the social economy, prop of a new model of sustainable economic development", *Service Business*, 6(1), 5-26.
- CHAVES, R. & PÉREZ, J.M. (Dir.) (2012): *La economía social y la cooperación. Una perspectiva internacional*, Valencia: Edl. Universidad de Valencia.
- CHAVES, R. & SAJARDO, A. (1997): "El tercer sector como realidad institucional", *Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía*, 39, 82-107.
- CHAVES, R. & ZIMMER, A. (Dir.) (2017): *The Third Sector in Spain and in Europe (El Tercer Sector en España y en Europa)*, Valencia: Edl. Universidad de Valencia.
- CICOPA (2017): *Cooperatives and employment: Second Global Report*, CICOPA.
- CIRIEC (2000): *The Enterprises and Organizations of the Third System: A strategic challenge for employment*, Liege: CIRIEC – Directorate General V of the European Union.
- COLE, G.D.H. (1945): *A Century of co-operation*, Manchester.
- CORAGGIO, J.L. (1995): *Desarrollo humano, economía popular y educación*, Buenos Aires: Instituto de Estudios y Acción Social.

- DEES, J.G. (1998): *The meaning of social entrepreneurship*, The social entrepreneurship funders working group.
- DEFOURNY, J. & MONZÓN, J.L. (Eds.) (1992): *Économie sociale (entre économie capitaliste et économie publique) / The Third Sector (cooperative, mutual and nonprofit organizations)*, Brussels: De Boeck Université.
- DEFOURNY, J. & NYSSSENS, M. (2012): “El enfoque EMES de la empresa social desde una perspectiva comparada”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 75, 8-34.
- DEFOURNY, J. & NYSSSENS, M. (Dirs.) (2017a): *Economie Sociale et Solidaire, Socio- Economie du 3eme secteur*, Brussels: DeBoeck.
- DEFOURNY, J. & NYSSSENS, M. (2017b): “Fundamentals for an international typology of social enterprise models”, *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 28(6), 2469-2497, DOI: 10.1007/s11266-017-9884-7.
- DEFOURNY, J. & PESTOFF, V. (2008): *Images and concepts of the third sector in Europe*, EMES n° WP 08/02, Liege.
- DEFOURNY, J. & PESTOFF, V. (2014): “Towards a European conceptualization of the Third sector”. In: Ericka Costa, Lee D. Parker, Michele Andreaus (Eds.), *Accountability and Social Accounting for Social and Non-profit Organizations*, Emerald Group Publishing Limited, 25-87.
- DEMOUSTIER, D. (Coord.) (2005): *Economie sociale et développement local*, Paris : Cahiers de l'Economie Sociale IES-L'Harmattan.
- DEMOUSTIER, D., CHAVES, R., HUNCOVA, M., LORENZ, G. & SPEAR, R. (2006): “Débats autour de la notion d'économie sociale en Europe”, *Revue Internationale de l'économie sociale*, 300, 8-18.
- DESROCHE, H. (1983): *Pour un traité d'économie sociale*, Paris: Coopérative d'information et d'édition mutualiste.
- DÍAZ-FONCEA, M. & MARCUELLO, C. (2016): *A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country report: Spain*, Brussels: European Commission.
- DIMAGGIO, P.J. & POWELL, W. (1983): “The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields”, *American Sociological Review*, 48, 147-60.
- DRAPERI, J.F. (2012): *L'économie sociale et solidaire, une réponse à la crise? Capitalisme, territoire et démocratie*, Paris: Dunod.
- EESC (2015): *Building a financial ecosystem for social enterprises* (Opinion INT/770 - CESE 3146/2015).
- EESC (2012): *European Social Entrepreneurship Funds* (Opinion INT/623 - CESE1294/2012).
- EESC (2011): *Social entrepreneurship and social enterprise* (Opinion INT/589 - CESE1584/2011).

- EESC (2009): *Diverse forms of enterprises* (Opinion INT/447 - CESE1454/2009).
- EESC (1986): *Les organisations coopératives, mutualistes et associatives dans la Communauté Européenne*, Brussels : Editions Delta: Office for Official Publications of the European Communities.
- ENJOLRAS, B., SALAMON, L.M., SIVESIND, K.H. & ZIMMER, A. (2018): *The Third Sector as a Renewable Resource for Europe: Concepts, Impacts, Challenges and Opportunities*, Springer.
- EUROPEAN COMMISSION (2001): *Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility: Green Paper*, Office for Official Publications of the European Communities.
- EUROPEAN COMMISSION (2011): Communication from the Commission to the European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: *Social Business Initiative, Creating a favorable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation*, COM/2011/0682.
- EUROPEAN COMMISSION (2011): *Social Business Initiative. Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation*, COM no. 682, 2011.
- EUROPEAN PARLIAMENT (2009): *Rapport sur l'économie sociale* (2008/2250/INI).
- EUROPEAN PARLIAMENT (2015): *Resolution on social entrepreneurship and social innovation in combating unemployment* (2014/2236(INI)).
- EUROPEAN PARLIAMENT (2016): *Social Economy*, Directorate-General for Internal Policies, Policy Department A, IPOL_STU(2016)578969.
- FAJARDO, G. (2018): "La identificación de las empresas de economía social en España. Problemática jurídica", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 128, 99-126. DOI: 10.5209/REVE.60209.
- FAVREAU, L. & VAILLANCOURT, Y. (2001): "Le modèle québécois d'économie sociale et solidaire", *Revue internationale de l'économie sociale*, 281.
- FECHER, F., LÉVESQUE, B. & VALLET, N. (2015): "Some current issues and Challenges in the Social Economy", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 86(2).
- FELBER, C. (2010): *Die Gemeinwohl-Ökonomie-Das Wirtschaftsmodell der Zukunft*.
- FICI, A. (2017): *A European Statute for Social and Solidarity Based Enterprise*, DG for Internal Policies, Policy Department C. European Parliament.
- HESSELBACH, W. (1978): *Las empresas de la economía de interés general*, México: Siglo XXI Editores.
- HOLCMAN, R. (2015): *Economie sociale et solidaire*, Paris: Dunod.
- GECES (2016): *Social enterprises and the social economy going forward*, Brussels: European Union Commission Expert Group on Social Entrepreneurship.
- GIRAUD-DUMAIRE, C. (2015): "The problem of cooperative boundaries: History, considerations and constraints", *RECMA, Revue Internationale de l'Économie Sociale*, 94, 20-33.

- GREEN, M. & BISHOP, M. (2008): *Philanthrocapitalism: How the Rich Can Save the World*, New York, NY: Bloomsbury Press.
- HANSMANN, H. (1980): "The Role of Nonprofit Enterprise", *The Yale Law Journal*, 89(5), 835-901. DOI: 10.2307/796089.
- HERNÁNDEZ, J., TIRADO, P. & ARIZA, A. (2016): "El concepto de innovación social: ámbitos, definiciones y alcances teóricos", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 88, 165-199. DOI: 10.7203/CIRIEC-E.88.8849.
- HUTCHISON, T.W. (1971): *Economía positiva y objetivos de política económica*, Vicens-Vives.
- JIMÉNEZ, J. & MORALES, A.C. (2011): "Social economy and the fourth sector, base and protagonist of social innovation", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 73, 33-60.
- JULIÁ, J.F. & CHAVES, R. (Eds.) (2012): "Social economy: a responsible people-oriented economy", *Service Business, an international journal*, Vol. 6(1), Special issue.
- KERLIN, J.A. (Ed.) (2009): *Social Enterprise: a global comparison*, Tufts Univ. Press, Medford.
- KUHN, T.S. (1962): *The Structure of Scientific Revolutions*, Chicago: University of Chicago Press.
- LABRADOR, O., ALFONSO, J.L. & RIVERA, C. (2017): "Enfoques sobre la economía social y solidaria", *Cooperativismo y desarrollo*, 5(2), 137-146.
- LAVILLE, J.L. (1994): *L'Économie solidaire. Une perspective internationale*, Paris: Desclée de Brouwer.
- LÉVESQUE, B., FONTAN, J.M. & KLEIN, J.L. (2014): *L'innovation sociale: les marches d'une construction théorique et pratique*, Québec : PUQ.
- LÉVESQUE, B. & MENDELL, M. (1999): "L'économie sociale: éléments théoriques et empiriques pour le débat et la recherche", *Lien social et politique*, 41, 105-118.
<http://www.crisis.uqam.ca/cahiers/ET9908.pdf>.
- LIPIETZ, A. (2001): *Pour le tiers secteur. L'économie sociale et solidaire: pour quoi et comment?*, Paris: La Découverte/La Documentation française.
- LIPIETZ, A. (2011): "Fears and hopes. The crisis of the liberal-productivist model and its green alternative. The global economic crisis and state: alternative approaches for monetary and fiscal policies", 59th annual conference of Japan society of political economy, Rikkyo University, Tokyo, Sept. 17.
- MARTIN, R.L. & OSBERG, S. (2007): "Social entrepreneurship: the case for definition", *Stanford Social Innovation Review*, 5(2), 29-39.
- MELIÁ, E., CARNICER, M.P. & JULIÁ, J.F. (2017): "El gobierno interno de las mayores cooperativas agroalimentarias españolas y su relación con el rendimiento", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 124, 98-113. DOI: 10.5209/REVE.54924.
- MÉNDEZ, R. (2015): "Redes de colaboración y economía alternativa a la resiliencia urbana", *biblio3W revista bibliográfica de geografía y ciencias sociales*, 1139, 1-24.

- MINTZBERG, H. (2015a): "Time for the plural sector", *Stanford social innovation review*, Vol 13(3).
- MINTZBERG, H. (2015b): *Rebalancing society: radical renewal beyond left, right, and center*, Berrett-Koehler Publishers.
- MONNIER, L. & THIRY, B. (Eds.) (1997a): *Mutations structurelles et intérêt général*, Brussels: De Boeck.
- MONNIER, L. & THIRY, B. (1997b): "Introduction: The general interest: its architecture and dynamics", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 68(3), 313-333.
- MONZÓN, J.L. (1987): "La Economía Social en España", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 0, 19-29.
- MONZÓN, J.L. (2006): "Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del tercer sector", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 56, 9-24.
- MONZÓN, J.L. & CHAVES, R. (2008): "The European Social Economy: concept and dimensions of the third sector", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 79(3), 549-577.
- MONZÓN, J.L. & CHAVES, R. (2012): *The Social Economy in the European Union*, Brussels: European Economic and Social Committee, CIRIEC.
- MONZÓN, J.L. & CHAVES, R. (2017): *Recent evolutions of the Social Economy in the European Union*, Brussels: European Economic and Social Committee, CIRIEC. DOI:10.2864/191345.
- MONZÓN, J.L. & HERRERO, M. (2016): "Identificación y análisis de las características identitarias de la empresa social europea: aplicación a la realidad de los Centros Especiales de Empleo de la economía española", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 87, 295-326.
- MOULAERT, F. & AILENEI, O. (2005): "Social economy, third sector and solidarity relations: A conceptual synthesis from history to present", *Urban studies*, 42(11), 2037-2053.
- MOULAERT, F., MAC CALLUM, D., MEHMOOD, D. & HAMDOUCH, A. (Dir.) (2013): *International Handbook of Social Innovation: Collective Action, Social Learning and Transdisciplinary Research*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- MULGAN, G. (2012): "The theoretical foundations of social innovation", In: *Social innovation*, London: Palgrave Macmillan, 33-65.
- NASIOULAS, I. (2011): "Greek Social Economy at the Crossroads. Law 4019/2011 and the Institutionalization Challenge", *CIRIEC Working Paper*, no. 2011/10.
- NOGALES, R. (2017): "La empresa social en Europa y España: evolución, relevancia y desafíos", *Revista Española del Tercer Sector*, 35, 117-140.
- OECD/NOYA, A. & CLARENCE, E. (eds.) (2007): *The Social Economy: Building inclusive economies*, Paris: OECD.

- OSTROM, E. (1990): *Governing the commons: the evolution of institutions for collective action*, New York: Cambridge University Press.
- PAPE, U., CHAVES, R., PAHL, J.B., PETRELLA, F., PIELIŃSKI, B. & SAVALL, T. (2016): "Working under pressure: economic recession and third sector development in Europe", *International Journal of Sociology and Social Policy*, 36(7/8), 547-566.
- PAULI, G.A. (2010): *The blue economy: 10 years, 100 innovations, 100 million jobs*, Paradigm Publications.
- PEARCE, D.W. & TURNER, R.K. (1990): *Economics of Natural Resources and the Environment*, Johns Hopkins University Press.
- PEDREÑO, J.A. (2017): "Reflexiones, sinergias y clarificación sobre nuevos conceptos y modelos: economía social, empresa social, emprendimiento social, economía del bien común, economía solidaria y economía colaborativa", *Revista Española del Tercer Sector*, 35, 45-72.
- PÉREZ DE MENDIGUREN, J.C. & ETXEZARRETA, E. (2015): "Economía Social y Solidaria: Desde la negación al reconocimiento mutuo", *Revista de Economía Mundial*, 40, 123-144.
- PESTOFF, V.A. (2004): "The Development and Future of the Social Economy in Sweden". In: Evers, A. and Laville, J.-L. (eds): *The Third Sector in Europe*, Cheltenham: Edward Elgar.
- PESTOFF, V. & STRYJAN, J. (2008): "Sweden". In: Defourny, J. & Pestoff, V., *Images and concepts of the third sector in Europe*, EMES n° WP08/02, Liege.
- PETRELLA, F. & RICCHEZ-BATTESTI, N. (2014): "Social entrepreneur, social entrepreneurship and social enterprise: semantics and controversies", *Journal of innovation economics & management*, 2, 143-156. DOI: 10.3917/jje.014.0143.
- PIORE, M.J. (2010): "The emergent role of social intermediaries in the new economy", *Annals of public and cooperative Economics*, 72(3), 339-350.
- POLANYI, K. (1983): *La Grande Transformation*, Paris: Gallimard.
- PORTER, M.E. & KRAMER, M.R. (2011): "The big idea: Creating shared value", *Harvard Business Review*, 89(1), 2.
- RAZETO, L. (1993): *Empresas de trabajadores y economía de mercado*, Chile: PET.
- SALAMON, L.M., ANHEIER, H.K., LIST, R., TOEPLER, S. & SOKOLOWSKI, W. et al (1999): *Global Society. Dimensions of the Nonprofit Sector*, Baltimore: The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Project.
- SALAMON, L.M. & SOKOLOWSKI, S.W. (2016): "Beyond nonprofits: Re-conceptualizing the third sector", *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit*, 27 (4), 1515-1545.
- SALOM, J., PITARCH, M.D. & SALES, A. (2017): "Innovación social: estrategias urbanas en un contexto de cambio. El caso de la ciudad de Valencia", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 91, 31-58.

- SÁNCHEZ, J.L. (2017): *Las prácticas económicas alternativas en perspectiva geográfica*. Univ. Salamanca, Salamanca.
- SCHOLZ, T. (2016): *Platform Cooperativism*, New York: Rosa Luxemburg Stiftung.
- SIMSA, R., RAUSCHER, O., et.al. (2014): "Methodological Guideline For Impact Assessment", *TSI Working Paper*, Series No. 1. 7th FP European Union. Third Sector Impact, Brussels.
- SOLÓRZANO, M., GUZMÁN, C., SAVALL, T. & VILLAJOS, E. (2018): "The identity of the social enterprise in Spain: analysis from four different socioeconomic realities", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 92, 155-182. DOI: 10.7203/CIRIEC-E.92.9236.
- STAHEL, W. & REDAY, G. (1981): *The Potential for Substituting Manpower for Energy*, Vantage Press.
- STIGLITZ, J. (2009): "Moving beyond market fundamentalism to a more balanced economic", *Annals of public and cooperative economics*, 89(3), 345-360.
- STRYJAN, Y. & WIJKSTRÖM, F. (1996): "Cooperatives and nonprofit organizations in Swedish social welfare", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 67, 5-27. DOI:10.1111/j.1467-8292.1996.tb01945.x
- SUNDARARAJAN, A. (2016): *The Sharing Economy. The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism*, Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- SURINÁC, R. (2017): *Economías transformadoras de Barcelona*, Barcelona: Ayto Barcelona.
- TOMÁS, J.A. (1997): "The prospects for a social economy in a changing world", *Annals of public and cooperative economics*, 68(2), 247-279.
- VIDAL, I. (2010): "Social economy". In *Third sector research*, New York: Springer, 61-71.
- VIENNEY, C. (1980): *Socio-économie des organisations cooperatives*, Paris: CIEM.
- VIENNEY, C. (1991): "Estructuras cooperativas y problemas de empleo en Europa", *CIRIEC-España: Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 11, 75-96.
- WEISBROD, B.A. (1975): "Towards a theory of the voluntary nonprofit sector in a three sector economy", in Phelps, E. (Ed.): *Altruism, morality and economic theory*, New York: Russell Sage Foundation.
- WEISBROD, B.A. (1988): *The Nonprofit Economy*, Cambridge, Harvard University Press.
- WEITZMAN, M.L. (1986): "The share economy: Conquering stagflation", *ILR Review*, 39(2), 285-290.
- YOUNG, D.R., SEARING, E.A. & BREWER, C.V. (Eds.) (2016): *The social enterprise zoo*, Edward Elgar Publishing.
- YUNUS, M. (2007): *Creating a World without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism*, New York: Public Affairs Books.