



**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y  
Cooperativa, nº 23, octubre 1996, pp. 167-181**

## **Estados Unidos. Los límites de la economía social (II)**

Charles Rock

Socio extranjero del comité de orientación de la Recma y profesor de Economía en el  
Rollins College, Florida

Mark Klinedinst

Profesor asociado de Economía de la Universidad del Sur-Mississippi, Hattiesburg,  
Mississippi

# **Estados Unidos. Los límites de la economía social(II)**

**Charles Rock(\*) y Mark  
Klinedinst(\*\*)**

*(\*) Charles Rock, que es socio extranjero del comité de orientación de la Recma y profesor de Economía en el Rollins College, Florida.*

*(\*\*) Mark Klinedinst que es profesor asociado de Economía de la Universidad del Sur-Mississippi, Hattiesburg, Mississippi.*

*(\*\*\*) Véase el número precedente.*

*Publicado en la RECMA nº 255 (53)*

## RESUMEN

Tras presentar los criterios de definición y las organizaciones americanas que se asemejan más a nuestras cooperativas, mutuas y asociaciones(\*\*\*), Charles Rock y Mark Klinedinst describen algunos dispositivos (Employee Stock Ownership Plans – Esop, inversiones éticas o sociales, ahorro de proximidad) que se sitúan en la frontera de la Economía social en la medida en que no satisfacen determinados criterios que ellos han definido previamente.

De esta manera, delimitan una Economía social “al margen”, que, sin embargo, recomiendan incluir en el conjunto de la economía social americana, estando de acuerdo en esto con los que abogan por una ampliación del concepto en Europa.

## RÉSUMÉ

Après présenté les critères de définition et les organisations américaines qui s'apparentent le mieux à nos coopératives, mutuelles et associations, Charles Rock et Mark Klinedinst décrivent quelques dispositifs (Employee Stock Ownership Plain -ESOP-, investissement éthiques ou sociaux, épargne de proximité) se situant à la frontière de l'économie sociale dans la mesure où ils ne satisfont pas à certains des critères qu'ils ont définis.

Ils delimitent ainsi une économie sociale “à la marge”, qu'ils recommandent cependant d'inclure dans l'ensemble de l'économie sociale à l'américaine, rejoignant en cela les tenants d'un élargissement de concept en Europe.

## ABSTRACT

After establishing the criteria whereby American associations similar to cooperatives, mutual companies and associations are defined, Charles Rock and Mark Klinedienst describe a series of actions (Employer Stock Ownership Loans (ESOP), ethical and social investments, closeness savings, etc.) which seem to be on the fringe of social economy, since they do not abide by some of the criteria previously established.

In spite of its peculiarities, the authors believe that this sort of “fringe” social economy should be considered a part of the American social economy as a whole. In that respect, the supporters of an extension of this concept in Europe agree with the authors

## **1.- Las organizaciones limítrofes de la Economía Social**

Hasta este momento, nos hemos dedicado a examinar la Economía Social a partir de sus principios fundamentales que nos han servido de base para elaborar nuestros criterios. La discusión de las anteriores secciones sobre las cooperativas y las organizaciones sin ánimo de lucro nos ha mostrado que pocas de ellas se ajustan a la totalidad de criterios establecidos.

Si dejamos de lado la cuestión de la constitución como organización económica formal, encontramos que otras estructuras responden a uno o varios criterios de Economía social, sin pertenecer por ello a ninguna de las categorías anteriormente examinadas (es decir, a las “organizaciones sin ánimo de lucro” o a las cooperativas). Estas organizaciones se ajustan a algunas de las condiciones requeridas pero, a nuestro parecer, no llegan a satisfacer en profundidad dichos criterios más que la mayoría de cooperativas o de organizaciones sin ánimo de lucro caritativas.

A continuación, describiremos los criterios que cumplen estas organizaciones formales, haciendo abstracción de aquellos de los que carecen. Para caracterizar este tipo de organizaciones de la mejor manera posible, las situaremos en los márgenes de una Economía social multidimensional.

## **2.- Los planes salariales para el accionariado (Esop)**

Estos planes permiten que los asalariados posean títulos (participaciones o certificados de acciones) de las empresas para las que trabajan. Mediante la participación en los beneficios, los trabajadores acceden progresivamente a tener derechos sobre el capital. Los propietarios iniciales y los gestores son los iniciadores de estos planes y lo hacen por propia voluntad. Pueden clausurar el Esop en cualquier momento e interrumpir cualquier ulterior acumulación de títulos por parte de los empleados. La creación de estos planes surge a raíz de una serie de ventajas fiscales que se ofrecen a las empresas.

Los trabajadores se convierten en socios del grupo de inversores que posee la empresa y la controla. La creación de un plan Esop por parte de los propietarios iniciales abre la puerta a los empleados permitiéndoles formar parte de dicho grupo de control. La empresa es más democrática, por lo

menos en el sentido de que implica a un mayor número de sus actores en la gestión. Un Esop, por sí solo, no modifica fundamentalmente los objetivos, la orientación o la gestión interna de la sociedad.

El Esop no supone necesariamente un cambio de la naturaleza de la empresa que sigue siendo una sociedad con ánimo de lucro, propiedad de los inversores, controlada por la mayoría. Sus objetivos son individualistas (el beneficio para los propietarios) y no sociales.

Sin embargo, si esta acumulación sigue creciendo, los trabajadores pueden convertirse eventualmente en socios importantes e incluso mayoritarios, lo que puede tener diferentes consecuencias en cuanto a la orientación del consejo de dirección de la empresa. En algunos casos, los trabajadores combinan el uso de una estructura de Esop con un trust intermediario que gestiona sus participaciones y ejerce sus derechos de voto.

Por medio de este dispositivo, pueden repartir los derechos de voto de manera más equitativa, pudiendo incluso crear un sistema democrático. En ese caso, los trabajadores disponen cada uno de un voto para dar instrucciones al "trustee" sobre la manera de ejercer el derecho de voto del bloque de participaciones que posee el Esop, sistema que comparte algunas características con una cooperativa democrática de trabajadores. Además, dichas empresas responden a los criterios de nuestra Economía social.

### **3.- La participación de los trabajadores en la gestión y en la toma de decisiones**

Los gestores de las empresas tradicionales con ánimo de lucro, poseídas y controladas por sus inversores ponen en marcha estos programas que son instrumentales y proceden de la voluntad de mejorar el rendimiento económico.

Al implicar a los trabajadores en las decisiones de la empresa, mejorándola y haciendo que el trabajador se identifique personalmente con los futuros éxitos o fracasos de la misma, sus gestores esperan mejorar los resultados económicos. Hay que indicar también que la mayoría de dichos programas participativos se organizan de manera informal por lo que pueden abandonarse en el momento en que lo decida el jefe de gestión sin encontrar ningún obstáculo jurídico.

Evidentemente, desde el punto de vista de los empleados, el programa depende totalmente de un equipo de dirección que les es ajeno. Por eso, desde su punto de vista, la gestión interna continúa siendo dictatorial (aunque pueda ser benévola). El único cambio verdadero reside en el hecho de que

las estructuras burocráticas de la empresa pueden disminuir su peso ya que se ven parcialmente apoyadas en el marco de un programa de participación en función del grado de implicación real de los trabajadores.

Sin embargo, a todos los demás niveles, la naturaleza de base y la orientación de la empresa siguen siendo las mismas a menos que se produzcan otros cambios complementarios en el marco de la empresa.

## **4.- Los fondos de inversión con responsabilidad social**

Por oposición a los fondos de inversión tradicionales que buscan la maximización del beneficio, estos fondos añaden a la preocupación de obtener beneficios otros objetivos y obligaciones en materia de estrategias de inversión que son ajenos a los fondos tradicionales de financiación de capital. Cuentan con “pantallas negativas de selección” o con limitaciones que excluyen la inversión en actividades indeseables (como, por ejemplo, en las industrias de armamento o en los países con legislación racista como Sudáfrica<sup>(1)</sup>, etc). Además, determinadas estrategias positivas orientan las inversiones hacia sociedades o países que fomentan actividades tales como el desarrollo de fuentes de energía renovables, programas de acción enérgicos y no discriminatorios de fomento del empleo (Foro de la inversión, 1992).

El cambio principal tiene que ver con la diversificación de objetivos de los fondos de inversión. Dichos fondos persiguen objetivos que van más allá de la simple maximización de beneficios o de la tensión rendimiento/riesgo, tan conocidas por los inversores. Este tipo de estrategias complejas no cambia necesariamente ningún otro concepto de los fondos de inversión. De hecho, algunas sociedades de gestión de inversiones gestionan varios fondos, siendo algunos de ellos de responsabilidad social (a veces, de varios tipos, con finalidades diferentes) y otros, normales y sin ningún tipo de restricción.

Durante la última década, se han creado varias sociedades de gestión de inversiones que han introducido una serie de innovaciones internas. Menos burocráticas, más participativas, conceden incluso a veces derechos jurídicos de participación en las decisiones a sus trabajadores o a los inversores en las sociedades de inversión mismas. De esta manera, encontramos una sociedad de gestión de activos circulantes (*working assets*) y de tarjetas de crédito para el consumo que deduce 5 centavos cada vez que se hace uso de la tarjeta: al final del año, los fondos reunidos de esta manera se destinan, mediante el voto de todos los propietarios de las tarjetas, a diferentes organizaciones dedi-

*(1) Artículo redactado en diciembre de 1993. (NDLR)*

cadras a objetivos sociales: paz, mejoras ecológicas, lucha contra la pobreza, etc. Parece, por tanto, razonable incluir este tipo de fondos en la Economía social.

## **5.- Las inversiones en fondos de pensión: diferentes estrategias**

La mayoría de los trabajadores americanos tienen un plan de jubilación en el que participa tanto el trabajador como su empresario. Hasta hace poco tiempo, la práctica consistía en confiar las inversiones de dichos fondos a un "trustee" o a un gestor tradicional de inversiones. Estos gestores simplemente activaban los fondos para maximizar el rendimiento con un límite de riesgo aceptable. Hace algunos años, hubo una tendencia por parte de determinados sindicatos a controlar parcialmente los fondos de pensiones de sus socios. En primer lugar, dichos fondos se orientaron hacia inversiones que produjeran no solamente un buen rendimiento sino que tuvieran también efectos benéficos para los sindicatos, las comunidades y los sectores de trabajo de sus socios o para las economías locales en general. Este desarrollo de objetivos múltiples de las inversiones se produjo de manera análoga (y de hecho, se han producido interferencias entre ellos) al movimiento a favor de los fondos de inversión socialmente responsables que hemos descrito anteriormente.

La particularidad que tienen es que, en algunos casos, los trabajadores tienen una representación a través de su organización sindical (o de otro representante) entre los trustees que son los responsables legales encargados de la supervisión de los fondos. Se han necesitado justificaciones jurídicas y económicas para superar las restricciones relativas a los modos de gestión tradicionalmente prudentes de los fondos de pensiones. En el argot de los gestores de fondos, estos modos de gestión se basan en una regla de "padre de familia" según la cual los gestores de los fondos tienen que conformarse con la práctica de la mayoría en sus estrategias de inversión. En la mayoría de los casos, los sindicatos también han podido participar en la gestión de los fondos pero este derecho ha tenido que formalizarse mediante un acuerdo de convención colectiva con las sociedades en donde trabajaban los socios de los sindicatos. Para muchos sindicatos, este fue el primer paso para acceder durante los años 80 a un segundo al que se sumaron un número creciente de sindicatos durante los últimos quince años. Esta evolución ha incrementado los derechos de los beneficiarios de las pensiones (es decir, de los futuros jubilados) así como su representación en sus propios fondos de pensiones ya acumulados. No obstante, en la mayoría de los casos en los que los empleados han visto reconocidos sus derechos, los representantes de los trabajadores no pueden constituir más de la mitad de los trustees de los fondos. De hecho, en la mayoría de dichos fondos, si las organizaciones de trabajadores obtienen una representación, esta no deja de ser mínima (Barber, 1982; Barber, 1992).

Este incremento del control de los trabajadores sobre sus propios fondos de pensiones, así como la evolución de la orientación social de la estrategia de los fondos de inversiones los acercan a la Economía social. Sin embargo, esta evolución no ha cambiado de manera sustancial la mayoría de los mecanismos tradicionales de gestión o de prácticas. Pero el potencial es inmenso, teniendo en cuenta la importancia de los fondos de pensiones en el mercado de los capitales de los Estados Unidos.

Se ha producido una mayor concienciación de las posibilidades estratégicas de los fondos de inversiones que deben tener en cuenta de manera legítima los intereses de los trabajadores en cuanto al presente y no sólo en cuanto a su futura jubilación.

## **6.- Las inversiones de las comunidades territoriales**

Los fondos de préstamos para las comunidades<sup>(2)</sup> territoriales son los intermediarios financieros que colectan fondos de las personas y de las instituciones y los utilizan, a continuación, con fines de desarrollo comunitario. La mayoría de sus actividades tiene que ver con la vivienda pero también financian proyectos comerciales y otras actividades. Su órgano de gestión intenta reunir a los representantes de los prestamistas (especialmente, las empresas locales), a los prestadores (es decir, a las agrupaciones de viviendas sociales) y a los agentes locales. Sus objetivos son el desarrollo general, social y económico. Normalmente, pagan a los prestamistas un interés bastante inferior al marcado por el mercado para este tipo de actividades y con ese nivel de riesgo. Su sistema de gestión es representativo de los grupos de interés y está orientado hacia su objetivo de desarrollo local. Practican entre ellos un alto grado de cooperación, al pertenecer o adherirse muchos de ellos a la misma asociación nacional que intenta desarrollar el número de fondos de ese tipo en el país. Estas organizaciones surgen como redes informales de prestadores y prestamistas. Como sus efectivos se han desarrollado durante la última década, han regularizado su estatuto legal.

El banco de desarrollo local (Community Bank) más conocido es el Banco del litoral sur de Chicago. Se parece mucho a los CFL a nivel de gestión, de objetivos y de orientación. La diferencia principal consiste en su estatuto legal que posee un régimen jurídico y un reglamento diferentes. Al ser un banco, está reglamentado por las estructuras federales y estatales especializadas y debe estar sometido a auditorías periódicas como el resto.

(2) Sobre el sentido de la palabra "community" véase L. Favreau, en *Recma* n° 253-254, p. 167; la noción agrupa la diversidad de organizaciones sociales y políticas basadas en un territorio (comunidad, pero también, barrio, parroquia, etc.) (NDT).



## **7.- Los condominios y “Community Land Trust” (CTL): un contraste dentro de las orientaciones sociales**

En estos dos casos, la propiedad se divide entre una parte común y una parte personal de los apartamentos o viviendas, lo que requiere como mínimo una organización para gestionar la propiedad considerada común. Los condominios (y otras organizaciones que no son CLT) son muy habituales en los Estados Unidos y sus estructuras de gestión interna van desde la de carácter dictatorial (es decir, que un agente inmobiliario se ocupe de la gestión de las zonas de propiedad comunitaria) hasta otras organizaciones mucho más representativas. La misma gama de posibilidades se da en las organizaciones desde el punto de vista del criterio burocrático. Evidentemente, son las organizaciones de interés mutuo las que sirven a los intereses de los copropietarios.

En la mayoría de los casos, la representación en el sistema de gestión se basa en los derechos de propiedad. Son también organizaciones exclusivas, basadas en la propiedad y que tienen una serie de prácticas de carácter discriminatorio. Considerando algunas de estas prácticas exclusivas, algunos dirían que estas organizaciones son, de hecho, antisociales, con unas prácticas que ponen efectivamente en peligro la igualdad de trato, la justicia e, incluso a largo plazo, la democracia americana (McKenzie, 1989).

Otra forma de propiedad comunitaria menos frecuente, los Community Land Trusts, es otra forma de cooperación de viviendas con orientación democrática. Estas fiducias inmobiliarias tienen reglas incluso más estrictas que la mayoría de cooperativas de viviendas, referentes a la apropiación del valor añadido por la especulación de los bienes raíces. Los partidarios de este tipo de gestión de la vivienda sostienen que esta es una forma mucho más democrática que las cooperativas de viviendas en donde los copropietarios se benefician de las plusvalías procedentes de circunstancias externas y fortuitas relativas al barrio. Esta distribución de viviendas CLT forman parte del movimiento social de promoción de una vivienda accesible para todos (Institute for Community Economics, 1990). Ni siquiera es necesario que los propietarios residentes en los CLT posean jurídicamente las zonas comunitarias. Parece evidente que esta última forma de alojamiento social forma parte de la Economía social.

## **8.- La Economía social en su conjunto**

Los investigadores de ciencias sociales han estudiado las cooperativas – especialmente las cooperativas agrícolas – durante varias décadas. Pero no se han realizado investigaciones intensivas

de las organizaciones sin ánimo de lucro más que durante los últimos veinte años. Aparte de las cooperativas y de las organizaciones sin ánimo de lucro, la mayoría de las demás instituciones descritas en este artículo han sido estudiadas desde hace mucho menos tiempo (muchas de ellas ni siquiera existían hace veinte años). Se han formulado diferentes propuestas teóricas para explicar la existencia de estos elementos más o menos evidentes de nuestra propuesta de Economía social. Sin embargo, el debate continua y no hay un cuerpo de justificaciones unánimemente aceptado que considere la existencia de un amplio abanico de empresas de Economía social y nosotros no podemos analizar dicho debate en este estudio. Algunas formas de organización de la Economía social han obtenido resultados económicos convincentes y se han multiplicado rápidamente por todo el país. Otras no han tenido más que un éxito limitado pero han continuado existiendo paralelamente a las empresas tradicionales. Otras han experimentado una expansión rápida pero luego, han desaparecido de la escena económica. En algunos casos, una o varias empresas similares han demostrado su viabilidad pero luego, no han conseguido expandirse por otras áreas. Quizás sea la diversidad el rasgo más general que se pueda constatar en lo referente a los esquemas de desarrollo de los diferentes sectores y organizaciones de la Economía social(3).

Tras analizar rápidamente los éxitos de la Economía social, examinaremos una serie de factores históricos e institucionales que nos parecen importantes para entender las características específicas de la Economía social norteamericana, así como la creación de las organizaciones analizadas en este estudio. En el siguiente apartado, haremos algunas comparaciones entre la Economía social norteamericana y la de otros países, principalmente europeos.

## **9.- Factores pausibles de los éxitos de la Economía Social**

Varios sectores de la Economía social han sido un éxito. Entre las cooperativas, las Credit Unions, las cooperativas agrícolas y las cooperativas de empresas independientes constituyen un éxito desde el punto de vista económico. Las sociedades de seguros mutuos también han obtenido buenos resultados a largo plazo. Las organizaciones sin ánimo de lucro con una orientación social superan a sus homólogas lucrativas en casi todos los subsectores de las grandes áreas de trabajo (asistencia sanitaria, servicios sociales, educación, desarrollo comunitario). Para algunos (por ejemplo, para las fundaciones distribuidoras de subvenciones), en el desarrollo comunitario (community development) esta supremacía se produce casi por defecto en la medida en que, en muchas de esas actividades, las posibilidades de obtener beneficios son muy reducidas. Así mismo, las organizaciones sin ánimo de lucro mutualistas que funcionan a beneficio de sus socios dominan generalmente los sectores en los que operan. En muchos casos, son el único tipo de organización que opera en ese sector.

(3) Véase la tabla estadística general publicada en nuestro número anterior. NDLR.

La Economía social, que tiene una presencia fuerte en los sectores de la agricultura y de la producción de servicios, está casi totalmente ausente en el sector de la industria fabril y está especialmente poco representada en el sector de las minas y en la fabricación de bienes duraderos (a excepción de algunas cooperativas de trabajadores y sin tener en cuenta el fenómeno de Economía social marginal constituido por los Esop, las sociedades de participación de los trabajadores en los beneficios o en la gestión).

Se han combinado varios factores que han jugado un papel importante en el desarrollo de las organizaciones de Economía social norteamericanas. En primer lugar, hacía falta que se tuviera conocimiento de que una forma alternativa de organización era no sólo posible sino también económicamente viable. Muchas formas cooperativas se importaron de países extranjeros, bien a través de los inmigrantes, bien por los visitantes. Por ejemplo, los inmigrantes finlandeses han jugado un papel especialmente importante en el desarrollo de las cooperativas de consumo minoristas y en las cooperativas de trabajadores de la madera. El concepto de origen alemán de las Credit Unions llegó hasta Quebec y después, cruzó la frontera de los Estados Unidos con ayuda de Alphonse Desjardin, fundador de la cooperación de crédito de Quebec. En algunos casos en donde una nueva forma de organización ha aparecido en primer lugar en los Estados Unidos, se ha podido expandir muy rápidamente debido a que respondía a una necesidad evidente. Por ejemplo, las cooperativas informales de los granjeros fueron esenciales en la lucha contra los grandes monopolios que se desarrollaron a finales del siglo pasado. El movimiento cooperativo agrícola más formal surgió a partir de esta lucha. Las iglesias y otras organizaciones filantrópicas fomentaron el nacimiento de organizaciones de autoayuda y de apoyo comunitario, sirviendo algunas de ellas como prototipo para las organizaciones sin ánimo de lucro con orientación social que se desarrollaron posteriormente y que aún continúan haciéndolo.

## 10.- Diferentes formas de ayuda

El segundo factor que parece pertinente tanto desde el punto de vista histórico como en la actualidad, es la existencia de una estructura de ayuda que se esfuerza en expandir ese mensaje y que tiene por resultado la socialización de una gran parte o de la totalidad de los costes de lanzamiento de estas nuevas organizaciones económicas. Este factor es claramente notable en muchas áreas del movimiento cooperativo. El magnate de los grandes almacenes de Boston, Edward Filene, y su dinero fueron decisivos para la propagación de las Credit Unions a partir de 1909. La multiplicación de los colegios de alto nivel, privados y sin ánimo de lucro, sobre todo en el siglo pasado, fue subvencionada por grupos que tenían la capacidad económica para afrontar esos gastos. Las congregaciones fueron uno de esos grupos que fueron al sur y al oeste a la búsqueda de filántropos locales y luego, com-

paraban sus ofertas prometiendo poner el nombre del que más ofreciera al colegio en cuestión. A menudo, estos colegios se han convertido en las instituciones sin ánimo de lucro más independientes y más secularizadas de las que conocemos hoy en día. En otros casos, este papel de apoyo económico lo realizaron los poderes públicos tanto a nivel federal como estatal. Las cooperativas agrícolas, las cooperativas de usuarios de la electricidad y del teléfono se beneficiaron de esta generosidad federal. El gobierno federal ha mantenido instituciones financieras, ha subvencionado los préstamos y la información educativa dirigida a acciones de formación y de gestión. Los estados también han ayudado a las cooperativas en sus programas educativos y de desarrollo. Los movimientos sociales también han contribuido a la creación y supervivencia de las organizaciones de Economía social. Esto explicaría los ciclos de formación de dichas organizaciones por olas. Los movimientos populistas entre los que se encuentra el llamado "agrícola Grange", el movimiento progresista de inicios del siglo XX, el radicalismo de los años 30 y 60 han dejado cada uno un legado específico de organizaciones de Economía social. La asistencia a las organizaciones de Economía social también ha sido muy importante durante su existencia. Prácticamente todos los tipos de organización citados en este estudio tienen su propia asociación nacional sectorial además de pertenecer a varias organizaciones multisectoriales. Estas organizaciones intentan no sólo ayudar a las organizaciones que las componen (y, a menudo, proporcionarles asistencia para la creación de nuevas unidades) sino también reunir y difundir la información, realizar las asambleas, garantizar las funciones de relaciones públicas cara al gran público y a personas en concreto y, a menudo, algo tan importante como el desarrollo de grupos de presión necesarios para proteger y mejorar una legislación que sea favorable a las organizaciones que las componen.

## **11.- Un dispositivo legal y un tratamiento fiscal adaptados**

El dispositivo legal es un factor importantísimo para estas organizaciones. El estatuto legal especial de muchos tipos de cooperativas les ha ayudado a asegurarse su posición jurídica en los tribunales. La ausencia de una ley específica para las cooperativas de trabajadores es quizás una de las explicaciones de su débil desarrollo. Pero, por otra parte, una legislación demasiado especializada puede llegar a ser una desventaja para el desarrollo de nuevas estructuras, lo mismo que puede llegar a ser un obstáculo en la evolución de las empresas que se quieren adaptar mejor a los cambios del entorno económico en el que deben sobrevivir.

El tratamiento fiscal es otro factor importante. Prácticamente todos los tipos de organizaciones de Economía social están totalmente exentas del impuesto federal sobre los beneficios de las sociedades. Esto es verdad en el caso de las organizaciones sin ánimo de lucro excepto para aquellas que

obtienen beneficios negociando con compradores ajenos. Incluso los dispositivos que son los elementos menos evidentes de la Economía social (por ejemplo, los Esop, las pensiones) están exentos en la práctica siempre que las organizaciones no se constituyan en entidades con la forma de sociedad: los impuestos se aplicarían solamente a las asignaciones que pueda haber en los ingresos personales. Las ventajas fiscales complementarias se aplican a las organizaciones sin ánimo de lucro con un objetivo social general. Las cooperativas agrícolas también están exentas de las disposiciones de la ley antitrust. Los instrumentos de presión de estas asociaciones nacionales son en general muy activos porque las exenciones fiscales de las Credit Unions y de las organizaciones sin ánimo de lucro son uno de los objetivos de los grupos de presión contrarios compuestos por los sectores lucrativos que compiten con ellos.

## 12.- La solvencia de la demanda

Un último elemento decisivo para la creación y el mantenimiento de diferentes tipos de organizaciones de Economía social, reside en los gastos directos, públicos y privados, que crean las posibilidades de producción y de provisión de servicios o bienes. Estos gastos son determinantes para las organizaciones sin ánimo de lucro en la asistencia sanitaria, los servicios sociales, la educación, el desarrollo comunitario y otros sectores de la economía. En esos sectores, la participación de las organizaciones sin ánimo de lucro representa más de dos tercios de toda la provisión no gubernamental de servicios. No es que el gobierno federal se haya opuesto al uso de fondos federales para servicios realizados por empresas lucrativas pero hay relativamente pocos competidores en la mayoría de estas actividades. En la sanidad, los encontramos en las instituciones psiquiátricas y en los sanatorios. En la educación, hay muchos en el campo de la enseñanza profesional (por ejemplo, las escuelas comerciales o los institutos de formación especializada). Es necesario recurrir a una explicación del tipo "fracaso de mercado" según la cual el sector lucrativo no ha creado los servicios deseados. Una parte de la explicación es que dichos mercados no ofrecen perspectivas de beneficios privados considerables. En otros países, el Estado interviene directamente. En los Estados Unidos, el Estado interviene indirectamente utilizando las organizaciones sin ánimo de lucro para la provisión de servicios colectivos. Muchas de estas organizaciones sin ánimo de lucro con una orientación social son empresas deficitarias, por lo menos según su tipo de intervención actual. Las subvenciones públicas y privadas les permiten continuar operando de esa manera. Por tanto, un inversor especulativo no está tentado de entrar en estos mercados, a menos que tenga la posibilidad de acceder a dichas subvenciones complementarias: este es, quizás, el caso de las escuelas de formación profesional en donde las subvenciones públicas llegan vía las ayudas y préstamos a los estudiantes que se inscriben. Un caso análogo es el de determinados tipos de asistencia sanitaria en los que cual-

quiera que se ocupe de determinadas categorías de pacientes puede recibir la ayuda de los poderes públicos. Cuando estos subsidios no son accesibles a las empresas lucrativas, estas no puede – o no eligen – intervenir compitiendo en esos mercados.

Repetimos que hay otras explicaciones teóricas posibles de la existencia y de la creación de organizaciones sin ánimo de lucro. Esta discusión se perpetua entre los investigadores y los militantes (véase por ejemplo algunos de los artículos de Powell, 1987).

### **13.- La Economía social norteamericana comparada a nivel internacional**

Muchos sectores de nuestra propuesta de Economía social para los Estados Unidos tienen su contrapartida en otros países. Las ideas de cooperación han traspasado las fronteras nacionales. Los Estados Unidos han recibido una población de inmigrantes muy diversificada y con ideas muy diferentes. Otra razón del parecido la encontramos en la internacionalización del movimiento cooperativo desde hace unas décadas. La Alianza cooperativa internacional (ACI) ha fomentado la difusión de ideas y de prácticas por todo el planeta. Sin embargo, hay algunas diferencias dentro de este desarrollo común.

La mayoría de los sectores agrícolas de los países de la Europa occidental parecen haber experimentado un desarrollo equivalente, o incluso más importante, por lo menos en términos de participación en el mercado por parte de las cooperativas (Cobia, 1989, p. 86). El principal manual de estudio de la cooperación agrícola incluye un discurso del jefe de servicio de la Cooperación agrícola de los Estados Unidos en el que afirma que las cooperativas europeas (principalmente las agrícolas) diferían en varios aspectos de las de los Estados Unidos. Las cooperativas europeas: (I) practicaban en algunos países, como por ejemplo Dinamarca, una responsabilidad ilimitada; (II) vinculaban a menudo la pertenencia a la sociedad a la explotación y no al arrendatario; (III) frecuentemente trabajaban con un único producto; (IV) eran más serias en cuanto a la educación de sus socios; (V) se comprometían más a menudo con sus accionistas a aportar productos; (VI) estaban más integradas verticalmente en relación con el mercado y disponían también con mayor frecuencia de organizaciones nacionales para productos específicos (Hoyt, 1989, p. 86–87).

El movimiento de las Credit Unions es más limitado en los Estado Unidos que en otros países por el tipo de créditos que practica, implicándose principalmente en el crédito para el consumo y, en un grado mucho menor, en créditos a empresas casi siempre acordados en forma de préstamo a título personal. Muchos estudiantes de las cooperativas de consumo se quejan del desarrollo limitado que

estas tienen. Las cooperativas de Europa y especialmente de Suecia se han citado como ejemplo de lo que los Estados Unidos podrían llegar a hacer con una política pública más coordinada y más favorable a su desarrollo (Ralph Nader, etc., 1985). El número de cooperativas de trabajadores de los Estados Unidos es menos elevado que el de Italia, Gran Bretaña o Francia. A diferencia de casi todas las otras cooperativas, no hay una organización nacional para las cooperativas de trabajo ni, a excepción de algunos estados, de asociación a ese nivel. Esto se debe en parte a la debilidad de sus efectivos y a un déficit de información. Hasta los años 80, había muy pocos estados que dispusieran de leyes cooperativas para los trabajadores. Incluso actualmente, el número total de cooperativas de trabajadores en los Estados Unidos no se conoce con certitud. La Economía social norteamericana presenta algunas características específicas. La primera es la importancia del sector sin ánimo de lucro y el hecho de que la mayor parte de sus actividades (medidas según los gastos y el empleo) consisten en la provisión de servicios sociales que, cuando existen en otras economías desarrolladas, los realizan directamente agencias gubernamentales; el tamaño y el perfil de las actividades sin ánimo de lucro en la asistencia sanitaria, la educación, los servicios sociales y el desarrollo comunitario son más bien únicas. En segundo lugar, el número de organizaciones basadas en la participación de sus trabajadores del sector sin ánimo de lucro es mucho más elevado que el de otros países (y aquí, excluimos las iglesias y las organizaciones políticas). Esto puede deberse a las diferencias de definiciones, disposiciones jurídicas y, sobre todo, de leyes fiscales que, en los Estados Unidos, requieren un registro (declaración fiscal) especialmente exigible debido al régimen de exención fiscal. Podría ser que las organizaciones sin ánimo de lucro de los Estados Unidos se beneficiaran tan sólo de una mejor contabilidad.

En tercer lugar, algunas organizaciones parecen únicas. El National Cooperative Bank ha alcanzado un nivel significativo durante los años 80 (aunque no llegue a superar las expectativas de algunos de sus promotores) y está exclusivamente orientado hacia las cooperativas no agrícolas. La NCB fue inicialmente fundada y subvencionada por el Estado pero actualmente es independiente y está bajo el control de sus socios. Se ha desarrollado durante los años 80 y ha innovado los sistemas de financiación de cooperativas de diferentes tipos. Los fondos de crédito a las comunidades son otro fenómeno de los Estados Unidos, poco habitual en otros países. Los gestores de los espacios comunitarios (Community Land Trusts) que hacen hincapié en la eliminación de la especulación en el mercado de la vivienda privada, son también un fenómeno característico aunque sus valores comunitarios tengan algún parecido con el movimiento danés de cogestión de la vivienda. La participación sindical en la gestión de fondos de pensiones es única por lo menos en cuanto al tamaño considerable de dichos fondos de pensiones privados y al mismo tiempo, parcialmente colectivos en relación al mercado.

Una última característica que merece ser mencionada en cuanto a la Economía social de los Estados Unidos es su naturaleza descentralizada. Las cooperativas y las empresas sin ánimo de lucro se organizan en asociaciones nacionales aunque muchas cooperativas no se adhieran a las mismas. Se nota que en estas asociaciones hay una ausencia inexplicable de socios potenciales. Además, las

asociaciones no disponen de poder alguno sobre las organizaciones pertenecientes a ellas. Muchos de sus socios no se dirigen a ellas más que en períodos de crisis o de amenaza de una legislación que sea molesta para un tipo o categoría de organizaciones de la asociación. Estas características también son válidas para el movimiento sindical de los Estados Unidos. La AFL-CIO, que agrupa a la mayoría de sindicatos nacionales (o "internacionales"), tiene muy poco poder sobre sus componentes sindicales. Puede aceptar o excluir a los sindicatos nacionales pero tan sólo puede recomendar determinadas políticas sin ningún poder para obtener una adhesión a las mismas. Esto significa que las negociaciones sindicales – para las sociedades con Esop, los programas de participación, los planes de participación en los beneficios – están totalmente descentralizadas y tienden a variar considerablemente de un sindicato nacional o de base a otro.