



**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y
Cooperativa, nº 25, abril 1997, pp. 83-115**

La Economía Social en un mundo en transformación

Juan A. Tomás Carpi

Catedrático de Universidad. Departamento de Economía Aplicada
Universitat de València

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN: 0213-8093. © 1997 CIRIEC-España
www.ciriec.es www.uv.es/reciriec

La Economía Social en un mundo en transformación

Juan A. Tomás Carpi

Catedrático de Universidad. Departamento de Economía Aplicada
Universitat de València

RESUMEN

El objeto de este artículo es mostrar las potencialidades de la economía social, como forma de organización productiva, en la nueva fase de desarrollo de la sociedad capitalista y presentar algunos criterios de evaluación de las formas de producción más acordes con los nuevos retos que se plantean. Partiendo de tales criterios, inclusión hecha del de eficiencia, y aplicándolos a distintos modelos de gestión en campos de creciente importancia social, se infieren conclusiones que teóricamente avallan las ventajas de la economía social respecto a las empresas capitalistas y el sector público. Pero el salto de la teoría a la práctica no está exenta de problemas y riesgos de degeneración en un ambiente cultural que no le es propicio. La exposición de tales problemas y riesgos y de las fuerzas que pueden ayudar a sortearlos, constituye otra parte de la reflexión.

PALABRAS CLAVE: Economía social, cambio social y económico, criterios de evaluación de organizaciones.

RÉSUMÉ

Cet article veut montrer les potentialités de l'économie sociale, comme forme d'organisation productive, dans la nouvelle période de développement de la société capitaliste, et présenter aussi certains critères d'évaluation des formes de production les plus adaptées aux nouveaux défis. A partir de ces critères, l'efficacité y comprise, et en les appliquant sur de différents modèles de gestion dans des milieux d'importance sociale croissante, on arrive à des conclusions qui confirment du point de vue théorique les avantages de l'économie sociale par rapport aux entreprises capitalistes et au secteur public. Mais le passage de la théorie à la pratique ne se fait pas sans problèmes et sans le risque de dégénération dans un milieu culturel que ne le favorise pas. L'exposé de ces problèmes et risques et des forces qui peuvent aider à les esquiver, constitue l'autre partie de cette réflexion.

MOTS CLÉS: Économie sociale, échange social et économique, critères d'évaluation des organisations.

ABSTRACT

This paper shows the possibilities of social economy as a form of productive organization in the present stage of development of the capitalist society. It also presents some of the assessment criteria of production forms adapted to the new challenges arising in our society.

On the basis of the afore-mentioned criteria, including that of efficiency, we have applied them to different management models in areas of growing social importance. Conclusions have been drawn which, theoretically speaking, reinforce the advantages of social economy in comparison with capitalist companies and the public sector. However, there is a big gap between theory and practice, and the movement from one to the other brings on problems and implies the danger of decline in a cultural environment which does not favour it. The discussion of such problems and dangers and the offer of means to solve them is another part of our study.

KEY WORDS: Social economy, social and economic change, organisations evaluation approaches.

1.- Introducción

Todo discurso científico, y en especial el relativo a las ciencias de la sociedad, es guiado por valoraciones (Myrdal, 1970). Aunque esto no tiene porque comprometer la objetividad de los resultados(1), en la medida en que el científico sea consciente de ello y evite sesgos incontrolados, el marco conceptual, las variables y relaciones consideradas significativas, así como la información seleccionada y utilizada, sí están informados por los supuestos valorativos de partida.

Cuando las valoraciones no se hacen explícitas y dejan de someterse a un sistemático control, se corren dos riesgos. Por un lado el de ocultar su presencia y su función guía, así como el velado sesgo conceptual y, por ende, político que conlleva. Por otro, el de presentar como proposiciones científicas lo que son simples racionalizaciones de valoraciones encubiertas. No es infrecuente caer, además, en la trampa de someter el discurso científico, y con él a la razón política, a las tenazas de criterios que, como el de eficiencia, tan sólo tienen un valor instrumental. Al hacer esto no sólo estamos primando un único valor, la renta generada por los recursos utilizados, sino que excluimos la consideración de efectos secundarios de indudable transcendencia social y ecológica.

Explicitar, pues, las valoraciones de que parte esta reflexión constituye una cuestión de principio y una necesidad para su comprensión. Nuestro punto de partida lo constituyen los siguientes principios valorativos: la preservación de la vida humana; la libertad; la democracia; el desarrollo de las fuerzas productivas coherente con la coevolución-sociedad-medio ambiente y la igualdad de oportunidades. Es evidente que el valor libertad se refiere a la persona y no al simple ejercicio de la actividad económica, que como valoración instrumental debe someterse a las valoraciones primarias arriba expuestas.

En contraposición al discurso económico convencional, informado por el criterio de eficiencia, que prima el corto plazo y los efectos inmediatos, un discurso orientado por las valoraciones arriba expuestas hace del largo plazo, del aprendizaje y de la transformación social el núcleo central de preocupación. Es, pues, evidente que ni la interpretación que de la *economía social* se haga aquí, ni las inferencias políticas que de la misma se deduzcan, guardarán relación con las que se derivan de la preocupación por la eficiencia estática que ha informado muchos de los estudios sobre el particular.

En la exposición que sigue se explicitarán, en primer lugar, los rasgos distintivos de la realidad objeto de estudio, la *economía social*. A ello seguirá un esbozo del proceso de transformación de la sociedad que crea condiciones objetivas para un renovado desarrollo de la *economía social*. El reto

(1) La idea de objetividad utilizada se refiere a independencia con respecto a los deseos y preferencias del investigador.

que hoy afronta la Humanidad y la necesidad de una perspectiva dinámica de análisis y praxis, así como la centralidad que debe conferirse al hombre en todo discurso socialmente orientado, nos llevará a plantear criterios alternativos y una reevaluación de las formas organizativas susceptibles de gestionar procesos tan relevantes como los que definen la política social, ecológica y de desarrollo local y comunitario. Los riesgos, peligrosos y debilidades de la *economía social* en el presente y futuro contexto constituyen un punto final de obligada consideración.

2.- Lo que es y lo que distingue a la Economía Social

Es muy frecuente encontrar en la literatura definiciones pragmáticas de *economía social* o *tercer sector*. La idea misma de *tercer sector*, como cajón de sastre donde se ubican aquellas formas de organización económica que no casan bien con las dos grandes realidades (el sector público y el sector capitalista) que conforman la economía mixta, es un buen ejemplo de tal proceder.

¿A que formas de organización nos estamos refiriendo?. Tampoco en esto existe precisión. Mientras unos incluyen en la *economía social* a las cooperativas, mutuas y asociaciones que cumplen funciones económicas sin ánimo de lucro (Defourny, 1992 a; GUI, 1991), otros amplían su alcance al considerar también las organizaciones sociales y políticas (partidos, grupos de interés, lobbies, sindicatos, organizaciones de base, etc.) (Barea, 1991; Barea y Monzón, 1992; Michelsen, 1994). Ni que decir tiene que las organizaciones no gubernamentales y el voluntariado tienen en tal clasificación un puesto de privilegio (Kendall, et al. 1992). Incluir, sin embargo, dentro de la *economía social* a partidos, grupos de interés, lobbies y sindicatos, cuya finalidad y actividad principal no es específicamente económica (en el sentido de asignar, movilizar y desarrollar recursos para la producción de bienes y servicios), puede hacer de ella una realidad tan difusa que pierda sentido como forma social de producción diferenciada y alternativa al sector capitalista y al sector público(2) . Dicho en otros términos, hablamos de *economía social* para referirnos a aquellas organizaciones que encuentran su razón de ser en la producción de bienes y servicios y se caracterizan por unas específicas y diferenciadas relaciones de propiedad de los medios de producción. La forma que adopta la asignación de derechos de propiedad y de control sobre la organización es fundamental en tal definición. Circunstancia esta que le confiere un potencial perfil ideológico.

Estas relaciones de propiedad no son, sin embargo, homogéneas. Unas veces la propiedad de los medios de producción corresponde a los trabajadores y otras a los usuarios. No es infrecuente, tam-

(2) Se asume así el criterio de Rock y Klinedinst (Rock y Klinedinst, 1994).

poco, la coexistencia de miembros de pleno derecho y asalariados en el colectivo laboral, o presencia de simples accionistas entre los propietarios del capital. Estas diferencias tienen, sin duda, efectos en el despliegue de las potencialidades de activación social de esta forma de producción. Pero ello no impide, sin embargo, detectar algunos rasgos comunes y distintivos, susceptibles de conferirle entidad teórica y lógica propia y diferenciada a esta aparentemente abigarrada realidad. En efecto, todas las formas organizativas susceptibles de ser incluidas bajo el rótulo de *economía social* participan de similares propiedades sociales y organizativas: son privadas; sus miembros lo son voluntariamente; persiguen metas sociales con prioridad a beneficios; la interacción entre los miembros descansa, en principio, en la racionalidad comunicativa; predomina la componente humana de los factores de producción; su destino es la satisfacción de necesidades (primacía del valor de uso).

Tales propiedades hacen de la *economía social* una realidad institucional radicalmente distinta al sector capitalista y al Estado, tanto desde el punto de vista de la racionalidad como de las relaciones sociales. Desde la perspectiva de la racionalidad se distingue por el predominio orgánico de la racionalidad comunicativa (referida a la ética y a los sentimientos) frente a la estratégica (orientada por el cálculo del poder político y del dinero) que es propia de las otras dos realidades. Bien entendido que la relevancia de la racionalidad comunicativa varía con la naturaleza de la forma asociativa, su génesis y evolución, así como con las presiones del entorno (cultural, político y económico). Circunstancias estas que influyen en el alcance de la implicación del miembro en la organización y en la función socializadora y de activación social de ésta.

Desde la perspectiva de las relaciones sociales dos niveles merecen ser considerados: el que define las relaciones entre *economía social* y sociedad civil⁽³⁾ y el relativo a las relaciones de producción. La primera relación introduce la posibilidad de un cambio esencial en la interacción entre el ciudadano y el proceso de producción de bienes y servicios. Mientras el sector capitalista y el Estado están gobernados por fuerzas fuera del alcance directo del ciudadano, la *economía social* permite a este participar directamente, mediante su condición de miembro, en la definición de sus objetivos y gestión (Michelsen, 1992).

Esta específica relación le otorga a la *economía social* dos propiedades genéricas de gran relevancia para la asignación, acumulación, distribución y regulación económica. En primer lugar, la calidad de miembro del ciudadano introduce un nuevo modo de influir sobre el proceso económico, la implicación, diferente a la salida (propia del mercado) y la voz (perteneciente a lo público) apuntadas por Hirschman (Hirschman, 1970). En segundo lugar, su cercanía al ciudadano hace de ella una realidad en estrecha conexión con la sociedad civil, es decir con la vida de la gente en su amplio y

(3) Por sociedad civil se entiende aquí el mundo del ciudadano y la trama asociativa que relaciona a las personas por intereses e ideales. Es el marco por excelencia de la vida ciudadana. La trama asociativa incluye tanto a las asociaciones relacionadas con los intereses materiales (organizaciones empresariales, laborales, de consumidores, de cooperativas...) y los objetivos públicos (partidos políticos), como a los que ponen el acento en la satisfacción de necesidades extra-económicas (hobbies, educación, salud,...) o luchan contra desequilibrios, desigualdades o discriminación (organizaciones feministas, de tercera edad, grupos ecologistas, organizaciones de promoción social, movimientos étnicos, organizaciones pro-derechos humanos...)

cuantitativo sentido (Michelsen, 1992). De ahí su potencial socializador y de activación social, como demuestran múltiples experiencias en Latinoamérica (Hirschman, 1986).

Esta conexión confiere a la *economía social* (al igual que a los movimientos sociales en general) funciones de preferencia y de decisión diferentes a las de la empresa capitalista y el sector público, al tiempo que distintos instrumentos, métodos de evaluación y canales de información. Todo lo cual acrecienta su sensibilidad social y accesibilidad a la sociedad. En contraste con el sector capitalista y el Estado, que gobiernan la reproducción económica de la sociedad civil desde fuera, la *economía social* es susceptible de contribuir al gobierno de aquella al mismo tiempo que es gobernada por ella, pudiendo devenir en parte constitutiva de la misma.

De lo anterior se infiere la necesidad de considerar la relación entre *economía social* y sociedad civil como uno de los elementos neurálgicos en la explicación de la dinámica de aquella y pieza clave en la definición de las condiciones de desarrollo futuro de ambas realidades. No sólo la suerte de la *economía social* dependerá en gran medida del desarrollo asociativo en general y de la actitud de las organizaciones de la sociedad civil respecto a ella. También el desarrollo de los movimientos informados por objetivos sociales, ecológicos y de democratización, así como sus logros, dependerán de la capacidad que tengan de combinar la acción cívica con la creación de las estructuras socio-económicas susceptibles de afianzarlos y darles continuidad. A este respecto las formas organizativas de la *economía social* constituyen instrumentos económicos y educativos potencialmente eficaces.

De lo anterior se infieren algunas ideas útiles para comprender, en abstracto, la *economía social*: a) es susceptible de definir movimientos sociales en su más estricto sentido; b) no todos sus logros pueden ser percibidos y apreciados desde una simple perspectiva económica; c) por su estrecha relación con la sociedad civil, puede convertirse en un instrumento estratégico de desalineación (Hirschman, 1986), de cambio social y de producción de un nuevo estilo de vida “desde abajo”, toda vez que constituir un valioso útil de la planificación democrática (en su doble condición de vía de ejercicio de la voz y de implicación del ciudadano en el proceso económico y social); d) puede ser un soporte fundamental de la planificación territorial(4), de especial importancia en el marco de un proceso de globalización de la economía como el actual.

Es conveniente adelantar, para no generar una imagen simplista e idealista, que tanto las relaciones expuestas como algunas de las ideas que de ellas se desprenden (la condición de movimiento social y soporte de la planificación democrática y territorial) responden a propiedades de la *economía social* que pueden ser neutralizadas por las relaciones externas (origen del proceso o presión económica, cultural e institucional), dada su condición actual de forma social subordinada dentro de la formación social capitalista, o por una dinámica interna desvirtuante de la naturaleza de esta forma social.

Por esto, y por su estrecha relación con la sociedad civil, no puede comprenderse su evolución

(4) La idea de planificación territorial utilizada, como contrapuesta a planificación funcional, es la de Friedmann y Weaver (1981).

con independencia de la de ésta, de la relación con los movimientos que de ella emanan y de la interacción entre Estado, mercado y sociedad civil. Tener presente este complejo sistema de relaciones, sin olvidar la condición de variable activa en el proceso social de la realidad que nos ocupa, es no sólo una exigencia de comprensión teórica, sino de práctica responsable de la propia *economía social*.

Desde una perspectiva estrictamente económica la *economía social* se diferencia, como ya se ha dicho, de otras formas de organización productiva por las relaciones sociales de producción y el tipo de derechos de propiedad que le son propios. La propiedad colectiva de los medios de producción, la posibilidad institucional de gestión democrática del proceso de acumulación, el predominio de los miembros sobre el capital en la regulación del proceso económico y la distribución, así como la superación de la estricta relación mercantil, tanto en relación al proceso de producción como al producto, tienden a hacer de ella una forma de producción de bienes y servicios diferenciada dentro de la formación social capitalista.

Pero la muy diversa relación de sus miembros con la producción (como trabajadores, consumidores, simples proveedores de financiación y de trabajo a tiempo parcial, mutualistas, corresponsables de créditos conjuntos, etc...) impide hablar de un modo de producción en el sentido estricto del término. Al propio tiempo, la multiplicidad de intereses que sus distintas formas de expresión (cooperativas de producción, comercialización y consumo, mutuas, asociaciones de muy diversa naturaleza, etc...) definen, así como la diversidad de conexiones ideológicas que la ligan a otras manifestaciones asociativas de la sociedad civil, hace difícil encontrar sólidos ligámenes internos que hagan de ella una opción social susceptible de devenir endógena e independientemente una alternativa al modo de producción actualmente dominante. Constituye, sin embargo, un instrumento de transformación social en su condición de potencial marco educativo de una praxis social alternativa y parte constitutiva de movimientos sociales de mayor alcance.

El interés, pues, del principio de organización expuesto no deriva sólo de la entidad teórica que le confiere al objeto de estudio, sino también, y fundamentalmente, de su capacidad para afrontar los fallos de los otros subsistemas con los que convive (forma capitalista y sector público). Al propio tiempo, constituye, como veremos más adelante, un potencial instrumento socio-económico capaz de responder más eficaz y coherentemente al nuevo reto social y ecológico al que se enfrenta la Humanidad.

3.- Transformación de la sociedad y nuevas tendencias de la economía social

Las potencialidades de la *economía social* en el nuevo escenario de la sociedad occidental no se reducen a las que sus propiedades como forma social de producción le brinda en el marco de las

tradicionales actividades del sector privado de la economía. La crisis del modo de regulación fordista ha ido de la mano de los propios fallos del Estado, de la inflexibilidad y burocratización que caracteriza su actuación y de la crisis fiscal. La crisis de los setenta, el proceso de desregulación que la ha seguido y la transformación del Estado Keynesiano (orientado a la estabilidad y el bienestar social) en Estado Schumpeteriano (preocupado por la competitividad), han puesto en escena los fallos de las dos grandes realidades (el mercado y el Estado) que hasta entonces habían controlado la sociedad civil. Fallos que han devenido en relajación de la presión ejercida sobre esta y, por tanto, en nuevas posibilidades de despliegue de sus potencialidades.

¿Que implicaciones sobre la *economía social* ha tenido la crisis del modo de regulación fordista? Todo proceso de transformación social genera necesidades insatisfechas, paro, incertidumbre, inseguridad, tensiones sociales y políticas, emergencia de nuevas realidades (necesidades, técnicas, sectores, movimientos sociales, instituciones...), así como importantes cambios en la división social y territorial del trabajo, movilidad social y nuevas tensiones. En definitiva, se trata de un proceso de destrucción creativa que al tiempo que genera nuevas oportunidades origina no menos problemas, de viejo y nuevo cuño. Cuando ni el mercado ni el Estado se muestran capaces de afrontarlos, la sociedad civil necesita movilizarse para buscar salidas. Es ahí donde la *economía social* encuentra un caldo de cultivo apropiado para su desarrollo.

Los años más críticos (1974-1984) de la última gran transformación económica de la sociedad occidental proporcionan evidencias palpables del carácter contracíclico (Ben-Ner, 1988) de la evolución de la *economía social*. La comparación entre la evolución económica general y el desarrollo de esta, a través del indicador empleo, es una buena prueba de ello. Para muestra valen algunos botones: En Italia, donde el empleo global creció apenas un 1% al año entre 1971 y 1981, los puestos de trabajo en las cooperativas de producción lo hicieron a una tasa del 5,7% acumulativo (Guerreri et alii, 1992). En Francia, donde el empleo estuvo prácticamente estabilizado entre 1974 y 1983, el número de cooperativas se multiplicó por casi 3 y su empleo por más de 1,4 (Cornforth y Thomas, 1995; Defourny, 1990; Huntzinger, 1994). En el Reino Unido, el número de cooperativas de trabajo asociado se multiplicó por más de 9 y el empleo por más de 2,5 durante el período 1976-1986 (Cornforth y Thomas, 1995; Jefferis y Mason, 1990). En España, durante el período 1977-1984, en que el empleo disminuyó a una tasa del 1,3%, la creación de cooperativas de trabajo asociado fue muy notable (Monzón, 1987 y 1989). En Cataluña, donde existe una información más precisa, su número se multiplicó por seis entre 1971 y 1984 (Generalitat de Cataluña, 1986). Algo muy parecido a España ocurriría en Portugal (Ferreira Da Costa, 1987 y Bartlett y Pridham, 1991). En Holanda, el empleo de las cooperativas de trabajadores se ha multiplicado por casi ocho entre 1970 y 1985 (Voets, 1990). En los años setenta y principios de los ochenta en Suecia se registró también un significativo crecimiento de las cooperativas (Jönsson, 1994).

Algo nuevo aparece, sin embargo, en los últimos lustros que le conferirá características inéditas al desarrollo de la *economía social*. Por un lado el surgimiento de un movimiento alternativo a la bús-

queda de nuevas formas de organización (no jerarquizadas) y de desarrollo de nuevos nichos de mercado (productos naturales, ecológicos, librerías ideológicamente comprometidas...). Por otro, la terciarización de la economía, el desarrollo de la producción flexible y la externalización de funciones por parte de las empresas ha propiciado la aparición de pequeñas empresas y la viabilidad de organizaciones productivas en actividades dinámicas sin grandes inversiones en capital físico. En tercer lugar, un proceso de reestructuración de la actividad pública y externalización de la gestión de servicios públicos, a estímulos de la crisis fiscal y la acometida conservadora, con el objetivo de "racionalizar" el Estado del Bienestar, ha visto la luz creado nuevas oportunidades para la *economía social*. Paralelamente, la recomposición de la acción pública en materia social y económica y la transformación económica y tecnológica han generado un creciente número de problemas y necesidades insatisfechas (paro, marginación social, declive territorial...) que forzosamente tenían que impactar en la sociedad civil y los poderes locales, estimulando la búsqueda de alternativas fuera del sector capitalista y del Estado.

No es casual, pues, que aún cuando entre 1985 y 1990 el mundo occidental viviese un nuevo período de reactivación, las manifestaciones económicas de la *economía social* hayan seguido una tendencia alcista, mostrando en muchos casos una mayor capacidad de creación de empleo que el resto de la economía, como se demuestra en Italia (Guerrieri et alii 1991), España (Libro Blanco, 1991), Portugal (Bartlett y Pridham, 1991) y Reino Unido (Jefferis y Mason, 1990).

La ralentización que, no obstante, se aprecia, no cabe atribuirla sólo a la reactivación económica. La propia debilidad o inexistencia de un movimiento de *economía social*, la dependencia respecto a una financiación (lo que parece particularmente significativo en Gran Bretaña) (Cornforth y Thomas, 1995) pública variable e incierta, un clima social e ideológico adverso, así como la desregulación de los últimos lustros, no favorecen un gran impulso de esta forma social de producción. De ahí que sea teóricamente inconsistente hacer depender la evolución de la *economía social* sólo de la dinámica del mercado, reduciendo su razón de ser a la simple creación y mantenimiento del empleo. Se olvida con ello la componente ética y social que subyace a su génesis y que hace de ella una forma de producción con entidad propia generadora de un mundo simbólico diferenciado. Es precisamente el olvido de su dimensión social, cultural e ideológica lo que dificulta su desarrollo, favorece su degeneración e imposibilita una estrategia coherente para el sector, al omitir el papel clave que las instituciones, valores, actitudes y creencias tienen en su aceptación social y funcionalidad(5).

Lo que más llama la atención del proceso que estamos estudiando es el giro sectorial de los últimos años, signo del cambio que se ha apuntado. Frente a la actividad industrial, de la construcción,

(5) La diferente evolución espacial del fenómeno cooperativo no puede explicarse sólo, como observa Laville (1994), por la situación de necesidad. La existencia de estructuras de apoyo, la actitud gubernamental y sindical y el grado de desarrollo del movimiento cooperativo y asociativo han sido de especial relevancia. No menos importante es la experiencia existente, el efecto aprendizaje y la densidad cooperativa de un espacio. Las experiencias de éxito o fracaso de estas figuras organizativas influyen notablemente en la probabilidad de aparición de nuevas empresas. El efecto mimético se genera particularmente a nivel sectorial y espacial, lo que explica la presencia de importantes divergencias sectoriales y territoriales. Pero lo más importante a este último nivel es el efecto organización (presencia de movimientos sociales proclives a estas formas producidas), información y cultural.

comercial y mutualista de otrora, son los servicios de nuevo cuño los que atraen a las empresas de *economía social*. En Italia, el empleo generado por este sector en dichas actividades se incrementaba en más del 50% entre 1983 y 1988 (Bastlett y Pridham, 1991), toda vez que una nueva forma de organización solidaria, las cooperativas sociales, veía la luz en la segunda mitad de los años setenta (con el objeto de afrontar el problema de la marginación social) y experimentaba un espectacular crecimiento en los años ochenta y noventa (Scalvini, 1994 ; Borzaga, 1996). En dicho país el desarrollo cooperativo de los últimos años lo han protagonizado las cooperativas de servicios sociales, las cooperativas de inserción social y las cooperativas de solidaridad social (Bidet, 1994). En España, las S.A.L. de servicios pasaban de representar menos del 20% del conjunto de tales sociedades en 1983 a suponer el 33% en 1990, toda vez que las cooperativas de servicios sociales están experimentando un considerable impulso. En el Reino Unido, una parte mayoritaria de las cooperativas creadas lo han sido en el sector terciario (Jefferis y Mason, 1990). En este último país y en Suecia la gestión de los servicios sociales por la *economía social* está experimentando una considerable expansión, toda vez que las perspectivas de futuro se presentan muy alagüeñas (Pestoff, 1994 a; Spear, 1994). En ambos casos la transferencia de actividades desde el sector público a la *economía social* explica buena parte del proceso.

Pero lo más importante es que los últimos años están siendo testigos de un proceso de renovación de los movimientos sociales en una perspectiva favorable al desarrollo de una *economía social* más comprometida socialmente. Por un lado, asistimos a la emergencia de una renovada vocación de crear empresas (alternativas, cooperativas) por razones sociales y valorativas (ideal democrático, objetivo ecológico, nuevo estilo de vida...) y a un notable desarrollo del voluntariado. Por otro lado, el espectacular desarrollo de las asociaciones pro-derechos humanos, ecologistas, culturales, conversacionistas, etc., así como el progresivo cambio de actitud respecto a esta forma social por parte del propio movimiento obrero, no sólo favorecen la extensión de las distintas formas de manifestación de la *economía social*, sino que propician la creación de condiciones para su plena inserción en la sociedad civil y la reemergencia de un auténtico movimiento social en torno a esta forma social de producción.

Los valores y concepciones que subyacen a tales movimientos también constituyen un factor favorable al desarrollo de un nuevo estilo de *economía social*, más comprometida con los problemas de la comunidad. No sólo porque la reivindicación de una mayor equidad social y la gestión local y democrática de los servicios conforma un movimiento de apropiación del tejido social (Fontan, 1990), sino porque en la proyección social se ve un cauce de realización de la persona que la faculta para un mejor control de su entorno.

Al margen de las fuerzas sociales que favorecen un renovado desarrollo de la *economía social*, también las nuevas tendencias económicas, ecológicas y sociales requieren de una praxis colectiva que permite hacer de esta forma organizativa un instrumento valioso y potencialmente superior a sus alternativas (empresa capitalista y sector público) en varias y fundamentales esferas de actividad económica.

Cuatro tendencias merecen especial mención: a) la que define el nuevo modelo de desarrollo económico; b) la que conforma el nuevo enfoque de los servicios sociales; c) la necesidad de compatibilizar evolución social y evolución de los ecosistemas y d) la tendencia a la descentralización en la planificación y prestación de servicios públicos.

Los cambios técnico-organizativos y la globalización de la economía, así como los crecientes problemas de gobernabilidad socio-económica (debido a desajustes institucionales), definen dos peligros de fundamental transcendencia social: el de "brasileñización" de la sociedad occidental, con riesgo de marginación estructural de un importante porcentaje de la población, y la creciente vulnerabilidad de los territorios.

Ante la incapacidad del sector capitalista de resolver un problema que su propia lógica evolutiva ha generado, la improbabilidad de que el Estado, cada vez más privado de mecanismos de regulación eficaces, pueda lograrlo, y la demostrada ineficacia de las burocracias para movilizar la creatividad y la confianza del ciudadano, se impone la búsqueda de nuevos mecanismos de solución endógena y participativa. Y estos sólo se encuentran cuando la sociedad civil es capaz de organizar sus propios circuitos de autoproducción. La voz, la implicación y la lealtad son en tal caso los más sólidos modos de respuesta de sus miembros. La voz en relación al Estado, la implicación y la lealtad respecto a sus propias asociaciones. El éxito de la estrategia es lo que puede permitir el pleno ejercicio de la salida, en relación al mercado. Como mecanismos de reinserción y desarrollo social, y como engranaje del desarrollo local y comunitario, las distintas formas de la *economía social* y la red asociativa en la que es susceptible de integrarse, pueden constituir piedras angulares de la estrategia. Estrategia que al tiempo que persigue la satisfacción de necesidades económicas y sociales, es vehículo para la consecución de la autoestima y germen de la democracia participativa.

Distintas experiencias confirman la capacidad movilizadora y de autodesarrollo de la sociedad civil en el marco del desarrollo local y comunitario. El movimiento asociativo ha sido capaz de ejercer eficazmente la implicación y la lealtad para conseguir movilizar las capacidades organizativas, productivas y creativas de los colectivos desfavorecidos y de espacios en crisis, en orden a satisfacer sus necesidades económicas y sociales utilizando formas cooperativas, asociativas y de autoayuda. Las corporaciones de desarrollo comunitario estadounidenses, aparecidas en los años sesenta para afrontar los problemas socio-económicos de los suburbios de las grandes ciudades constituyen experiencias de gran relevancia en el mundo occidental (Faureau, 1994). Su papel en la regeneración de centros urbanos degradados, en la movilización de grupos desfavorecidos y en la promoción de sus empleados ha adquirido creciente importancia en los últimos lustros (Vidal, 1992 ; Robinson, 1996). En los años ochenta el Québec se ha convertido en otro importante campo de experimentación de respuestas asociativas a los procesos de depresión económica generados por la crisis, a través de las corporaciones de desarrollo económico comunitario y de los fondos de solidaridad sindical (Favreau, 1994; Fournier, 1993). Diversas estrategias de desarrollo local y de regeneración social de barrios marginales en Europa son también ejemplos significativos. No menos importantes son las experiencias de

reinserción laboral llevadas a cabo por asociaciones sin ánimo de lucro, independientemente o con el apoyo público, especialmente local (algunos ejemplos en Defourny y Simon, 1995). En el Tercer Mundo resaltan las estrategias de desarrollo agropolitano y la economía popular que, como se refleja en el ejemplo de Santiago de Chile, tiene en las formas comunitarias, cooperativas y de autoayuda un componente fundamental (Larraechea y Nyssens, 1994).

El nuevo enfoque de los servicios sociales y de la sanidad (informado por los criterios de eficacia y eficiencia), que prima la prevención sobre la curación y requiere de la implicación de la comunidad, cuestiona frontalmente tanto la oferta privada con ánimo de lucro, por contraria en sus objetivos y función de producción, como la exclusividad de la pública, por sus problemas de flexibilidad y de comunicación con los coproductores-demandantes (los ciudadanos). La articulación de una red asociativa desde la sociedad civil es, de nuevo, la única garantía de una eficaz implementación de dicho enfoque.

Como observa Von Weizsäcker (1993), estamos abandonando el siglo de la economía y penetramos en el de la ecología. El estilo occidental de vida se ve cuestionado por inconsistente con las exigencias de autoproducción normal de los ecosistemas naturales. El valor de cambio de los objetos deberá someterse cada vez más rigurosamente a su valor de uso (no sólo en relación con las necesidades y satisfacciones del hombre, sino de su impacto sobre la biosfera). Las consecuencias de esto son múltiples, aunque aquí estamos interesados en destacar sólo dos: a) el cambio de los valores y la praxis y b) la variación de las relaciones entre los hombres y en los modos de respuesta de los ciudadanos. Ambas consecuencias propician un clima social y cultural favorable al desarrollo de la *economía social*.

El problema ecológico no es una simple cuestión de relación hombre-naturaleza. Su dimensión, desde una perspectiva práctica, es doble. Supone, por un lado, un nuevo consenso social. Por el otro, implica un cambio de la acción antrópica sobre la naturaleza. Pero esto último no está garantizado sin lo primero y lo primero es difícil de materializar sin cambios en la distribución, tanto internacional como intranacional, y sin hacer partícipes de los beneficios del desarrollo a los más necesitados. Lo segundo no será, a su vez, factible si dicho desarrollo no se ajusta a las exigencias de la compatibilidad entre economía y medio ambiente. Un nuevo estilo de desarrollo más endógenamente sustentado, más plural, más democrático y más equitativo se impone. El ecodesarrollo y el compromiso de la sociedad civil que ello implica hacen de las asociaciones y la *economía social* un recurso organizativo de fundamental importancia.

La tendencia descentralizadora que informa a las políticas estructurales, y en especial a la política social (García Roca, 1992), medioambiental, de desarrollo y cultural, favorece las formas participativas, tanto en la planificación como en la gestión. Dicha descentralización facilita la definición de una comunicación más fluida entre sector público y sociedad civil, propiciando el desarrollo de pequeños actores sociales y su implicación en la toma de decisiones y la gestión pública. Estos acto-

res, cuya acción suele centrarse en el nivel local, se apoyan en estrategias de implicación personal, autogestión y responsabilidad grupal (García Roca, 1992), constituyendo formas múltiples y combinaciones variadas de *economía social*.

4.- Nuevos retos y nuevos criterios

Contrariamente a lo que muchos creen es el espíritu de nuestro tiempo (la desregulación), la magnitud y trascendencia de los problemas y retos emergentes requieren de una mayor regulación pública. Si los actuales problemas sociales y su tendencia alcista, así como la inestabilidad, inseguridad e injusticia que definen, tienen que ser afrontados eficazmente, un mayor compromiso público y social es necesario. Si se quiere abordar coherente y globalmente la cuestión ecológica, una sistemática acción reguladora, una decidida actuación colectiva en favor de la recuperación del capital social naturaleza, seriamente mermado, y un mayor compromiso con una distribución más equitativa de la renta se hacen imprescindibles. Si la creciente vulnerabilidad territorial y los problemas de declive económico adquieren carta de ciudadanía política, los gobiernos locales no pueden inhibirse. Y si es necesario imprimir un giro a la política sanitaria, por ejemplo, confiriéndole un sesgo preventivo, es lógico que esto lo lidere el Estado.

Es conveniente, sin embargo, distinguir entre función pública (obligación de atender) y prestación (satisfacción de las necesidades) (Subirats, 1992). El que el Estado asuma la responsabilidad de cambiar en buena medida el marco institucional vigente (a efectos de introducir la racionalidad ecológica en la dinámica social, por ejemplo), canalizar los recursos necesarios para garantizar los mínimos vitales y asistenciales considerados dignos, así como la igualdad de oportunidades (de acuerdo con el principio de universalidad), planificar procesos y controlar resultados y comportamientos, no por ello debe asumir la plena responsabilidad de su gestión. La naturaleza de los nuevos problemas y la implicación social del modo en que se gestionen obligan a plantearse no sólo las formas organizativas más apropiadas para llevarlo a cabo eficazmente, sino también los criterios en que debe sustentarse la selección.

Sin que sea nuestra pretensión abordar en profundidad tan compleja labor, sí creemos útil presentar algunas ideas en torno a criterios de evaluación y propiedades de las organizaciones alternativas. Todo ello con la brevedad que el espacio disponible y el contexto nos exigen.

El criterio de eficiencia asignativa ha sido hasta ahora el más influyente, tanto en los debates teóricos y políticos como en la práctica. El carácter estático y fenoménico de la economía teórica domi-

nante, el economicismo reinante en nuestra cultura y los intereses en juego, así lo han impuesto. Y ello a pesar de su escasa relevancia para la productividad media de la economía, como ha demostrado Leibenstein (1976). Pero nada puede ser más peligroso que someter el futuro de la sociedad a un criterio que, al margen de su parcialidad y carácter estático, no conlleva más carga valorativa (lo que, sin embargo, no es poco) que la de velar por la reproducción de los valores dominantes en un momento concreto (insertos en las relaciones sociales, instituciones y organización económica imperantes).

Pero esto no implica que se renuncie a tal criterio, ni que se descarte su utilidad. Especialmente en la medida en que nos informa de los problemas que plantean las organizaciones con ánimo de lucro cuando : a) se da asimetría de información entre el productor y el consumidor o el que financia el servicio (Steinberg, 1987) ; b) es la calidad y la comunicación lo que prima en el servicio ; c) cuando es la prevención más que la curación lo que preocupa ; d) existen fallos de contrato o e) la implicación del voluntariado y de la comunidad es importante. En tales casos las ventajas de la *economía social* son manifiestas a priori. En los otros, según a mostrado Dreze (1989), no hay razón teórica alguna para que las empresas de trabajo asociado sean menos eficientes que los capitalistas.

Apelar, sin embargo, al papel guía de las valoraciones, y explicitarlas, como se ha hecho al principio, es la única regla legítima de un discurso científico serio y socialmente comprometido. Las valoraciones de partida sitúan el desarrollo y desalineación del hombre en el centro de nuestra preocupación. Los retos que hoy afronta la Humanidad también exigen la humanización y rearme moral de la acción humana (tanto la que conforma la dinámica de la sociedad como la que define la interacción de esta con su entorno natural). Ambos supuestos ponen a la evolución del hombre (como objeto y como sujeto de la acción social) en el centro del discurso, relegando a un segundo plano un criterio (el de eficiencia) que sólo sirve para enjuiciar resultados parciales y temporales de la acción humana.

Ni el problema medioambiental, ni tampoco la inserción social y el desarrollo del potencial endógeno de los territorios pueden afrontarse eficazmente sin concienciación y participación activa de los individuos y las comunidades. Tanto la eficiencia ambiental como el desarrollo sostenible precisan de cambios en las creencias, actitudes y valores de la colectividad, susceptibles de definir comportamientos coherentes con el medio e imprimir una nueva dirección al cambio institucional. No sólo son necesarios cambios técnicos, sino una nueva racionalidad (Leff, 1994 , 1995 ; Daly & Cobb, 1990). De ahí la trascendencia de la dimensión educativa en la conformación de la nueva trayectoria social.

Paralelamente, la propia incertidumbre y riesgo que conlleva el desarrollo sostenible exige de una flexibilidad organizativa y de un grado de implicación del ciudadano y la comunidad hasta ahora inéditos. La racionalidad ambiental y los retos consustanciales con el desarrollo sostenible requieren un enfoque integral de la acción social que los simples criterios económicos no permiten. Un nuevo aprendizaje social se impone, lo que compromete tanto a las formas organizativas de la acción humana como a las relaciones sociales y a las prácticas de los hombres. Tan importante como producir y satis-

facen necesidades es el como hacerlo y su incidencia sobre la formación del hombre, las relaciones sociales y la coevolución sociedad-ecosistema.

El fenómeno de la exclusión, los servicios de proximidad y el desarrollo endógeno se sitúan en un plano similar. No sólo requieren de una concepción integral del hombre y la comunidad, sino que hacen necesaria la movilización del ciudadano y de la comunidad, la creatividad institucional y la redefinición de las relaciones entre los hombres a efectos de evitar los círculos viciosos de la exclusión, la depresión o el atraso. Igualmente, el cómo generar sinergias sociales e implicar activamente a los usuarios y familiares en los servicios de proximidad, única vía de especificar coherentemente los criterios de calidad a través de un diálogo creativo entre usuario y proveedor (dado el componente de significado del producto), resulta fundamental. Paralelamente, la forma de acceso ciudadano a los procesos de cambio (inserción y desarrollo territorial) y a los servicios de proximidad afecta significativamente al modo de vida en su amplio sentido (Mengin, 1994; Laville, 1995).

Desde una perspectiva democrática y de bienestar no es, pues, indiferente ni el alcance de la participación ciudadana ni los efectos que sobre la libertad de criterio y la creatividad tengan las organizaciones que la regulan. El producto en cuestión no puede ser generado por conductos que no integren elementos sustanciales de la vida de los ciudadanos (Tomás Carpi y García Roca, 1994). Consiguientemente, otros criterios distintos al de eficiencia económica son necesarios a efectos de evaluar las formas sociales y organizativas alternativas en función de sus repercusiones sobre la dinámica social en ámbitos más amplios que el estrictamente asignativo (único sobre el que el criterio de eficiencia puede aportar luz).

De lo anterior se infiere que tanto desde una perspectiva axiomática como histórica otros criterios, distintos al de eficiencia y explícitamente impregnados de valoraciones, se imponen. Con la condición adicional de que deben introducir un sesgo dinámico al análisis. El primero de los criterios fundamentales que aquí se propone es el de aprendizaje. Entendemos que el hombre se está produciendo a través de su praxis y vivencias, y ambas vienen esencialmente definidas por el marco institucional y productivo. Es lógico, pues, que si la concienciación, libertad y praxis socialmente comprometida del hombre son exigencias de una actuación social responsable, el aprendizaje que los procesos sociales y económicos generan en términos de tales principios (enriquecimiento del hombre, capacidad de adaptación, sentido crítico, valores que le transmiten, etc...) resulta fundamental para valorar su sentido social e histórico. Así pues, las formas sociales de producción de bienes y servicios no nos interesan sólo por sus resultados económicos, sino también por los educativos.

El segundo criterio fundamental que proponemos es el de implicación. La trascendencia de los problemas actuales y las exigencias de un proceso educativo y de concienciación eficaz requieren de una implicación activa del hombre en la solución de los mismos. La concienciación (pensar globalmente) requiere de la acción comprometida (actuar localmente). La valoración que hagamos de las

formas sociales y organizativas dependerá, por tanto, de su capacidad de suscitar una implicación consciente, crítica y responsable, eje de un aprendizaje desalienante y éticamente comprometido.

La complejidad de los grandes problemas que hoy nos afectan, la incertidumbre sobre su evolución y la incerteza y experimentalidad de las soluciones, requieren de flexibilidad en los objetivos, instrumentos y marcos de actuación. De ahí que un nuevo criterio, el de flexibilidad, resulte operativamente fundamental. La valoración que hagamos de las formas organizativas, del aprendizaje que impriman y de la implicación que estimulen, debe estar informada por su capacidad de percepción de lo nuevo, la rapidez, transparencia y veracidad que impriman a la comunicación de la novedad, así como la versatilidad de sus mecanismos de decisión y gestión.

En tal contexto resulta, además, fundamental la capacidad de las organizaciones sociales para estimular la creatividad humana, el potencial de desarrollo del medio y la innovación institucional susceptible de abordar problemas emergentes. Así pues, la creatividad constituye el cuarto criterio propuesto.

Considerando que, como muestra el nuevo paradigma industrial (Kaplinsky, 1993), la implicación, la flexibilidad y la creatividad, son las condiciones básicas de la eficiencia dinámica, es lógico inferir que los nuevos criterios se ajustan plenamente a las exigencias de racionalidad económica, aunque someten su aplicación a las valoraciones dominantes (económicas y/o extraeconómicas). Pero mientras la racionalidad económica sólo se preocupa por los medios, considerados como neutrales, los criterios arriba expuestos no sólo introducen valoraciones en estos, sino que mantienen relación con la definición de los fines, al tener por referencia la evolución del hombre, creador tanto de fines como de medios. Esta propiedad resulta particularmente relevante para permitir enjuiciar fórmulas de gestión cuando los objetivos no pueden definirse siempre con precisión a priori, como ocurre con la política social, ni los medios son socialmente neutrales o se orden según una lógica comunicativa (por simpatía, confianza, afinidad ideológica, convencimiento, isomorfismo...).

Es evidente que las características de los criterios propuestos y su pluralidad complican considerablemente la labor de evaluación, frente a la simplicidad del criterio de eficiencia, pero no es menos cierto que la parcialidad y carácter estático de este lo hace poco significativo para informar una praxis social responsable. Y puesto que de lo que se trata en este ámbito de preocupación es de la capacidad de las formas de organizativas para crear las condiciones que propicien los máximos logros en los cuatro criterios aludidos, no es una cuestión de eficiencia la que nos preocupa, sino de eficacia.

También el criterio de seguridad resulta útil en ciertas circunstancias. Particularmente cuando de desarrollo local se trata. Al margen de otras consideraciones, la movilidad de la empresa privada hace de ella un instrumento más inseguro que la empresa pública (afectable por la voz) y mucho más que la *economía social* (afectada por la implicación de los miembros de la comunidad y la lealtad al territorio que le da la vida).

5.- Criterios y formas de organización productiva

Por su finalidad social, económica y educativa (Pestoff, 1994 b), así como por su dimensión asociativa, la *economía social* parece, en abstracto, especialmente bien dispuesta para satisfacer ventajosamente los cuatro criterios arriba esbozados. En aquellos ámbitos en los que la concienciación, movilización, reconceptualización e integración social es más importante, puesto que no sólo se persigue producir bienes, sino también nuevos valores y nuevas prácticas (el hombre es sujeto y objeto de la producción en su más alta expresión), como ocurre con los servicios sociales, la sanidad, el desarrollo social y la gestión medioambiental, la *economía social* y las asociaciones que la entornan conforman el marco y los engranajes susceptibles de definir resultados significativos en los cuatro criterios.

Las características poco capitalísticas de las actividades implicadas, así como su condición de servicio público, hacen además realista la opción. Esto permite afirmar que una nueva *economía social*, comprometida socialmente, está emergiendo y es susceptible de experimentar un importante desarrollo. Las cooperativas sociales italianas y algunos experimentos sociales en América Latina son un buen ejemplo. Dado que tanto objetiva como orgánicamente esta realidad difiere de un gran número de experiencias tradicionales de *economía social*, y sus organizaciones productivas se integran en procesos sociales más amplios, es oportuno hacer distinción entre empresa de *economía social* y *economía social* comprometida en movimientos sociales con objetivos generales. Podemos encontrar, pues, empresas de *economía social* autónomas y organizaciones de *economía social* comprometida. Sus relaciones y el alcance y grado de satisfacción potencial de los criterios enunciados divergen significativamente.

Como ya se ha hecho notar más arriba, el potencial que definen las relaciones sociales y los derechos de propiedad consustanciales con la *economía social* no se hace espontáneamente efectivo, como tampoco se hacen efectivas la propensión a la eficiencia y la innovación de las empresas capitalistas en ausencia de un mercado competitivo. Lo que distingue a la *economía social* y le confiere ventajas para satisfacer los criterios considerados es su coherencia con el movimiento asociativo. Sólo su plena integración en la sociedad civil, como producto e instrumento económico y educativo de esta, permitirá el despliegue de su potencial económico y social. Su estricto sometimiento a la lógica del mercado limita sustancialmente su capacidad educativa y de innovación social.

Semejante constatación pone de relieve la trascendencia de la interacción entre los niveles micro, meso y macro que definen todo proceso social. El desarrollo asociativo y la definición de sólidos movimientos sociales informados por los objetivos de coevolución, reinserción social, desarrollo local, igualdad social y satisfacción de las necesidades básicas y sociales, constituyen procesos de trascendencia

importancia. Por un lado para impulsar la *economía social* desde abajo y garantizar su compromiso con los objetivos sociales aludidos y la función educativa que le es propia. Por otro para influir en el cambio institucional y la acción pública con el objeto de definir el marco que haga compatibles tales objetivos con la funcionalidad económica de la *economía social* en una sociedad donde el mercado siga cumpliendo funciones de asignación y acumulación. La creación de tramas socio-políticas de carácter territorial con el objetivo de movilizar y desarrollar los recursos y las capacidades económicas endógenas, ordenar sosteniblemente el espacio y/o gestar conjuntamente oferta y demanda de servicios, conjugando para ello instrumentos mercantiles, públicos y solidarios, constituye un segundo escenario donde el nivel meso-social deviene fundamental para el despliegue de las potencialidades gestoras, acumulativas, educativas, de integración social y de construcción de un modo de vida más comunitario por parte de la *economía social*.

El nivel micro-social que representan las organizaciones productivas de *economía social* es susceptible de aportar su potencial económico y educativo, al tiempo que una práctica de implicación y participación democrática capaz de alimentar el propio desarrollo asociativo y comunitario. No sólo el ciudadano y la comunidad tienen en las formas asociativas un instrumento de influencia directa y sistemática sobre el proceso de producción y gestión, sino un ámbito de aprendizaje y experimentación democrática, un mecanismo de autonomía frente a la alienación del mercado y el poder burocrático del Estado y un cauce de materialización en el modo de vida de los ideales que le guían.

¿En qué grado las otras formas organizativas (empresa capitalista y sector público) satisfacen los nuevos criterios?. La finalidad estrictamente lucrativa de la empresa capitalista, la racionalidad estratégica que la informa, la muy limitada capacidad de movilizar la creatividad e implicación comunitaria y el sesgo mercantil que imprime al aprendizaje, restringe considerablemente sus logros en tres de los cuatro criterios básicos. Sólo en materia de flexibilidad puede alcanzar resultados significativos. Si a ello unimos los problemas expuestos en relación con sus déficits de eficiencia y seguridad, es lógico inferir que la suya es una opción teóricamente inferior a la que aporta la *economía social*, toda vez que problemática en ciertos conceptos fundamentales.

La distinción hecha por Pestoff (1994 a) entre bienes de consumo corriente y servicios "menores" (comida, transporte colectivo, limpieza, corte de pelo, etc.), por un lado, y bienes de consumo duradero y servicios "mayores" (educación, servicios sociales, cuidado de los niños, medicina crónica y hospitalaria, conservación, silvicultura, etc...), por el otro, es también clarificadora. Mientras que en el primer caso la relación mercantil (vía salida) puede ser eficiente y eficaz, en el segundo la voz y la implicación son mucho más efectivas. Consiguientemente, en estos casos la *economía social* y el Estado tienen teóricamente ventajas sobre la empresa capitalista.

Por lo que al sector público respecta, la organización burocrática y las pautas que esta define, la standardización que impone, la desconfianza que genera y la desmotivación a la implicación de la sociedad civil que propicia, hacen que también en este caso los resultados teóricos de su gestión en

los campos considerados presenten debilidades. Aunque en medida distinta a la del sector capitalista, ya que la función de preferencia es diferente, también aparecen serios déficits de implementación de los criterios aprendizaje, implicación y creatividad, toda vez que el criterio de flexibilidad no se cumple.

En una realidad en evolución, con problemas y potencialidades emergentes, la *economía social* y el movimiento asociativo aportan adicionalmente la ventaja de su mayor capacidad prospectiva y de innovación institucional. Cualidades estas que acrecientan su creatividad comparativa y definen nuevos resortes de flexibilidad, implicación y aprendizaje.

La posición relativa de las distintas formas sociales de producción de bienes y servicios en relación con su potencial de satisfacción de los criterios expuestos viene representada en el cuadro 1. Se ha distinguido a las formas individuales de *economía social* de la *economía social* como parte de un proceso más amplio, socialmente vertebrado e inserto en un proyecto de sociedad. Aunque lo que se refleja es el potencial de satisfacción del criterio que emana del principio de organización de cada forma, es posible apreciar híbridas. Tal es el caso de las empresas con participación laboral en ciertas decisiones empresariales (cogestión y participación minoritaria de los trabajadores en el capital). Las distintas alternativas condicionan el alcance de la satisfacción del criterio, lo que queda reflejado en la correspondiente casilla. Entre paréntesis aparecen los potencialmente afectados por la satisfacción del criterio. La introducción del ciudadano y la colectividad en el caso de la *economía social* comprometida traduce la condición de realidad en interacción activa y multidimensional con su entorno, aportando bienes y servicios, facilitando la participación de los no-miembros en la generación del producto, gestando experiencia y conocimiento colectivamente apropiable, siendo instrumento de acción social, no simple organización productiva, estimulando nuevas iniciativas y aportando liderazgo, generando confianza, autoestima y aprendizaje democrático, etc...

Presentar las ventajas de la *economía social* y los movimientos asociativos no implica exigir carta de exclusividad. Entre otras cosas porque el movimiento de la *economía social* está poco desarrollado, no siempre existen las asociaciones necesarias y en condiciones para afrontar solventemente el gran reto actual. Por tanto, un largo proceso de aprendizaje se impone. Es lógico, pues, que sean combinaciones de *economía social*, empresa capitalista y actividad pública las que se impongan en el medio plazo histórico.

Pero no es esa la única razón de la necesidad de un sistema mixto de prestación de servicios sociales, sanitarios y ecológicos. No siempre las ventajas de la *economía social* son tan manifiestas, ni tampoco están a su alcance las significativas inversiones que se requieren. Es el caso, por ejemplo, de los grandes centros hospitalarios, o de las plantas de tratamiento de residuos, depuración de aguas y la extinción de incendios. Las ventajas de la *economía social* se acrecientan conforme el servicio es menos complejo técnicamente, esta más cercano al ciudadano y es más propenso a la implicación de este en su gestión.

Tampoco son homogéneas las formas que adopta la *economía social*; ni es conveniente propiciar formulas estandard. Por ejemplo, mientras que las formas cooperativas pueden ser muy eficaces en ciertos servicios, como la educación, residencias de ancianos, servicios a domicilio o producción de bienes, otras formas más informales de implicación de la comunidad pueden ser más eficaces en la política social, toda vez que el voluntariado cobra especial relevancia en múltiples instancias de la acción social, preventiva y ecológica. Es precisamente el potencial de creatividad institucional del movimiento asociativo el que hay que aprovechar y potenciar, no limitar.

Innecesario es decir que aún cuando las fórmulas organizativas y movilizadoras de la *economía social* y del asociacionismo controlasen en exclusiva la gestión de cierto servicio, no por ello cabe eximir a la Administración de su obligación de liderar el proceso de planificación y de hacer efectiva la función de control, aún cuando sólo fuese para exigir eficacia y evitar la discriminación, de la que no está exenta la actuación de las asociaciones.

Cuadro 1
Formas de organización productiva y potencial de satisfacción de criterios

Criterios	Eficiencia económica	Aprendizaje	Implicación	Flexibilidad	Creatividad	Seguridad
Formas de organización						
Empresa capitalista	Lo cumple en condiciones de mercado adecuadas (problema de información asimétrica)	Técnico-organizativo (trabajadores)	Técnico-organizativa. Empresarial circunstanacialmente (trabajadores)	Empresarial	Económica y techno-organizativa	Económica circunstanacialmente (trabajadores)
Sector público	Lo cumple circunstanacialmente	Técnico-organizativo (trabajadores)	--	Empresarial circunstanacialmente		Económica (funcionarios y)
Empresa de economía social	Lo cumple en condiciones de mercado y financieras adecuadas	Empresarial (trabajadores; ciudadanos circunstanacialmente)	Empresarial. Social circunstanacialmente (miembros)	Empresarial	Económica, techno-organizativa y circunstanacialmente social	Económica (miembros)
Economía social comprometida	Lo cumple en condiciones de mercado y financieras adecuadas y condicionado a los objetivos sociales	Empresarial y social (trabajadores y ciudadanos)	Empresarial y social (miembros y ciudadanos)	Empresarial y social	Económica, techno-organizativa, social e institucional	Económica y social (miembros y colectividad)

6.- Problemas y riesgos de degeneración

Los retos que se le plantean a la *economía social* en el presente contexto histórico exigen de esta una perspectiva, un espíritu, que para algunas de sus formas tradicionales más reconocidas supone una auténtica novedad. No olvidemos que tradicionalmente la finalidad social de las cooperativas y mutuas no transcendía normalmente el ámbito de sus asociados. El carácter general y público de los objetivos a satisfacer en el marco de la integración y promoción social, acción ecológica y desarrollo local, por ejemplo, requieren la asunción por parte de las organizaciones de la *economía social* de finalidades de transcendencia comunitaria y ciudadana en su más amplio sentido, como lo exige la ley italiana sobre la cooperación social (Scalvini, 1994).

Esta nueva dimensión reafirma y consolida la radicalidad del cambio que está experimentando la *economía social*. Tal cambio no es, sin embargo, sólo de ámbito sectorial y de finalidad. Lo es también de contexto y de relaciones. La finalidad de servicio a la comunidad que se le confiere, no sólo introduce una importante variación de contenido y motivación a la acción social, comunicativa y relacional de la *economía social*. También supone un cambio de los condicionantes de su evolución. Los peligros de degeneración empresarial que se acusaron en el pasado se verán posiblemente reducidos, pero los de politización sectaria pueden acrecentarse, dado que se asumen funciones de carácter público. El reto que se le plantea al movimiento de la *economía social* para conservar su identidad, cuando compite con el sector público, no es, pues, menor al que afrontó cuando lo hizo con el sector capitalista. Tener esto presente es fundamental para responder a los futuros peligros de degeneración. El rearme moral, democrático y crítico del movimiento, y el compromiso con la educación como práctica de la libertad, es algo que, por tal razón, debe ser prioritario en una estrategia renovada de desarrollo de la *economía social*.

La endeblez actual de la *economía social*, debida tanto a su relativamente reducido peso dentro del PIB, como a la debilidad (cuando no ausencia) de los movimientos que define, es una indudable fuente de riesgos de degeneración evolutiva en un contexto de eclosión de la demanda pública de sus servicios, con independencia de la aludida politización sectaria. El primer riesgo deriva de la posible pérdida de independencia respecto a la Administración; el segundo, conectado al anterior, se relaciona con la posibilidad de ver reducida su capacidad crítica y, consiguientemente, de ejercitar la voz; el tercero tiene que ver con la posibilidad de degeneración, por razones genéticas, en un simple sector, dejando de lado su carácter de movimiento.

Existe la impresión, bastante generalizada por otro lado entre las ONG, de que los convenios con el sector público disminuyen la independencia organizativa de las asociaciones, y en especial su ges-

ción operativa, afectando, por tanto, al control sobre la propia actividad (Subirats, 1992). Semejante presión tiende a formalizar la organización y gerencializarla, corriéndose el peligro de burocratización, creciente rigidez y pérdida de capacidad innovadora. El riesgo es mayor cuanto más exitosa es la organización y mayor su crecimiento, como algunas experiencias ponen de relieve (Korten, 1989).

Ciertamente que en teoría el peligro de sucumbir al control de la Administración existe, especialmente cuando de pequeñas organizaciones se trata. Pero los temores resultan con frecuencia exagerados y la argumentación carente de soporte empírico consistente. Investigaciones en algunos países no sostienen tal hipótesis (Kramer, 1987), cuanto menos su generalidad. No obstante, la definición de las condiciones institucionales y políticas que garanticen una relación equilibrada entre Estado y *economía social* constituyen una exigencia práctica. Para lograr su efectiva materialización no es indiferente el nivel de organización y la fortaleza del movimiento de la *economía social* y de su entorno asociativo. Pero no debe perderse de vista que la relación inversa también puede darse, y que el predominio de ciertas organizaciones de la *economía social* sobre la Administración (especialmente local) podría ser contrario al principio de no discriminación y eficaz control público.

Una relación equilibrada con la Administración, lejos de ser perjudicial para la *economía social*, podría ser muy beneficiosa para su evolución. El cumplimiento de ciertos requisitos contractuales (sometimiento a ciertas normas, control de resultados, regulación de prácticas, etc.) puede conllevar positivos efectos desde la perspectiva de la gestión (Kramer, 1987), del efectivo cumplimiento de los objetivos sociales, de la práctica democrática, de la mejora técnica del servicio, de la cualificación de los trabajadores y la dirección, del autocontrol, de la innovación y de la evaluación recurrente de la gestión realizada. Pueden neutralizarse, además, algunas de las debilidades (espontaneísmo, déficits de organización, improvisación y tendencia a tomar decisiones arriesgadas, etc.) habituales de las pequeñas organizaciones de nuevo cuño, evitar posibles procesos degenerativos y preservar de posibles prácticas viciosas (ej.: sobresueldos no justificados al personal directivo).

La dependencia financiera respecto a la Administración se considera un potencial peligro para el ejercicio de la crítica a la política pública y la decidida defensa de intereses sociales concretos, principal cometido de las asociaciones y organizaciones no gubernamentales (Subirats, 1992). Sin negar que el riesgo existe, ni el peligro es tan palpable, ni es conveniente confundir realismo con domesticación. Pasar al plano de la responsabilidad en la gestión permite ganar en conocimiento científico y técnico y en realismo político, causas con frecuencia de la moderación de posturas. En cualquier caso, el peligro de pérdida de capacidad crítica debe afrontarse manteniendo una estrecha relación con la sociedad civil, generando mecanismos garantes de la autocritica y recurriendo con frecuencia a la auto-evaluación (Korten, 1989).

Más preocupante resulta, a nuestro entender, la degeneración por razones genéticas. La actual endeblez de la *economía social*, la escasa experiencia y débil implicación de las asociaciones de base en materia de gestión, así como la estrategia de promoción desde la Administración de experiencias de *economía social* sin soporte asociativo, hacen temer una eclosión de organizaciones sin ánimo

de lucro bajo tutela pública y sin soportes sociales e ideológicos claros, susceptibles, por tanto, de incurrir en los riesgos y peligros arriba expuestos.

Un importante problema es el de la financiación. Diversas son sus manifestaciones. En primer lugar, la dependencia económica respecto a la Administración puede plantear problemas de funcionamiento de indudable importancia para organizaciones financieramente débiles, como son las de la *economía social*. Los retrasos con que las administraciones públicas suelen efectuar sus pagos tienden a generar problemas de liquidez, que no sólo entorpecen una gestión eficiente, sino ponen en peligro la continuidad de la empresa. La revisión de las prácticas estatales, que en ocasiones exige una reestructuración de la Administración Pública y sus mecanismos financieros, se constituye en un objetivo de indudable valor estratégico en el nuevo proceso de la *economía social*.

Si la financiación corriente puede ser un serio problema, no menos lo es la financiación inicial de las organizaciones orientadas a prestar servicios. Aún cuando en muchas de las actividades consideradas más arriba la inversión inicial necesaria no es considerable, al ser poco intensivas en capital, cierta aportación es imprescindible, tanto para iniciar solventemente la actividad como para desarrollar el capital humano. Con independencia de la aversión al riesgo de los miembros, o de la combinación de riesgos en que incurre el miembro trabajador (Thomas, 1990), no es infrecuente el hecho de que los principales interesados en el desarrollo de tales empresas carezcan de los recursos mínimos necesarios para iniciar solventemente la actividad. En tales circunstancias, sólo el soporte público, de benefactores, de organizaciones colectivas comprometidas con el desarrollo territorial (Favreau, 1995), o de instituciones financieras especializadas, puede permitir superar esta debilidad originaria. Debilidad no sólo imputable a la forma social, sino también a su mercado. En cualquier caso, constituye un serio problema de viabilidad de la *economía social* al ser la subcapitalización causa fundamental de los pobres resultados de las empresas dentro de este sector (Thomas, 1990).

El recurso al sector financiero capitalista plantea problemas, dadas las garantías exigidas, cuando no la negativa actitud hacia estas organizaciones. Toda vez que los altos costes del dinero tienden a hipotecar la viabilidad del proyecto. El recurso al apoyo público (en concepto de subvención al empleo, ayudas a la actividad, préstamos subvencionados...), a la financiación por los simpatizantes o a instituciones financieras de la *economía social*, así como a fondos de desarrollo territorial y de inserción social o a recursos movilizadas por los movimientos asociativos, constituyen las vías más apropiadas. Para que esto sea efectivo, sin embargo, son necesarios la presión sobre el Estado, la movilización de la sociedad civil y un claro compromiso por parte del propio movimiento de la *economía social* (especialmente su segmento financiero) con su propio desarrollo y el desarrollo comunitario (en la línea iniciada por las Cajas Populares Desjardins) (Lachance, 1990-1991). Tampoco hay que olvidar la capacidad de movilizar recursos por parte de asociaciones y fundaciones comprometidas con objetivos sociales concretos. El desarrollo asociativo y la revitalización del movimiento de la *economía social* son, a tal efecto, no sólo factores claves de soporte social y económico, sino el requisito de un mayor compromiso público con la financiación de la realidad emergente que nos ocupa.

La restricción financiera constituye uno de los más relevantes obstáculos estructurales al desarrollo de la *economía social*, explicando, como pone de relieve Defourny (1992), su relativamente lenta respuesta al comportamiento de la demanda. Para superar tal restricción existe la lógica tentación por parte de organizaciones no lucrativas de abrir las puertas a la participación del capital, a la diversificación de actividades y, en definitiva, a primar los fines económicos (Defourny (1992) y la burocratización de la organización, alejándola de su especialización y proyección local, su condición asociativa y la vinculación a la sociedad civil (en detrimento de los valores sociales que la informan, la participación del voluntariado y su capacidad de comunicación). Es por ello que la búsqueda de mecanismos más endógenos de financiación resulta fundamental.

La ausencia de liderazgo y capacidad gerencial constituyen sendos problemas harto frecuentes en la *economía social*, afectando tanto al origen como a la evolución de sus organizaciones. Dada la distribución más igualitaria del fondo de salarios, la competencia de las empresas capitalistas suele privarles del personal más cualificado (Vanek, 1989).

Los tres fenómenos arriba aludidos han sido bastante normales en la *economía social* tradicional, muchas de cuyas organizaciones han tenido un origen forzado, han carecido de una política educativa y el espíritu asociativo ha estado ausente. La atracción de cuadros externos no vinculados ideológicamente a la *economía social* y la implantación del estilo gerencial de las empresas capitalistas, han propiciado los fenómenos de movilidad gerencial. A ciertos niveles el problema continuará en ausencia de una seria estrategia de rearme ideológico y educativo de la *economía social*.

Las nuevas dimensiones de la *economía social*, las fuerzas que las estimulan, los cambios que se están produciendo en la sociedad civil y en la conciencia colectiva y los nuevos retos sociales parecen propiciar, no obstante, cambios de especial relevancia. La distinta naturaleza del mercado (servicios a las personas y gestión medio ambiental, por ejemplo), la sensibilización que la relación con los problemas sociales, la naturaleza y el territorio genera entre los profesionales implicados, la preferencia de los trabajadores sociales (Kramer, 1987) y técnicos concienciados por las organizaciones sin ánimo de lucro, así como el creciente interés de los jóvenes de clase media (tanto en el mundo desarrollado como en el Tercer Mundo) por la promoción social, el medio ambiente y la igualdad, permite pensar en nuevas tendencias favorables a la superación parcial del problema. La experiencia de las cooperativas sociales italianas es bastante ilustrativa (Borzaga, 1996).

No menos importantes son las cuestiones del liderazgo, de la promoción y del asesoramiento inicial de las nuevas organizaciones de *economía social*. En algunos casos el problema puede ser formalmente resuelto a estímulos de la propia Administración, implicando a los empleados de la función pública a través de la transformación de los servicios públicos en empresas de trabajo asociado. La propia estructura administrativa ya existente serviría de soporte (Cattell, 1994). Pero esto no es generalizable, toda vez que existen serios riesgos de degeneración. Más conveniente resulta la implicación en la solución por parte del propio movimiento de *economía social* y de otros movimientos socia-

les a través de organizaciones de promoción, como las cooperativas de comunidad (Blomqvist, 1985), cuya función es imaginar nuevos proyectos de empresas, impulsar el liderazgo, proveer de asesoramiento a las nuevas empresas, canalizar recursos financieros procedentes de diferentes fuentes, etc... Los movimientos sociales y asociaciones de base constituyen, a su vez, una importante fuente de liderazgo, de recursos humanos, de implicación y de soporte educativo.

Una fase favorable a la eclosión de organizaciones de *economía social* y asociaciones de base, como la que se ha iniciado, constituye un campo abonado para los buscadores de poder y de rentas y para las actuaciones sectarias de partidos y movimientos sociales particularistas. La criba preventiva de tales comportamientos es harto difícil. Sólo la solidez ética y la capacidad crítica de los nuevos movimientos sociales y de los propios movimientos de *economía social* pueden reconducir, a posteriori, tales comportamientos perturbadores. Lo que confirma una vez más la trascendental función que la educación como práctica de la libertad, la reafirmación ética y los tests autoevaluativos deben cumplir si se quiere prevenir la degeneración de la *economía social*, así como la frustración de expectativas que ello traería consigo. El riesgo que esto conlleva y la trascendencia social e histórica que tendría son demasiado importantes como para no hacer de aquellas tres reglas de actuación y de la de conexión permanente con la sociedad civil pilares básicos de la estrategia de la nueva *economía social*.

Las influencias sectarias traen consigo no sólo el riesgo de tergiversar la finalidad pública de los servicios gestionados, sino de dificultar la necesaria integración del movimiento de *economía social*, y consiguientemente su capacidad de negociación en el gran juego social de la sociedad capitalista (Tomás Carpi, 1993). Es posible, sin embargo, que las implicaciones de tal fenómeno en sociedades no afectadas por segmentaciones étnicas o religiosas sea moderada, dada la motivación ética y la relativa homogeneidad social que subyace a los fenómenos sociales considerados. Es muy probable también que los mayores obstáculos a la integración procedan del desarrollo desigual que las condiciones y características de los distintos sectores de actividad imprimen a la evolución de esta realidad. Intentar superar sus efectos políticamente disgregadores es otro importante reto del movimiento asociativo.

7.- Conclusiones

Aunque históricamente la *economía social* ha constituido una realidad marginal y una forma social de producción de carácter subordinado dentro de las sociedades capitalistas, posee propiedades estructurales que hacen de ella un instrumento económico y de gestión de gran relevancia en una fase de transformación como la actual. Fase en la que no sólo los crecientes "fallos" del mercado y del

Estado amplían los viejos problemas (paro, desigualdad, exclusión), sino en la que la globalización de la economía, el problema ecológico, la crisis de regulación pública y las crecientes y cambiantes necesidades sociales generan exigencias inéditas de activación, movilización y acción colectiva.

En la medida en que tales problemas y retos son de especial trascendencia histórica, el carácter estratégico de la *economía social* adquiere una entidad hasta ahora desconocida. Entidad que no deriva sólo de sus cualidades como instrumento económico y de gestión, sino también del hecho de ser expresión al tiempo que resorte de una sociedad civil dinámica y creativa. Bien entendido que esta es una posibilidad, no una realidad ineludible. Transformar el potencial en hechos es el gran reto de la sociedad de nuestro tiempo, y su éxito o fracaso definirá la importancia cuantitativa, el contenido cualitativo y la entidad estratégica de la *economía social* como forma de producción alternativa.

Si tradicionalmente el desarrollo de la *economía social* ha obedecido a estrategias defensivas de colectivos marginados o con problemas económicos en coyunturas depresivas, a opciones económicas de grupos confesionales e ideológicos o a actuaciones circunstanciales de los poderes públicos, los retos de la sociedad emergente hacen de ella un instrumento privilegiado de una nueva racionalidad. Su carácter defensivo, marginal u opcional deviene en activo y transformador cuando la *economía social* adopta funciones no sólo de producción, gestión, inserción social y movilización del potencial endógenos de desarrollo, sino también de educación y materialización de un estilo de vida informado por los valores de democracia, equidad, sostenibilidad y solidaridad.

Si este último objetivo deja de ser un simple ideal para convertirse en un requisito ecológico y social de reproducción de una sociedad democrática, y su consecución no puede ser confiada sólo al Estado, es cada vez más evidente el papel estratégico de la democratización y activación de la interacción social a niveles tanto micro como mesosocial. Los movimientos asociativos en general, como catalizadores sociales, las comunidades locales, como espacios elementales de interacción y movilización, y la *economía social*, como instrumento estratégico de gestión y educación, conforman el trípode que, desde abajo, es capaz de sostener el proceso hacia un nuevo estilo de desarrollo.

De ahí la necesidad objetiva del despliegue cuantitativo y la transformación cualitativa de la *economía social*. Transformación cualitativa que implica el compromiso de esta forma de organización productiva con un proyecto social. De ahí la relevancia que cobra la forma de inserción en la sociedad civil y la superación de las estrictas funciones económicas. Como instrumento de un proyecto social su desarrollo se inserta en la dinámica asociativa y comunitaria en general, a la que aporta autonomía, capacidad de control del proceso material y una vía de inserción de nuevos valores en el proceso económico.

A la luz de los problemas y retos que actualmente afronta la Humanidad, y dado el carácter estratégico que en su gestión cobra el plano económico, los criterios significativos para evaluar y seleccionar las formas sociales de producción y los derechos de propiedad ya no pueden reducirse al de eficiencia, si es que alguna vez esto a sido legítimo. Lo que preocupa de aquellas no es sólo el que

satisfagan las necesidades al mínimo coste económico, sino como las satisfagan y de qué manera contribuyen a la evolución de la sociedad y de su entorno. Es necesario, pues, buscar otros criterios que, reafirmando las condiciones de eficiencia y eficacia económicas, orienten la selección y el funcionamiento de las formas productivas susceptibles de apoyar eficazmente la definición de la trayectoria histórica deseable.

En la medida en que esto último supone aprendizaje de una nueva praxis social, requiere de la implicación ciudadana para su conformación democrática, exige flexibilidad de las formas organizativas que la gestionan (dada la incertidumbre que comporta, y la adaptabilidad y creatividad que exige toda fase de transición) y hace de la creatividad técnica y social la condición ineludible de su gestación, es lógico inferir que estos constituyen cuatro criterios básicos a satisfacer. Con el añadido de que las organizaciones que los cumplan deben ser capaces de supeditar sistemáticamente los objetivos económicos a los sociales y ecológicos, ampliando con ello el alcance y trascendencia social de la satisfacción de los aludidos criterios. En este contexto los viejos indicadores e instrumentos contables de control y de apoyo a la dirección dejan de ser operativos. Es un sistema de cuentas e información social el que cobra sentido.

La tesis que aquí se sustenta es que la *economía social* comprometida con el desarrollo de la sociedad civil y los objetivos de democracia, equidad, sostenibilidad y solidaridad, constituye (habida cuenta del principio de organización que la define y de la trama relacional que la conecta a los movimientos asociativos en general y a la comunidad) la forma social mejor dispuesta para satisfacer los mencionados criterios, cumpliendo al mismo tiempo el de eficiencia y el de seguridad. En aquellos ámbitos en que la concienciación, movilización, reconceptualización e integración social son más relevantes (al no perseguirse sólo la producción de bienes, sino también nuevos valores, actitudes y hábitos, como ocurre con los servicios sociales, la sanidad, el desarrollo comunitario y la gestión mediambiental) la *economía social* y los engranajes asociativos y comunitarios en que se encuadre, conforman los mecanismos mejor adaptados a su materialización.

No es suficiente, sin embargo, con que se den las condiciones objetivas se satisfagan los citados criterios para que la eclosión de una *economía social* de nuevo cuño vea la luz. Son necesarias condiciones subjetivas y cambios institucionales que la impulsen.

Un desarrollo asociativo y comunitario comprometido con los problemas y retos que afectan a las actuales sociedades constituyen un factor fundamental por dos razones. En primer lugar por constituir la atmósfera social propicia a la expansión y encuadre ideológico de la nueva *economía social*. En segundo lugar, por conformar la fuerza susceptible de definir relaciones de poder favorables a un cambio institucional y del Estado coherente con las necesidades financieras de tal expansión. El espectacular desarrollo asociativo de los últimos años en campos de especial sensibilidad social, así como el creciente interés de las nuevas generaciones de clase media en los problemas sociales y ecológicos, parece indicar que también las condiciones subjetivas se están dando.

Al reconocimiento explícito y sistemático de la función social y pública de la nueva *economía social* por parte del Estado, debe adjuntarse un cambio de estrategia y de organización de éste. Las actuaciones redistributivas, de regulación macroeconómica o paliativas de los problemas socio-económicos y ecológicos deben ser ampliadas o sustituidas por un compromiso con la planificación a medio y largo plazo, con la movilización de recursos y gestión de actividades en concierto con otros partenaires, con la territorialización de la acción pública y la coordinación entre los distintos planos de las administraciones públicas, así como con la integración de las dimensiones económicas, sociales y ecológicas de los problemas. Con ello se abren las puertas a una participación mucho más activa de la sociedad civil, de las comunidades locales y de la *economía social*.

Pero presentar las ventajas de la *economía social* y los movimientos asociativos en áreas de tanta trascendencia social no implica exigir para ellos carta de exclusividad. Dos son las razones. En primer lugar la propia debilidad en la actualidad de la *economía social* y la juventud e inexperiencia del nuevo asociacionismo. En segundo término porque no siempre están a su alcance las grandes inversiones que ciertas funciones requieren. De ahí la trascendencia de los sistemas mixtos de naturaleza pública, solidaria y capitalista. Sistemas cuya composición debe ser variable en el tiempo, espacio y según la función.

Sin olvidar el carácter integrador de la dimensión territorial y la necesidad de conformar estructuras políticas de amplia implicación social en este plano, no hay que olvidar que la capacidad de negociación y de influencia a nivel macrosocial dependerá de los procesos de integración interespacial, a cuya consecución tanto los movimientos sociales como la *economía social* pueden hacer una especial contribución. En este último caso la organización translocal cobra especial importancia por los efectos económicos y sobre la creatividad derivables de los servicios compartidos, de las economías de organización y de información, así como de la comunicación y sinérgicas inferibles de los sistemas de red.

Aun considerando que las condiciones objetivas existen y que emergen fuerzas en apoyo del establecimiento de las condiciones subjetivas e institucionales favorables al desarrollo de la *economía social*, los peligros y problemas endógenos no están ausentes. Además de las tradicionales limitaciones de financiación y de capacitación gerencial, existe el riesgo de intromisión de los buscadores de rentas y de poder, potenciales factores de degeneración. Pero el mayor peligro se encuentra en su utilización y disgregación partidista, en una fase de rápido crecimiento y debilidad original de los movimientos asociativos y de *economía social*.

Para prevenir tales peligros no basta sólo con tenerlos presentes. Del desarrollo y consolidación de los movimientos sociales de base, por un lado, y de la profundización de la gestión democrática, de la educación como práctica de la libertad, del rearme ético e ideológico, así como de la autoevaluación recurrente de la propia *economía social*, por el otro, dependerá su trayectoria futura.

8.- Bibliografía

- BAREA, J. (1991): "La economía social en España", *Revista de Economía y Sociología del Trabajo*, nº 12.
- BAREA, J. y MONZON, J. L. (1992): "La economía social en España", en J.L. Monzón y J. Defourny: *Economía social. Entre Economía Capitalista y Economía Pública*, Valencia, Ciriéc-España.
- BARTLETT, W. and G. S. PRIDHAM, (1991): "Co-operative enterprises in Italy, Portugal and Spain: History, development and prospects", *The Journal of Interdisciplinary Economics*, vol. 4.
- BEN-NER, A. (1988): "Comparative empirical observations on Worker-owned and capitalist firms", *International Journal of Industrial Economics*, 6.
- BIDET, E. (1994): "Les nouvelles coopératives: une solution aux privatisations des services sociaux en Italie et en Suède", *Revue des Etudes Coopératives, Mutualistes et Associatives*, No. 253-254 (51-52).
- BLOMGVIST, K. (1985): "Entreprises cooperatives et restructuration des relations capital/travail", *Annales de l'Economie Publique, Sociale et Cooperative*, No. 1-2.
- BORZAGA, C. (1996): "Social cooperatives and work integration in Italy", *Annales de l'Economie Publique, Sociale et Cooperative*, No. 1-2.
- BAZDA, J. L. y SCHEDIWY, R. (ed.) (1989): *Consumer co-operatives in a changing World*, Geneva, ICA.
- CATTELL, Ch. (1994): "*Social and health care services: from public to employed ownership*", Valencia, Primeras Jornadas Europeas sobre Nuevos Modelos para la Gestión de Servicios Públicos.
- CORNFORTH, C. et THOMAS, A. (1995): "Les coopératives de travail au Royaume Uni. Déclin ou croissance?", *Revue des Etudes Cooperatives, Mutualistes et Associatives*, nº 255 (53).
- DALY, H.E. and J.B. Cobb Jr. (1990): *For the Common Good*, London, Green Print.
- DEFOURNY, J. (1990): *Démocratie coopérative et efficacité économique*, Bruxelles, De Poeck-Wesmael.
- DEFOURNY, J. (1992 a): "Orígenes, contextos y funciones de un tercer gran sector", en J.L. Monzón, y J. Defourny (dirs.): *Economía Social. Entre Economía Capitalista y Economía Pública*, Valencia, Ciriéc-España.
- DEFOURNY, J. (1992 b): "*Trois approches économiques classiques des associations*", mimeo.
- DEFOURNY, J. y M. Simon (1995): "Les expériences associatives d'insertion et les politiques publique en Belgique francophone", Liège, Paper for the working group "Associations" of the CIRIEC.

- DREZE, J. (1989): *Labour management, contracts and capital markets*, Oxford, Basil Blackwell.
- FAVREAU, L. (1994): "L'approche du développement économique communautaire au Québec et aux Etats-Unis", *Revue des Etudes Coopératives, Mutualistes et Associatives*, nº 253-254 (51-52).
- FAVREAU, L. (1995): "Expériences associatives d'insertion sociale, collectivités locales et politique publiques au Québec (Canadá)", mimeo.
- FERREIRA DA COSTA, F. (1987): "Origine et evolution des cooperatives dans l'economie sociale portugaise", *Annales de l'Economie Publique, Sociale et Cooperative*, nº 1.
- FONTAN, J-M. (1990): "Les corporations de developpement économique communautaire: une des avenues du mouvement sociale dans l'économique". *Cooperatives et Développement*, Vol. 21, nº 2.
- FRIEDMANN, J. y C. WEAVER (1981): *Territorio y función*. , Madrid, Instituto de Estudios de la Administración Local.
- FOURNIER, L. (1993): "Le fonds de solidarité des travailleurs du Quebec. Une institution financière Syndicale vouée au développementde l'emploi", *Revue des Etudes Coopératives, Mutualistes et Associatives*, 250.
- GARCIA ROCA, J. (1992): *Público y privado en la acción social*, Madrid, Ed. Popular.
- GENERALITAT DE CATALUÑA (1986): *El cooperativisme de treball associat a Catalunya*, Barcelona.
- GUERRERi, G., O.NAZZARO, and A. ZEVI, (1992): "La economía social en Italia", en J.L. Monzón, y J. Defourmy, (dirs.): ob. cit.
- GUI, B. (1991): "The economic rationale for the "Third Sector". Non profit and other noncapitalist organizations", *Annales de l'Economic Publique, Sociale et Cooperative*, No. 4.
- HIRSCHMAN, A. O. (1970): *Exit, voice, and loyalty*, Cambridge (Mass.), Cambridge Harvard University Press.
- HIRSCHMAN, A.O. (1986): *El avance en colectividad. Experimentos populares en la América Latina*, México, Fondo de Cultura Económica.
- HUNTZINGER, F. (1994): "Forces et faiblesses du mouvement SCOP dans la crise", *Revue des Etudes Coopératives, Mutualistes et associatives*, No. 253-254 (51-52).
- JEFFERIS, K. y N. MASSON, (1990): "The financing of worker co-operatives in the U.K. Evidence and implications", *Annales de l'Economic Publique, Sociale et Cooperative*, No. 2-3.
- JÖNSSON, P.O. (1994): "The contribution of co-operation to job creation. The swedish case", *Review of International Co-operation*, Vol. 87, nº 2.
- KAPLINSKY, R. (1993) : "From mass production to flexible specialization : micro-level restructuring in a british engineering firm", *Institute of Development Studies, Discussion Paper*.
- KENDALL, J., M.KNAPP, R.PATON, A.THOMAS (1992): "La economía social en el Reino Unido", en J.L. Monzón, y J.Defourmy (dirs.): op. cit.

- KORTEN, D. (1989): "Voluntary organizations and public service contractors in development", mimeo.
- KRAMER, R. M. (1987): "Voluntary agencies and the personal social services", en W. W.Powell (ed.): The non-profit sector. A research handbood, New Haven and London, Yale University Press.
- LACHANCE, G. (1990 - 1991): "La coopération comme système économico et mouvement social". Cooperatives et Développement, Vol. 22, nº 2.
- LARRAECHEA, I. et M NYSSSENS (1994)◊ "Les défis de l'économie populaire au Chili", Revue des Etudes Cooperatives, Mutualistes et Associatives, nº 252 (5).
- LAVILLE, J.L. (1994)◊ "Les coopératives de travail en Europe: un essai de synthèse, Revue des Etudes coopératives, Mutualistes et Associatives, No. 253-254 (51-52).
- LAVILLE, J.L. (1995): "Les services aux personnes âgées en France", doc. ron.
- LEFF, E. (1994): *Ecología y capital. Racionalidad ambiental, democracia participativa y desarrollo sustentable*, México, Siglo XXI-UAM.
- LEFF, E. (1995): *Green production. Toward an environmental rationality*, New York, The Guilford Press.
- LEIBENSTEIN, H. (1976): *Beyond economic man: a new foundation for microeconomics*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.)
- Libro Blanco (1991): *Libro blanco de la economía social en España. Informe Monzón-Barea*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- MENGIN, S. (1994): "Les associations acteurs du developpement du territoire", La Tribune, nº 107.
- MICHELSEN, J. (1992): "El mercado, el estado del bienestar y el sector de la economía social. El caso de Dinamarca", J. L. Monzón, y J.Defourny, (dirs.): op. cit.
- MICHELSEN, J. (1994): "The rationales of cooperative organizations. Some suggestions from Scandinavia", Annales de l'Economie Publique, Sociale et Cooperative, No. 1.
- MONZON, J. L. (1987): "L'economic sociale et cooperative en Espagne", Annales de l'Economie Publique, Sociale et Cooperative, No. 1.
- MONZON, J.L. (1989): *Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica y en los hechos*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- MYRDAL, G. (1970): *Objetividad en la investigación social*, México, Fondo de Cultura Económica.
- PESTOFF, V. A. (1994a): "The growth and development of cooperative day nurseries in Sweden", Valencia, Primeras Jornadas Europeas sobre Nuevos Modelos para la Gestión de Servicios Públicos.
- PESTOFF, V.A. (1994b): "Evaluating the performance of now profit organizations: efficiency and effectivity in Sweedish cooperative movements", Department of Business Administration, Stokholm University.

- ROBINSON, T. (1996): "Inner-city Innovator : The Non-profit Community Development Corporation", *Urban Studies*, Vol. 33, No. 9.
- ROCK, Ch. y M. KLINEDINST (1994): "L'economie sociale aux États -Unis les criteres et les organisations", *Rourie des Etudes Cooperatives, Mutualistes et associatives*, n.º 253-254.
- SCALVINI, F. (1994): "Le cooperative sociali in Italia", Valencia, Primeras Jornadas Europeas sobre Nuevos Modelos para la Gestión de Servicios Públicos.
- SPEAR, R. (1994): "Co-operatives and other small providers in the Care Sector in the UK", Valencia, Primeras Jornadas Europeas sobre Nuevos Modelos para la Gestión de Servicios Públicos.
- STEINBERG, R. (1987): "*Nonprofit organizations and the market*", en W.W. Powell (ed.): op. cit.
- SUBIRATS, J. (1992): "Administración pública y mercado", ICE, nº 712.
- THOMAS, A. (1990): "Financing worker co-operatives in EC countries", *Annales de l'Economie Publique, Sociale et Cooperative*, nº 2-3.
- TOMAS CARPI, J. A. (1993): "Die Sozialwirtschaft als Instrument zur schaffung von arbeitsplätzen inder EG", *Gemeinwirtschaft*, 5.
- TOMAS CARPI, J.A. y J. GARCIA ROCA (1994): "La economía social en un mundo en transformación. Especial referencia a los servicios sociales", Valencia, Primeras Jornadas Europeas sobre nuevos modelos para la Gestión de los Servicios Públicos.
- VANEK, J. (1989): "De l'entreprise capitaliste à l'entreprise coopérative: problèmes et méthodes", B. Lévesque, A. Joyal, y O. Chouinard (eds.): *L'Autre économie. Une économie alternative?*, Quebec, Presses de l'Université du Québec.
- VIDAL, A.C. (1992): *Rebuilding communities : a national study of urban Community Development Corporations*, New York, New School of Social Research.
- VOETS, N. (1990): "The financing of worker co-operatives in the Netherlands", *Annales de l'Economie Publique, Sociale et Coeoprative*, No. 2-3.
- VON WEIZSÄCKER, E.U. (1993): *Política de la tierra*, Madrid, Ed. Sistema.