



**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y  
Cooperativa, nº 25, abril 1997, pp. 141-162**

# **Economía política de la economía social. Una revisión de la literatura económica reciente**

Rafael Chaves

Departamento de Economía Aplicada. U. D. Política Económica  
Universidad de Valencia – Estudi General

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

# **Economía política de la economía social. Una revisión de la literatura económica reciente**

**Rafael Chaves**

Departamento de Economía Aplicada. U.D. Política Económica  
Universidad de Valencia - Estudi General

## **RESUMEN**

*Cuando la investigación en economía social se ha consolidado e institucionalizado académicamente en nuestro país resulta pertinente la elaboración de análisis del estado de la investigación.*

*Este artículo pretende contribuir a esa valoración de la investigación. Su contenido, eminentemente metodológico, tiene una finalidad triple. En primer lugar pretende ofrecer elementos que orienten al lector en relación al debate sobre el sentido del término (concepto) economía social. La diferenciación entre economía social en tanto que realidad económica y en tanto que enfoque metodológico así como su puesta en relación con nociones próximas (como tercer sector, economía de la participación, sector no lucrativo), son básicos en esta parte. En segundo lugar pretende identificar los elementos básicos sobre los que habría de edificarse una economía política (teoría) del Sector de la economía social. Finalmente pretende ofrecer unos apuntes, a modo de guía muy sintética, de las grandes líneas de investigación reciente y en curso, en nuestro país y a nivel internacional, en el ámbito de la economía social.*

**PALABRAS CLAVE:** Economía social, enfoque metodológico, economía política, tercer sector, democracia económica, sector no lucrativo.

## RÉSUMÉ

Au moment où la recherche en économie sociale s'est institutionnalisée dans notre pays l'élaboration d'analyses de l'état de cette recherche devient pertinent.

Cet article prétend contribuer à évaluer ces recherches. Son contenu, d'ordre fondamentalement méthodologique, présente une finalité triple. En premier lieu il prétend offrir quelques éléments de repère qui puissent orienter au lecteur dans le débat sur les sens du terme et concept économie sociale. Différencier l'économie sociale en tant que champ d'activité économique et en tant qu'approche méthodologique et mettre en rapport ce concept avec d'autres comme sont le tiers secteur, économie de l'autogestion, secteur à but non lucratif, font l'objet central de la première partie. En second lieu il prétend identifier les éléments de base sur lesquels devrait de s'édifier une économie politique du Secteur de l'économie sociale. Finalement il prétend offrir certains repères, à mode d'une guide syntétique, des grandes lignes de recherche actuelles en économie sociale.

MOTS CLÉS: Economie sociale, approche méthodologique, économiste politique, tiers secteur, démocratie économique, secteur à but non lucratif.

## ABSTRACT

Now that research on social economy has been accepted by and consolidated at Spanish universities, it is necessary to analyse the current state of affairs as far as research is concerned. This paper aims to assess research being done at the moment from a methodological point of view. Its aim is three-fold: firstly, guidelines are offered which can help the reader regarding the problematic meaning of the term (and concept) "social economy" – it is important to distinguish between social economy as economic reality and as methodological approach and highlight its relation with concepts such as third sector, cooperative economy, non-profit sector, etc. Secondly, factors are identified upon which a political economy of the social economy sector should be based. Finally, a brief guide to the main lines of research in the field of social economy being presently carried out in Spain and abroad is offered.

KEY WORDS: Social Economy, methodological approach, economic policy, third sector, economic democracy, non-profit sector.

## 1.- Introducción

La voz *economía social* se incorporó al vocabulario científico y político español durante la década pasada asociándose inicialmente a las cooperativas y las sociedades laborales. Hoy esa expresión goza de reconocimiento e implantación a nivel académico e institucional. La literatura nacional e internacional versada sobre la *economía social* se ha multiplicado en ese mismo periodo *pari pasu* al número de investigadores y estudiosos interesados, de foros y de debates sobre la misma. En este artículo se pretende abordar algunas cuestiones centrales y recurrentes en esta literatura.

La primera parte de este trabajo es de índole conceptual y metodológica en relación al objeto de estudio denominado *economía social*. En esta parte se pretende profundizar en su contenido en tanto que realidad económica estructural, poniéndolo en perspectiva con otras concepciones y denominaciones, y en tanto que enfoque metodológico. En la segunda parte se pretende identificar los elementos básicos sobre los que habría de edificarse una economía política de la *economía social*. En este contexto algunas de las teorías fundamentales serían aquellas que explicarían la aparición de esta realidad económica, sus funciones sociales y económicas y su proceso de transformación. Finalmente, en la tercera parte se plantean algunas de las cuestiones más relevantes y recurrentes en la literatura económica de los últimos años en relación a la *economía social*.

## 2.- Economía social, ¿realidad económica o enfoque metodológico?

El uso de la locución *economía social* se ha extendido notablemente en los últimos años entre la comunidad de científicos sociales, especialmente entre los economistas (generales y de empresa), sociólogos y juristas. Sin embargo el significado atribuido a esta expresión no ha sido único, lo que ha suscitado no pocos debates e incluso cierto cuestionamiento a su utilización por inducir a cierta confusión intelectual.

El objeto de esta primera sección es arrojar luz sobre este tema realizando un ejercicio de aclaración conceptual, terminológica y metodológica de este término. Su puesta en relación con otras voces y nociones próximas permitirá además analizarlo desde una perspectiva más amplia.

En la literatura económica el término *economía social* ha sido utilizado y puede entenderse en un doble sentido (Tomás, 1988; Vienney, 1994), por un lado, como una realidad estructural que define un campo objeto de estudio y de conocimiento científico y, por otro lado, como un modo de enfocar y de abordar científicamente el análisis de un determinado objeto de estudio.

## **Cuadro 1**

### **Economía social como realidad y como enfoque.**

ECONOMÍA SOCIAL COMO REALIDAD ESTRUCTURAL	
contenidos:	voces y conceptos próximos
A) Economía social en tanto que análisis de la vertiente social de los fenómenos económicos	economía de lo social
B) Economía social en tanto que economía alternativa	
B.1. Economía social como mecanismos institucionales de una economía alternativa	economía de la participación, economía de interés general
B.2. Economía social como organizaciones de una economía alternativa	tercer sector, sector no lucrativo, sector voluntario,
Sector de la economía social	sector cooperativo y autogestionario
ECONOMÍA SOCIAL COMO ENFOQUE METODOLÓGICO	
Economía social como enfoque alternativo al de la economía neoclásica. Enfoques próximos o análogos al enfoque de la economía social: socio-economía; Institucionalismo americano.	

## **2.1.- Economía social como realidad económica<sup>1</sup>**

Atendiendo al primer sentido, es decir al de realidad estructural, la *economía social* debe entenderse como un conjunto de fenómenos existentes en la realidad (agentes económicos, sus comportamientos, intereses y relaciones) que son objeto de análisis o de problemas a los que se debe dar una respuesta. Desde esta perspectiva, lejos de simplificarse la aprehensión intelectual del fenómeno *economía social*, se ha vuelto más compleja por dos razones. En primer lugar porque en la actualidad no existe un consenso científico sobre la realidad que define o delimita. Por el contrario existe un

1.- En la elaboración de esta sección he contado con la colaboración de Antonia Sajardo, profesora de la Universidad de Valencia.

debate que dificulta la aparición de una identificación unificada de su territorio científico. En segundo lugar porque el término *economía social* coexiste con otros como son el sector no lucrativo, sector cooperativo, sector autogestionario, economía de la participación, sector voluntario, tercer sector, etc., los cuales designan realidades análogas o próximas a la de la *economía social* (según el significado que se le atribuya). Esta situación ha incrementado el grado de confusión intelectual en este campo. En este artículo se plasma una opción intelectual centrada no en desechar aquel término y proponer uno alternativo, contribuyendo así a incrementar el grado de complejidad en este ámbito, sino en dilucidar sus contenidos admitiendo que presenta una pluralidad de sentidos.

### **2.1.1.- Economía social: un término utilizado para designar diferentes realidades económicas.**

En tanto que realidad estructural la *economía social* presenta varios significados, parcialmente conectados entre sí (véase cuadro 1).

#### *Economía social como economía de lo social.*

En un primer sentido, inusual en España pero ciertamente utilizado en otros países europeos, la *economía social* designa aquel campo problemático donde el análisis económico requiere inexcusablemente ser completado por otros análisis (jurídicos y sociológicos) (Defourny, 1991; Vienney, 1994; Bidet, 1997). El campo de la *economía social*, desde esta acepción, aborda temas como el empleo, la formación, el consumo, la salud, la vivienda así como otros servicios de bienestar social, edificando áreas de conocimiento como la economía del trabajo, de la educación, del ocio y la vida asociativa, áreas en las que los aspectos económicos y sociales resultan difícilmente separables. Para estos ámbitos, más que *economía social*, una denominación alternativa más adecuada hubiera sido la de *economía de lo social*. Ahora bien, profundizando más en esta dirección, en un sentido amplio, sobre todo si se admite la necesidad de un enfoque interdisciplinar, todos los fenómenos económicos incorporan un componente social, incluso los fenómenos en teoría asépticamente económicos como el intercambio mercantil o la asignación económica de los recursos. La conclusión es que toda la economía es social por lo que la elección de la expresión *economía social*, que une los dos vocablos economía y social, resulta trivial. Este constituye el principal frente argumental de los críticos a esta expresión (García-Gutierrez, 1991). Dos obras recientes que utilizan el término *economía social* en este sentido son: Batifoulier (1995) y Kessler (1989).

#### *Economía social como economía alternativa.*

En su segunda acepción como campo de conocimiento, la *economía social* designa aquella parte de la realidad económica cuya lógica de funcionamiento, objetivos y/o valores son diferentes de los de la economía capitalista dominante y de los de la economía pública jerarquizada y burocratizada. En principio, siguiendo a Albert y Hahnel (1991), por sus propios comportamientos, objetivos y valo-

res, aquella presentaría una (potencial) mayor capacidad que las dos anteriores economías para promover objetivos socialmente deseables, básicamente la equidad, la eficiencia (atendiendo a criterios de rentabilidad social y económica), el autodesarrollo, la democracia social y económica, la solidaridad y la variedad en las condiciones reales del mundo actual.

A menudo se denomina Tercer sector a esta realidad definida en negativo, es decir, que ni es pública ni capitalista. Un término más adecuado, dentro del hilo conductor de este artículo, es el de *economía alternativa*. Designaría al conjunto de organizaciones y de mecanismos institucionales que responderían a los comportamientos, objetivos y/o valores diferenciados de los de las otras dos economías dominantes. Sin embargo, de nuevo, la *economía social*, en tanto que economía alternativa, no conforma una realidad de sentido único.

Ha sido utilizada (desigualmente) en la literatura económica en dos sentidos, compatibles y de deseable complementariedad entre sí. En primer lugar, en tanto que mecanismos económicos institucionales, abordados generalmente desde los niveles macroeconómico y mesoeconómico. En segundo lugar, el más común en la literatura, en tanto que organizaciones o entidades con unos rasgos diferenciados respecto de las organizaciones-tipo de las otras dos economías dominantes, donde el análisis se efectúa a nivel microeconómico o de las organizaciones.

- *economía social* como mecanismos institucionales de una economía alternativa.

La literatura versada sobre economía de la participación y del profit sharing (Weitzman 1987; Kruse, 1995), sobre democracia industrial (Poole, 1995; Albert y Hahnel, 1991; Sayer y Walker, 1994) y parcialmente sobre economía de interés general (Hesselbach, 1978) analiza la economía alternativa en tanto que mecanismos económicos institucionales. Su campo problemático lo conforman aquellos mecanismos capaces de promover los objetivos socialmente deseables mencionados anteriormente. Esos mecanismos pueden ser de dos tipos, por un lado, de carácter institucional y regulatorio (sistemas de co-decisión y de participación de los trabajadores en los resultados de las empresas, la negociación colectiva, regulación laboral y protección social, etc.) y por otro lado, aquellas entidades (organizaciones, empresas) que, de facto y jurídicamente, tienden a comportarse atendiendo a tales objetivos, como son las cooperativas. Esta perspectiva debería ser considerada en los análisis sobre participación y democracia económica y para explicar la desigual extensión en los países europeos del fenómeno *economía social* en su concepción más aceptada<sup>2</sup>.

- *economía social* como organizaciones de una economía alternativa.

El grueso de la literatura sobre *economía social*, especialmente la de nuestro país, estudia y concibe a ésta desde la perspectiva microeconómica de las organizaciones. Desde esta perspectiva el

2.- En Alemania, por ejemplo, se han desarrollado, desde la Segunda Guerra Mundial, preferentemente mecanismos económico institucionales que responden al primer tipo (regulatorio e institucional) para alcanzar los objetivos de democracia industrial y justicia social en detrimento del segundo tipo de mecanismos (cooperativas, por ejemplo) (Munkner, 1994, p. 316 y ss).

campo problemático de la *economía social* lo conformarían aquellas entidades u organizaciones que responden a una determinada lógica de comportamiento, valores y objetivos.

Este campo problemático, o Sector de la *economía social*, sería diferenciado y alternativo al público y al capitalista. La cuestión de la delimitación de esta realidad económica desde esta perspectiva continúa actualmente avivando debates. A pesar de las importantes aportaciones realizadas en los últimos años (Barea, 1991; Barea y Monzón, 1992; Defourny y Monzón, 1992), no existe un consenso amplio y definitivo sobre el criterio de delimitación de este Sector.

## 2.1.2.- El Sector de la economía social.

La *teoría organizacional*, entendida como aquella que analiza la naturaleza y comportamiento intrínseco de las diferentes formas organizativas, es analíticamente muy rentable para delimitar el Sector de la *economía social*.

En este marco es interesante considerar las categorías *beneficiario* y *dominante* existentes en las organizaciones (Gui 1991, 1992). Partiendo del supuesto de que toda organización persigue un fin distributivo, aspirando a destinar a uno (o más) colectivo/s los excedentes o frutos de su actividad, la categoría beneficiarios se corresponderá con aquel/los grupo/s destinatario/s (receptores) final/es de las plusvalías fruto de la actividad de la organización. Estas plusvalías pueden ser distribuidas explícitamente (en forma de retornos o bonificaciones, por ejemplo) o implícitamente (ventajas no monetarias a los directivos, o en forma de precios, calidades o salarios sustancialmente mejores que los de mercado para usuarios o trabajadores de la entidad). Los beneficiarios de la entidad pueden ser uno o más colectivos directamente relacionados con la actividad de aquella (sus trabajadores; sus proveedores; sus usuarios, consumidores o clientes; los inversores capitalistas; los directivos o administradores<sup>3</sup>), colectivos no relacionados con ella (beneficiarios externos de la ayuda) o ponderaciones variables de los colectivos anteriores. La categoría dominante hace referencia, en cambio, al/los colectivo/s que controla/n y posee/n el poder último de decisión en la organización. En este caso, a los grupos mencionados anteriormente deben de adicionarse los donantes privados y públicos.

La línea de demarcación entre esa *economía alternativa* y el Sector Capitalista, según Gui (1991), vendría determinada por el colectivo que asume la categoría beneficiaria en la organización. Cuando éste lo conforman los inversores capitalistas la organización deberá considerarse perteneciente al Sector Capitalista, mientras que si es mayoritariamente cualquier otro grupo pertenecerá a esa *economía alternativa*. En una línea argumental semejante se sitúa Barea (1991, p.10) para quien «.. Cuando los principios de atribución del beneficio no estén ligados, de una manera directa, con la

3.- Los donantes o mecenas generalmente no son beneficiarios directos de la actividad de la entidad, aunque a menudo sí son beneficiarios indirectos, por ejemplo, las organizaciones religiosas buscan incrementar su influencia religiosa, las organizaciones políticas su influencia ideológica y las empresas capitalistas, con su mecenazgo, buscan mejorar su prestigio e imagen ante los consumidores y en general ante la opinión pública.

posesión del capital diremos que esa empresa forma parte de la *economía social*. (..) Este comportamiento afecta a la forma de distribución del beneficio pero afecta también a la toma de decisiones, es decir, los dos criterios que el capital impone en las sociedades». Ambos autores identifican aquí esta realidad económica con la *economía social* en un sentido amplio.

Esta concepción de la *economía social* ampliada engloba una realidad tremendamente heterogénea de organizaciones cuyo comportamiento puede diferir a menudo significativamente entre sí. En la práctica son el reflejo material de la multitud de manifestaciones del comportamiento humano organizado (distintas de los dos modos claramente mayoritarios, el capitalista y el público). Son organizaciones orientadas a unos objetivos definidos, como son, en unos casos, desarrollar una actividad económica para la producción de bienes y servicios, y en otros casos, desarrollar acciones políticas o sociales. Es lógico que incluya desde organizaciones de base informales, sindicatos y partidos políticos hasta fundaciones, mutualidades y cooperativas.

Es posible identificar académicamente otras dos concepciones, o niveles, más restrictivos de *economía social* y académicamente más aceptados.

Un segundo nivel (Gui, 1991; Barea y Monzón, 1992; Monzón, 1996) es aquel que, dentro de la *economía social* ampliada, considera únicamente aquellas organizaciones cuya actividad principal es de carácter económico (en tanto que asigna recursos para la producción de bienes y servicios). Se excluye así lo que Tomás (1995) identifica como *sociedad civil*, es decir, las entidades de articulación de intereses no traducidos directamente en una actividad económica de producción de bienes y servicios, sino en otras actividades del tipo socialización (ocio, encuentro, etc.) y/o de carácter político (reivindicación y presión, gestión del interés colectivo), funciones asimilables al desarrollo de la ciudadanía.

La tercera concepción de la *economía social* es la más restringida y la más extendida entre los académicos que utilizan este término. Se concibe aquí al Sector de la *economía social* como aquel integrado por aquellas entidades cuya ética se traduce en los siguientes principios: 1) los procesos de toma de decisión son democráticos, 2) finalidad de servicio a los miembros o a la colectividad más que de beneficio; 3) autonomía de gestión; 4) la distribución de los beneficios en estas entidades se hace primando a las personas y al trabajo frente al factor capital (Defourny y Monzón, 1992).

En la práctica el Sector de la *economía social* integra a aquellas instituciones alternativas (Tomás, 1995) o que "por su régimen de propiedad o práctica de funcionamiento contestan y cuestionan la lógica del desarrollo capitalista de concentración del poder y la riqueza en pocas manos"(Monzón, 1988, p.134; para una revisión de la literatura sobre este tema véase Monzón, 1989).

Jurídicamente, las entidades encuadrables en el Sector de la *economía social* o *economía social* en sentido restringido serían, en general, las cooperativas, mutuas y mutualidades, asociaciones con

actividad económica, y otras fórmulas particulares dependientes de la realidad jurídica de cada país, por ejemplo, para el caso español, se podrían incluir adicionalmente las sociedades laborales y las sociedades agrarias de transformación.

### **2.1.3.- Delimitación interna del Sector de la economía social**

Interesa igualmente identificar grupos homogéneos de organizaciones en el seno del Sector de la *economía social*. Los mencionados elementos teóricos procedentes de la reciente literatura italiana (Gui, 1991; Borzaga y Mittone, 1997) son particularmente útiles. Como se apuntó más arriba, según estos autores toda organización es creada para desarrollar una actividad que genera una plusvalía la cual será a su vez atribuida a uno o más colectivos de beneficiarios. Los beneficiarios pueden ser los clientes, usuarios o consumidores finales; los trabajadores, profesionales y otros proveedores; los directivos y administradores; y los inversores capitalistas. En cuanto a los agentes dominantes de la entidad pueden ser uno o más de los colectivos anteriormente calificados como directamente relacionados con la actividad de la misma, a los que pueden añadirse los donantes o mecenas, como son particulares individuales, empresas, organizaciones religiosas, sindicales, empresariales, políticas, administraciones públicas así como otras entidades de articulación de intereses.

#### *Entidades mutualistas*

Cuando las categorías dominante y beneficiaria coinciden en un mismo grupo estas entidades presentan un carácter o interés *mutualista*. El activo que se valora para la distribución de los excedentes es el que relaciona a la entidad con sus socios (es decir, la actividad mutual o cooperativizada): el consumo (en el caso de las cooperativas de consumo), el trabajo (cooperativas de trabajo asociado), la cobertura de riesgos (mutuas y mutualidades), la producción (cooperativas agrarias), etc. Estas son las organizaciones prototipo objeto del análisis desde el enfoque de la *economía social* en sentido restrictivo.

Es posible distinguir dos tipos básicos de entidades de carácter mutual (Lasserre, 1977, p.13), por un lado, las de integración ascendente o entidades de demanda, las cuales proveen de bienes y servicios a los socios, en su calidad de consumidores, profesionales o pequeños empresarios, y por otro lado, las de integración descendente o entidades de oferta, las cuales facilitan la venta de los bienes y servicios (y trabajo) de los socios, en su calidad de trabajadores, profesionales o pequeños empresarios.

#### *Entidades altruistas o de interés general*

Un segundo tipo de entidades serían aquellas donde la categoría beneficiarios recae principalmente en colectivos ajenos (externos) a la actividad de la organización, y donde la categoría dominante es asumida por colectivos vinculados a la organización, en particular por los administradores y

directivos, así como por donantes y mecenas, lo que les confiere un carácter de organización altruista o de *interés general*.

#### *Entidades mixtas*

Finalmente, es posible comprobar cómo en muchas ocasiones las categorías beneficiario y dominante, respectiva y conjuntamente, a menudo no recaen en un colectivo homogéneo sino heterogéneo, incluso de colectivos con intereses a veces contradictorios entre sí, por ejemplo cuando en el consejo de administración de una de estas entidades se hallan representados a partes iguales un colectivo donante (administración pública o una organización religiosa o empresarial), el colectivo de trabajadores y el colectivo de usuarios.

La utilización de la categoría beneficiarios ha sido más extendida entre la literatura versada sobre acción y política social y dinamización de la sociedad civil para identificar diferentes tipos de entidades. Destaca la siguiente tipología: a) entidades de interés mutuo, introvertidas, de autoayuda, mutualistas, ayuda mutua, entidades tipo clubes o de proyección interna, cuando los beneficiarios son los propios miembros o colectivos dominantes, y b) entidades de interés general, extrovertidas, de heteroayuda, altruistas, filantrópicas o de proyección externa, cuando los beneficiarios son grupos no miembros o dominantes (véase varias referencias en Sajardo, 1996a).

Junto a la anterior clasificación cierta literatura *Nonprofit* (véase apartado siguiente) insiste en otras dos categorías, la categoría patronos, es decir, el colectivo que constituye la última fuente de renta de la entidad, y la categoría de agentes que dirigen y controlan la entidad. Según Hansmann (1980) los patronos definen dos tipos (con evidentes situaciones intermedias) de entidades no lucrativas, las donativas, cuando éstos son filantrópicos (donaciones y voluntariado) mayoritariamente, y comerciales, cuando los patronos son clientes o usuarios que pagan un precio como contraprestación a los bienes o servicios proporcionados por la entidad. La categoría de agentes que la dirigen y la controlan debe ponerse en relación a otras categorías, en concreto con los beneficiarios, como en el caso de Gui (1991) o Borzaga y Mittone (1997), definiendo entidades de interés mutuo versus de interés general o altruista, o con los patronos, caso de Hansmann (1980), definiendo entidades mutuales, si los agentes filantrópicos (donantes) coinciden con los que controlan y dirigen la entidad, o entidades empresariales en caso contrario. Es necesario resaltar que las entidades de interés mutuo y las entidades mutuales difieren en contenido entre las dos acepciones señaladas.

Otra metodología de delimitación del Sector de la *economía social* hace hincapié en diferenciar *dos polos* en este Sector. Un primer polo estaría formado por aquellas entidades más orientadas a la racionalidad económica y a la consecución de objetivos de naturaleza económico-mercantil. La acción de las organizaciones del segundo polo estaría, en cambio, dirigida hacia la satisfacción de necesidades sociales (empleo e inserción sociolaboral, vivienda, servicios sociales, etc.). En este contexto han aparecido, por un lado, denominaciones del tipo *economía social* institucionalizada, *economía social* emergida o polo económico de la *economía social* para designar, con significativas

diferencias entre sí, la primera realidad o polo, y por otro lado, denominaciones del tipo nueva *economía social*, polo social de la *economía social*, *economía social* emergente, economía popular, *economía social* sumergida y economía solidaria y comunitaria para designar al segundo polo (Laville, 1994; Chaves, 1996; Bidet, 1997).

### **2.1.4.- Relación entre el concepto y realidad económica conocida como economía social y otros conceptos y realidades próximas.**

La pluralidad de denominaciones y conceptos existentes en la literatura económica se justifica fundamentalmente en los diferentes aspectos de esta realidad, que ni es pública ni capitalista, abordados por los investigadores. La elección de esos aspectos de la realidad como objeto de estudio por parte del científico social evidencia la existencia de juicios de valor en el proceso científico y denota una indudable carga política e ideológica. En este sentido, compartimos, con 6 y Pestoff (1993), que los diferentes términos y conceptos desarrollados constituyen construcciones políticas, creaciones intelectuales de proyectos políticos, en absoluto neutrales, no siempre comprendidos y conscientemente utilizados por el mundo académico.

Aun a riesgo de un exceso de simplificación, es posible identificar dos grandes áreas de interés que ponen énfasis en ciertos aspectos, objeto de análisis por el mundo académico, las que denominaremos *economía alternativa autogestionaria*, por un lado, y *economía no lucrativa*, por otro.

#### *Economía alternativa autogestionaria*

Ha sido y es el área de interés donde pueden ser encuadrados mayoritariamente los estudiosos de la *economía social* en España y los otros países de la Europa continental. En esta gran área es posible ubicar las denominaciones siguientes: Sector de la *economía social* (o *economía social* en sentido restringido), Sector autogestionario, Sector cooperativo, Sector mutualista, Democracia económica y Economía de las empresas de participación.

Los aspectos o elementos comunes objeto de estudio son aquellas relaciones sociales, de producción y distribución diferentes y/o alternativas a las de la economía pública y la economía capitalista. El nivel de análisis es generalmente microeconómico, en menor medida meso-económico, siendo el núcleo de atención el comportamiento (diferencial) de unas organizaciones específicas, especialmente las cooperativas y las mutualidades. A lo largo de la historia abundante literatura encuadrable en esta área de interés ha versado sobre la capacidad de transformación social y económica de estas formas de organización.

Se hace hincapié en el modo democrático de decisión y en la atribución de los excedentes o plusvalías con arreglo a criterios no capitalistas, encuadrándose así en las tradiciones mutualista, coope-

rativista y autogestionaria, no en vano se consideran a las cooperativas como núcleo central de análisis.

### *Economía no lucrativa.*

Desde hace dos décadas en el mundo anglosajón y crecientemente en los últimos años en la Europa continental, esta área de interés ha visto multiplicarse el número de trabajos y de investigadores interesados en el tema. A diferencia de lo que sucede con el área de economía alternativa autogestionaria, en ésta la presencia de científicos sociales procedentes de la sociología y de las ciencias políticas es muy relevante.

Entre las denominaciones encuadrables en esta área cabe señalar las siguientes: Sector de organizaciones no lucrativas (o *Non profit organizations*), Sector Voluntario, Sector filantrópico y caritativo, ONG (organizaciones no gubernamentales) y Sector exento de impuestos.

Los temas objeto de análisis se centran en la acción social y humanitaria, la oferta de servicios de bienestar social y el desarrollo de la ciudadanía o sociedad civil. Siendo dominante la literatura estadounidense, la propia realidad política, cultural e institucional de ese país ha condicionado las concepciones y las construcciones teóricas sobre economía no lucrativa. Conviene recordar que el modelo de Estado de Bienestar y de acción del Sector Público en aquel país, ámbitos de actividad económica centrales en los análisis sobre economía no lucrativa, es significativamente diferente al europeo, donde se da un mayor protagonismo a la economía pública. Las denominaciones mencionadas hacen así especial hincapié en aspectos directamente relacionados con la realidad de aquel país. El Sector exento de impuestos lo conformarían aquellas entidades que jurídicamente en aquel país (y por extensión en el resto de países) gozan de exención fiscal. Las concepciones de Sector voluntario, filantrópico y caritativo hacen énfasis en la capacidad de este tipo de organizaciones para movilizar recursos humanos (voluntarios) y económicos (donaciones) o en la importancia de estos recursos como fuente de ingresos. Finalmente, la concepción *Nonprofit* (no lucrativa), la más extendida, subraya el aspecto de inapropiabilidad de los excedentes o beneficios de la entidad por los individuos que la controlan (categoría dominante). Excluyen generalmente a las cooperativas de este campo de estudio.

Existen adicionalmente otras tres denominaciones: Tercer sector, Sector intermedio y Sector independiente, las cuales, en principio, parecen apuntar hacia unos análisis meso o macroeconómico de todo este sector de la economía diferenciado del público y del capitalista. Sin embargo, a pesar de haberse extendido su uso, no han llevado pareja la construcción de una concepción positiva de la realidad económica que parecen designar. Excepto en el caso del Sector independiente, el cual enfatiza la función de tercera fuerza social, política y económicamente independiente de las otras dos fuerzas (la pública y la capitalista), las otras denominaciones, especialmente la de Tercer sector ha sido utilizada alternativamente por la literatura como sinónimo, unas veces de *economía social* y otras veces de sector no lucrativo.

Es posible distinguir dos concepciones del Sector de organizaciones no lucrativas (Sajardo, 1996):

El rasgo distintivo básico en la primera concepción, procedente de la literatura económica clásica *Nonprofit* (véase, por ejemplo, Hansmann, 1980; Weisbrod, 1988) es el Principio de No Distribución de Beneficios, entendido en el sentido de que «nadie tiene derecho a apropiarse de los beneficios o plusvalías de la organización» (Weisbrod, 1988, p.14), en el caso de que éstos aparecieran. Además esta misma literatura insiste en analizar la vertiente económica de estas organizaciones por lo que cabe afirmar que excluye del sector a la sociedad civil.

Una definición más reciente de Sector No Lucrativo es la propuesta por Anheier y Salamon (1992) para el proyecto de investigación internacional de la Johns Hopkins. Para estos autores este sector, que denominan también Sector Voluntario, es aquel formado por las entidades que reúnen, sin excepción, los cinco rasgos siguientes: 1) tener estructura formal, es decir, un cierto grado de institucionalización; 2) tener carácter privado, es decir, institucionalmente separadas del Sector Público de modo que no deben estar gobernadas ni estar inmersas en la estructura pública aunque pueden ser objeto de financiación pública en elevado grado; 3) estar sujetas al principio de no distribución de beneficios, entendido en el sentido de que los beneficios o plusvalías (caso de ser generados) no deben ser apropiados por los propietarios o directivos de la entidad sino ser destinados a la misión u objeto social de la misma; 4) ser autogobernadas, en tanto que presentan sus propios mecanismos internos de gobierno, y autónomas, en tanto que no son controladas por otras entidades externas; y 5) ser voluntarias, entendido en el sentido de movilizar recursos voluntarios (en trabajo y/o en donaciones) ya sea para en el desarrollo de su actividad (basta con la presencia de algunos voluntarios) o en la dirección y administración de la entidad.

El enfoque *Nonprofit* o del Sector Voluntario pone de relieve el carácter altruista de las organizaciones que lo conforman, lo que se deduce de dos rasgos, en primer lugar, del hecho de necesitar movilizar recursos voluntarios (trabajo voluntario y donaciones) y en segundo lugar la obligación de no distribuir entre sus propietarios - miembros y directores las posibles plusvalías o beneficios generados. Se enmarca así en las tradiciones filantrópica y caritativa, y por tanto sus organizaciones representativas son las fundaciones y las *charities* anglosajonas (Knapp y Kendall, 1992; Anheier y Seibel, 1990).

#### **- Una nota sobre el principio anglosajón de no distribución de beneficios.**

La literatura económica anglosajona del *Nonprofit* excluye generalmente a las cooperativas y a las mutuas y mutualidades del Sector No Lucrativo porque considera que éstas vulneran el Principio de No Distribución de Beneficios. Interesa reflexionar sobre si realmente el mencionado principio está (siempre) ausente de tales entidades.

Al margen del debate sobre la operatividad teórica de tal principio, que ha sido ampliamente cuestionado (véase por ejemplo, Gui, 1991), en la realidad española es posible comprobar como tanto

las mutuas y mutualidades como ciertas cooperativas pueden ostentar un estatus jurídico no lucrativo (ejemplo, cooperativas no lucrativas) y beneficiarse de la legislación fiscal aplicable, recientemente aprobada (véase Sajardo, 1996b). Ello significa que entidades de interés mutuo pueden ser componentes del Sector No Lucrativo.

¿Qué consecuencias presenta la aplicación del Principio de No Distribución de Beneficios concebido en la tradición *Nonprofit* en entidades de carácter o interés mutuo?

Recordar la existencia de dos tipos básicos de entidades de carácter mutuo. En una entidad mutualista de demanda, en el supuesto de que se asegure la no distribución ni explícita ni implícita (en forma de significativos mejores precios y calidades que los de mercado), de los excedentes o beneficios entre los beneficiarios actuales (los consumidores-usuarios), este excedente habrá de ser reinvertido en la actividad o misión de la organización, es decir, a ampliar la actividad mutua de la entidad o el número de consumidores beneficiados por la acción de la misma. En una entidad mutualista de oferta, que igualmente asegure la no distribución explícita ni implícita (en forma de una significativa mejor remuneración a los productos agrarios o a los salarios en relación a los del mercado) de los excedentes o plusvalías entre los beneficiarios actuales (los trabajadores y/o proveedores, por ejemplo los agricultores), tal excedente habrá de ser reinvertido en el objeto o misión de la organización, es decir, a ampliar la actividad, la cual eventualmente facilitará la incorporación (empleo) de más trabajadores y proveedores. Debe situarse en este contexto la racionalidad del principio cooperativo de la libre entrada y salida de los socios en las cooperativas. En los anteriores dos tipos de entidades mutualistas el Principio de No Distribución de Beneficios es pues aplicable y sus efectos son socialmente deseables. En ambos casos este principio tiende a extender la acción mutualista a un mayor número de personas beneficiarias. El aspecto relevante a considerar es el tipo de actividad socioeconómica que se promueve de este modo, sobre todo si del respeto a dicho principio se obtienen ventajas de carácter fiscal o en forma de contratos con la Administración pública o subvenciones. Entendemos que estas últimas ventajas sólo deberían concederse a aquellas entidades que actúen en actividades consideradas de interés general, público o social, como son la acción social y los servicios sociales.

## 2.2.- Economía social como enfoque metodológico

El término *economía social* ha sido y es utilizado también para designar una perspectiva analítica o enfoque metodológico alternativo al dominante (que no siempre más extendido) en economía, el enfoque neoclásico.

Históricamente ha existido un amplio sector de la comunidad de economistas que ha cuestionado la concepción ortodoxa de su disciplina centrada en el *homo economicus* y en los problemas de intercambio y de asignación eficiente de recursos. El denominador común a estos economistas hetero-

doxos radica en su negativa a aceptar que el objeto de análisis de la ciencia económica se reduzca a estudiar los comportamientos humanos dirigidos a relacionar fines y medios escasos de usos alternativos (en el sentido de Robbins y Samuelson). Al contrario, entienden que el objeto de la ciencia económica es el de analizar y resolver problemas socialmente relevantes como son el empleo, la calidad de vida, la ecología y la educación, lo que inevitablemente requiere extender el análisis incorporando y considerando otros elementos como son las relaciones sociales de producción, de propiedad y de poder, la influencia de la cultura y los valores en los comportamientos humanos, las diferentes instituciones económicas y políticas así como su evolución en el tiempo. El análisis económico deviene así irremediabilmente más complejo pero también más rico, realista y socialmente más útil.

La complejidad y dificultad para edificar construcciones teóricas dentro de un enfoque de este tipo, la intensa oposición y crítica procedente de los economistas neoclásicos y la dispersión y disparidad de corrientes e intelectuales son algunos factores que han limitado la capacidad de consolidación de un enfoque metodológico alternativo al ortodoxo. Resulta innecesario señalar que ambos enfoques metodológicos no son neutrales. Condicionan las formas de representar el mundo, de pensar y practicar la vida y de hacer economía y política. No en vano constituyen un instrumento clave de la lucha científico-intelectual entre los "thinks-tanks"<sup>4</sup> rivales.

Las dos corrientes alternativas principales que lograron consolidarse y desarrollarse hasta la actualidad son la institucionalista (que no debe ser confundida con la actual *New Institutional Economics*, uno de cuyos líderes es Williamson, O.E.), mayoritariamente americana, y la marxista. La corriente francófona de la *economía social*, muy activa en el siglo pasado e influida por las escuelas socialista, liberal, solidarista y de cristianismo social (Gueslin, 1987; Monzón, 1989) no logró urdir una cohesionada y sólida teoría económica de la *economía social*, bloqueando así su posible consolidación como ciencia económica e involucionando desde las primeras décadas de este siglo.

En la actualidad el enfoque metodológico socio-económico o de la *economía social* se halla bastante extendido tanto en Europa como en Norteamérica. En este último país este enfoque ha sido institucionalizado: se editan varias revistas, herederas del institucionalismo americano, como la *Review of Social Economics*, el *International Journal of Social Economics* y el *Journal of Socioeconomics* y mueve un potente "thinks-tank", la Sociedad Mundial de Socioeconomía, entre cuyos miembros más destacados se encuentran J.K. Galbraith, Amartya G. Sen, A. Hirschman, K. Boulding y A. Etzioni (Véase Perez, 1997). En Europa, si bien se encuentra muy extendido y ha sido fecundo en trabajos, no goza del mismo grado de explícita institucionalización académica.

4.- Los "thinks tanks", tanques de pensamiento o cajas de pensar, son instituciones que actúan a modo de intelectuales colectivos y orgánicos que tratan de hacer valer sus postulados, ideas y valores en el campo de la investigación, universidad, educación y formación, con recursos económicos, informes y estudios. Este concepto se ha aplicado especialmente a las potentes instituciones "thinks-tanks" conservadoras que han conseguido, en parte, imponer el individualismo metodológico, la supercompetitividad, la sacralización del mercado, la superioridad de la iniciativa privada y el desprestigio de la pública, como valores superiores frente a la igualdad, la solidaridad, la austeridad, la iniciativa pública, la transformación y emancipación sociales (Cancio, 1996, p. 43).

En el caso español, si se exceptúan las secciones españolas de organizaciones cuyo núcleo es foráneo, no son numerosos los intelectuales autoubicados explícitamente en el enfoque metodológico de la *economía social*. Cabe destacar a Tomás (1988), para quien la perspectiva de la *economía social* debe girar en torno a tres ejes:

- En primer lugar, la economía debe ser concebida como una ciencia social moral y crítica, considerando central partir de unos valores explícitos (en concreto, la democracia, la justicia social, la libertad,) para identificar los problemas social y económicamente relevantes.
- En segundo lugar, la labor de los economistas debe orientarse al análisis y resolución de tales problemas social y políticamente relevantes, como el desempleo, calidad de vida, etc., dentro de la lógica del punto anterior, lo que significa que el economista debe ser un vector comprometido con el cambio social.
- Finalmente, dado que se trata de resolver problemas, y no únicamente una faceta de éstos (la económica), la aproximación metodológica ha de ser necesariamente transdisciplinar. Ello no significa necesariamente que el economista deba extender ampliamente sus conocimientos y habilidades a las otras ciencias sociales (política, sociología, etc.), sino que es deseable y analíticamente más eficiente una cooperación científica entre éste y los otros científicos sociales.

### 3.- Economía política de la economía social

El contenido que daremos en el resto de este trabajos al término *economía social* es el de la realidad económica entendida como Sector de la *economía social* o *economía social* en sentido restringido. Ello no zanja definitivamente el problema conceptual, pues somos conscientes de las dificultades existentes para delimitar exactamente los contornos de este Sector. En cualquier caso asumimos, por un lado, que, en principio, jurídicamente integraría a cooperativas, mutuas y mutualidades y asociaciones con actividad económica, y por otro lado, que presenta zonas de contacto o de continuum con la sociedad civil, con la economía pública y con la economía estrictamente capitalista.

La edificación de una economía política, o un cuerpo teórico integrado, de la *economía social* constituye un requisito indispensable para que ésta adquiera la condición de disciplina o área de conocimiento con reconocimiento académico.

**¿Cuáles serían los elementos básicos de una economía política de la economía social?**

La literatura económica ha sido, en ciertas ocasiones, bastante explícita al respecto. Pueden destacarse las síntesis de Hansmann y de Vienney, autores, uno americano, otro europeo, clave de las dos tradiciones científicas más importantes de este Sector. El primero identificaba hace unos años (1987, p. 27-28) dos cuerpos teóricos básicos. En primer lugar, aquellas teorías que explican la existencia y el rol de las organizaciones de este Sector (Nonprofit para él), es decir, teorías que justifican la existencia y mayor o menor extensión de estas organizaciones en el espacio (según los países), en el tiempo (a lo largo de la historia) y en la economía (en los sectores de actividad económica -industrias), y que explican las funciones económicas y sociales que desempeñan estas organizaciones. En segundo lugar, las teorías sobre comportamiento diferencial de las organizaciones de este Sector. Estas versarían sobre las motivaciones y objetivos de estas organizaciones; su comportamiento diferencial, valorado en términos de eficiencia, eficacia y otros criterios, respecto de las organizaciones-tipo de los otros dos sectores institucionales, el público y el capitalista; cuáles son los "rasgos diferenciales" de estas organizaciones, sus relaciones de producción, de intercambio, de propiedad, valores, etc., y qué implicaciones presentan en el seno de diferentes cuadros de análisis (por ejemplo, en relación a la equidad, el desarrollo económico o la eficiencia económica). En una línea análoga, aunque con un enfoque metodológico diferente, se sitúa el economista francés Vienney (1980, 1994) para quien la economía política de la *economía social* debería edificarse en torno a tres grupos de teorías: teorías sobre la formación (o aparición), sobre el funcionamiento (o comportamiento diferencial) y sobre la transformación (o evolución en el tiempo) de las organizaciones de este Sector.

En relación a la edificación de esta economía política cabe realizar dos consideraciones de carácter metodológico. En primer lugar debe ponerse de relieve la creciente extensión del consenso entre la comunidad de investigadores del Sector de la *economía social* y afines (concepciones próximas) en relación a la necesidad de adoptar un enfoque metodológico interdisciplinar para abordar eficazmente esta realidad económica y edificar teorías. La adaptación y comportamiento de estas organizaciones en relación a la evolución de su entorno económico (sectores de actividad económica), legal e institucional (regulación y acción pública), la influencia de los factores políticos, ideológicos, sociales y culturales, y el comportamiento interno de estas organizaciones son elementos básicos de una economía política de la *economía social*. Su aprehensión se ve significativamente simplificada con la cooperación científica entre investigadores de las diferentes disciplinas de las ciencias sociales.

En segundo lugar, la labor investigadora no debe aislarse de la realidad social y económica. La investigación, los nuevos conocimientos y la construcción de teorías, deben cumplir una función social centrada en facilitar, merced al mayor rigor y conocimiento de causa, y proponer actuaciones sobre el entorno al objeto de transformarlo. Esta función se vería favorecida con el contacto entre los investigadores y su realidad objeto de estudio, en particular con los "prácticos" de la *economía social*, a fin de identificar los problemas relevantes y, con el bagaje científico existente y en desarrollo, efectuar recomendaciones y proponer líneas de actuación. Las dos precedentes consideraciones apuntan hacia la conveniencia de adoptar un enfoque metodológico de *economía social*, en el sentido señalado en la sección anterior, por parte de los investigadores interesados en este Sector.

## 4.- Temas actuales de investigación sobre economía social

Las líneas de investigación en *economía social* más fecundas en los últimos años pueden ser agrupadas en tres grupos.

En primer lugar ha aparecido un importante volumen de trabajos de naturaleza empírica dirigidos a realizar una aproximación cuantitativa del Sector de la *economía social*, atendiendo a variables genéricas como el número y tipo de entidades, empleo, facturación, fuentes de ingresos, distribución espacial y sectorial y años de creación. Estos trabajos son básicos para posteriores investigaciones pero generalmente insuficientes en sí mismos para el avance de la teorización. En algunos casos, esos trabajos son colectivos y de carácter internacional, lo que facilita las comparaciones entre países. Destacan entre estos últimos dos obras colectivas auspiciadas por sendas organizaciones científicas internacionales, por una parte Defourny y Monzón (1992), auspiciada por el Ciriec-Internacional, y Anheier y Salamon (1996), auspiciada por la ISTR cuya base se encuentra en la Johns Hopkins University.

Un segundo grupo de trabajos presenta como denominador común la búsqueda de la "identidad" o rasgos definitorios de este Sector. Este tipo de investigaciones buscan delimitar con mayor rigor el objeto de estudio en cuestión y realizar análisis comparativos con los otros sectores institucionales, el público y el capitalista. Entre los múltiples trabajos ubicables en este grupo destaca la obra Monzón y Zevi (1994) fruto del trabajo colectivo del grupo de investigación "principios cooperativos" auspiciado por Ciriec-Internacional. Su objetivo era el de analizar el impacto de las transformaciones del entorno económico y jurídico y del comportamiento de las cooperativas sobre los principios y valores cooperativos.

El tercer grupo de trabajos, el más prolífico, está integrado por aquellas investigaciones que relacionan a las entidades del Sector de la *economía social* con su entorno, entendido éste en sus diferentes dimensiones: económico-empresarial, jurídica, político-institucional, social y cultural. Cómo las organizaciones de la *economía social* se adaptan a las transformaciones de los sectores económicos (mutaciones tecnológicas, de organización espacial e industrial, de la producción, de las formas de gestión y dirección empresariales, etc.) y de los sistemas de protección social (Estados de bienestar) y cómo responden a las nuevas necesidades sociales o a viejos problemas sociales rejuvenecidos con la crisis (empleo e inserción sociolaboral, calidad de vida, ecología, etc.) son temas estrella de las investigaciones recientes y en curso.

Un tema recurrente, explícita o implícitamente, en este último grupo de trabajos es el del isomorfismo organizacional o banalización, entendiendo por ello la tendencia estructural a que todas las enti-

dades tiendan a comportarse de modo análogo a la forma dominante en su sector de actividad económica. Desde la vertiente privada-empresarial ello significa que tendencialmente las organizaciones de la *economía social*, las cooperativas en particular, “desnaturalicen” sus rasgos distintivos al efectuar las mismas prácticas empresariales que las capitalistas. Este fenómeno se manifiesta en diferentes ámbitos como la regulación (legislación), con la convergencia progresiva de la fórmula cooperativa hacia la capitalista; la cultura, activándose procesos de desideologización y de pérdida de valores cooperativos o solidarios, y de deterioro de la participación interna y del voluntariado, y la formación empresarial de los directivos de empresas cooperativas donde, salvo excepciones, es difícil identificar elementos, en los materiales didácticos, que destaquen o diferencien los comportamientos genuinamente cooperativos. Desde la vertiente pública, especialmente en el ámbito de la política social, el isomorfismo se hace patente en la fuerte dependencia de las organizaciones de la *economía social* y no lucrativa involucradas en la acción social respecto de los fondos públicos, dependencia que condiciona sus propias acciones (pierden su carácter innovador, flexible, crítico, etc., denominándoseles a veces “aparato para-público”). Estos fenómenos son especialmente sistematizados en la abundante literatura versada sobre las relaciones e interacciones entre Sector Público y Sector no lucrativo.

## 5.- Bibliografía

- ALBERT, M. y HAHNEL, R. *The political economy of participatory economics*, Princeton, Princeton University Press, 1991.
- ANHEIER, H. “Para una revisión de las teorías económicas del sector no lucrativo”, *Ciriec-España*, 1995, nº 25, p. 23-34.
- ANHEIER, H.K. y DiMAGGIO, P.J. “The sociology of nonprofit organizations and sectors”, *Annual Review of Sociology*, 1990, nº 16, p. 137-159.
- ANHEIER, H. y SEIBEL, W. (Ed) *The Third Sector: Comparative studies of nonprofit organizations*, Berlin, Walter de Gruyter, 1990.
- ANHEIER, H. y SALAMON, L. “In search of the nonprofit sector I: the question of definitions”, *Working paper of the Johns Hopkins University*, nº 1, 1992.
- ANHEIER, H.K. y SALAMON, L.M. *The emerging nonprofit sector. An overview*, Manchester, Manchester University Press, 1996.
- BAREA, J. “La economía social en España”, *Revista de Economía y Sociología del Trabajo*, 1991, nº 12, junio, p. 8-16.

- BAREA, J. y MONZON, J.L. *Libro blanco de la economía social en España*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1992.
- BATIFOULIER, P. *L'économie sociale*, Paris, Presses Universitaires de France, 1995.
- BIDET, E. *L'économie sociale*, Paris, Le Monde éditions, 1997.
- BORZAGA, C. y MITTONE, L. "The multi-stakeholders versus the nonprofit organizations", *Working paper*, 1997, Dpt. of Economics, Universidad de Trento.
- CANCIO, M. "Prealables para el análisis de la enseñanza superior como campo específico de dominación/reproducción y de transformación. - Políticas educativas del neoconservadurismo: los tanques de pensamiento o *thinks-tanks*" -. En: Quintas, G. (Ed), *Reforma y evaluación de la universidad*, Valencia, Universitat de València, 1996, p. 23-51.
- COCHRAN, K.P. "Why a social economics?", *Review of social economy*, 1979, Vol. XXXIII, nº 1, p. 121-132.
- CHAVES, R. *La cooperación empresarial en la economía social*, Valencia, Ciriec-España editorial, 1996.
- CHAVES, R. y SAJARDO, A. "Le partenariat public-OSBL dans les services sociaux. Le cas espagnol", *Les Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, 1997, Vol. 68, nº 1, p. 61-82.
- DEFOURNY, J. "La economía social en Valonia. Fuentes e identidad de un tercer gran sector", *Cuadernos de Trabajo*, 1991, nº 12, Ciriec-España, Valencia.
- DEFOURNY, J. "Tres enfoques económicos clásicos de las asociaciones", *Ciriec-España*, 1994, nº 16, p. 121-146.
- DEFOURNY, J. y MONZON, J.L. (Dir) *Economía social. Entre economía capitalista y economía pública*, Valencia, Ciriec-España editorial, 1992.
- DRAPERI, J.F. "Tour d'horizon sur la recherche en économie sociale en France en 1992", *Revue des Etudes Coopératives, Mutuelles et Associatives*, 1992, nº 42, 2º trim, p. 49-67.
- GARCIA-GUTIERREZ, C. "La economía social o la economía de las empresas de participación (las sociedades cooperativas y laborales)". En: A.A.V.V., *En memoria de Mª Angeles Gil Luezas*, Madrid, Alfa Centauro, 1991, p. 195-216.
- GIMENEZ, A. "Institucionalismo, ciencia económica y economía", *Hacienda Pública Española*, 1991, nº 118/2, p. 131-136.
- GINER, F. "La economía social: concepto y entidades que comprende", *Cuaderno de trabajo*, nº 17, Ciriec-España, Valencia.
- GUESLIN, A. *L'invention de l'économie sociale*, Paris, Economica, 1987.
- GUI, B. "The economic rationale for the third sector. Nonprofit and other noncapitalist organizations", *Les Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, 1991, Vol. 61, nº 4, p. 551-572.

- GUI,B. "Los papeles beneficiario y dominante en las organizaciones: el caso de las no lucrativas", *Cuaderno de trabajo*, 1992, nº 10, Ciriec-España, Valencia.
- HANSMANN,H. "The role of Nonprofit enterprise", *Yale Law Journal*, 1980, Vol, 89, nº 4, p. 835-901.
- HANSMANN,H. "Economic theories of nonprofit organizations". En: Powell,W. *The Nonprofit Sector. A research handbook*, New Haven, Yale University Press, 1987, P. 27-45.
- HESELBACH,W. *Las empresas de la economía de interés general*, México, Siglo XXI editores, 1978.
- JONES,D.C. "Participation des salariés aux bénéfécies et au contrôle de l'entreprise: un cadre conceptuel", *Revue des Etudes Cooperatives, Mutuelles et Associatives*, 1994, nº 253-254, p. 91-98.
- KESSLER,D. *Economie sociale*, Paris, Economica, 1989.
- KNAPP,M. y KENDALL,J. "The nonprofit sector in an advanced industrial context: the case of the United Kingdom", *Working paper of the Johns Hopkins University*, nº 5, 1992.
- KRUSE,D. "Participación en beneficios y política pública", *Economiaz - revista vasca de economía*, 1995, nº 33, p. 10-19.
- LAVILLE,J.L. (dir) *L'économie solidaire. Une perspective internationale*, Desclée de Brouwer, Paris, 1994.
- LEVESQUE,B. et MALO,M.C. "¿Quel avenir pour la recherche universitaire sur les coopératives?. L'exemple du Quebec. Une institutionnalisation fragile", *Revue des Etudes Cooperatives, Mutuelles et Associatives*, 1991, nº 39, 3º trim, p. 87-99.
- MICHELSSEN,J. "The rationales of cooperatives organizations. Some suggestions from Scandinavia", *Les Annales de l'Economie Publique, Sociale et Coopérative*, 1994, Vol. 65, nº 1, p. 13-34.
- MONZON,J.L. "La economía social en la Comunidad Valenciana", *Revista de Treball*, 1988, nº 8, p. 131-142.
- MONZON,J.L. "Raíces y perspectivas de la economía social", *Documentación social*, 1996, nº 103, abr-jun, p. 105-121.
- MONZON,J.L. y ZEVI,A. (Dir) *Cooperativas, mercado, principios cooperativos*, Valencia, Ciriec-España editorial, 1994.
- MORALES,A.C. "Diez hipótesis para la investigación de las empresas de trabajo asociado", *Cuaderno de trabajo*, nº 21, Ciriec-España, Valencia.
- MUNKNER,H.H. "Panorama of cooperatives, mutuals and associations in Germany. Wich do not consider themselves as forming a sector of économie sociale", *Les Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, 1994, Vol. 65, nº 2, p. 301-331.
- O'BOYLE,E. "Homo socio-economicus: foundational to social economics and the social economy", *Review of social economy*, 1994, Vol. LII, nº 3, p. 286-313

- PEREZ, J. *Socioeconomía*, Madrid, Trotta, 1997.
- PERRI, G. y PESTOFF, V.A. "La recherche sur le Third Sector en Europe: directions et perspectives", *Revue des Etudes Coopératives, Mutuelles et Associatives*, 1993, nº 9, p. 50-68.
- POOLE, M. *Hacia una nueva democracia industrial. La participación de los trabajadores en la industria*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1995.
- ROCK, C. "La economía social en E.E.U.U.", *Ciriec-España*, 1992, nº 8, p. 75-84.
- SAJARDO, A. *Análisis económico del Sector No Lucrativo*, Valencia, Tirant lo Blanc, 1996a.
- SAJARDO, A. "Una panorámica del tratamiento fiscal a la economía social en España", *Ciriec-España*, 1996b, nº 23, oct., p. 11-32.
- SAYER, A. y WALKER, R. *La nueva economía social. Reelaboración de la división del trabajo*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1994.
- THOMAS, A. "La economía social en el Reino Unido", *Ciriec-España*, 1992, nº 8, p. 7-24.
- TOMAS, J.A. "Ley de Reforma Universitaria, Universidad y economía social: la problemática formativa e investigadora". En: *II Jornadas de estudio sobre economía social*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1986, p. 101-119.
- TOMAS, J.A. *La economía social en un mundo en transformación*, Mimeo - Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valencia, 1995.
- VARA, M.J. "Funciones de la economía social en el modelo de desarrollo económico", *Información Comercial Española*, 1994, nº 729, mayo, p. 9-17.
- VIDAL, I. "La economía social en España", *Ciriec-España*, 1992, nº 8, p. 27-48.
- VIENNEY, C. *Socioéconomie des organisations coopératives*, Paris, Coopérative d'information et d'édition mutualiste, 1980, 2 tomos.
- VIENNEY, C. "L'économie sociale, nouvel objet de recherche en sciences sociales", *Revue des Etudes Cooperatives, Mutuelles et Associatives*, 1988, nº 27, p. 65-72.
- VIENNEY, C. *L'économie sociale*, Paris, La Découverte, 1994.
- VILANOVA, E. y VILANOVA, R. *Las otras empresas. Experiencias de economía alternativa y solidaria en el Estado español*, Madrid, Talassa, 1996.
- WEISBROD, B. *The nonprofit economy*, Londres, Harvard University Press, 1988.
- WEITZMAN, M.L. *The share economy. Conquering stagflation*, Cambridge, Harvard University Press, 1987; versión castellana: *La economía de la participación. Para vencer el estancamiento con inflación*, México, Fondo de Cultura Económica, 1987.