



**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y
Cooperativa, nº 21, diciembre 1995, pp. 89-109**

La economía social en los Estados Unidos. Criterios y organizaciones

Charles Rock y Mark Klinedinst

Rollins College de Florida y Universidad de South-Missisipi, Hattiesburg, Missisipi

La economía social en los Estados Unidos. Criterios y organizaciones

Charles Rock

Miembro extranjero del comité de orientación de Recma es "profesor de economía" en el Rollins College de Florida.

Mark Klinedinst

"Profesor asociado de económicas" en la Universidad de South-Missisipi, Hattiesburg, Missisipi.

Artículo publicado en la RECMA, nº 253-254

La importancia de este texto nos obliga a dividir su publicación en dos entregas; aquí publicamos la primera parte que comprende las secciones de la I a la III inclusive.

Los autores agradecen a Sharon Miller y a Suzanne Robertshaw su colaboración así como a los miembros del grupo especial de investigación internacional sobre economía social.

RESUMEN

Este artículo es una tentativa original tanto de definir como de describir lo que se podría considerar como economía social en un país en donde ese término es tan poco usual y tiene, a menudo, unas connotaciones diferentes a las que nos son habituales. Sobre la base de seis criterios que han podido identificar, los autores proponen una definición de la economía social americana y a continuación, intentan clasificar, evaluar y explicar el funcionamiento de las organizaciones (cooperativas y empresas de interés mutuo, organizaciones sin ánimo de lucro con algunos componentes marginales) que pertenecen al sector previamente definido. Al tratarse de un país en donde se hace referencia casi exclusivamente a la noción de “no lucrativo”, que implica tratar en un apartado especial a las cooperativas, es innegable el interés de dicho enfoque.

RÉSUMÉ

Cet article constitue une tentative originale à la fois de définition et description de ce qui pourrait être considéré comme l'Economie sociale dans un pays où ce terme est peu usité et, le plus souvent, dans une autre signification que celle que nous connaissons. Sur la base de six critères qu'ils ont identifiés, les auteurs proposent d'abord une définition de l'Economie sociale américaine, puis s'attachent à répertorier, mesurer et expliquer le fonctionnement des organisations (Coopératives et entreprises d'intérêt mutuel, organisations non-profit plus quelques composantes marginales) appartenant au secteur ainsi défini. Concernant un pays où il est presque exclusivement fait référence à la notion de "non-profit", qui implique de traiter à part les coopératives, l'intérêt d'une telle approche est indéniable.

ABSTRACT

This article is an innovative attempt to define and describe what could be considered “social economy” in a country where this term is not only rarely used, but implies rather unusual connotations as well. Based on six criteria, the authors propose a definition of the American social economy. They then attempt to classify, evaluate and explain the workings of organisations that belong to the afore-mentioned sector: cooperatives and companies of mutual interest as well as non-profit organisations with some marginal components. This approach is of undeniable interest, since America is a country where the emphasis is put on the notion of “non-profit” so that cooperatives must be dealt with separately.

1.- Introducción

Este artículo intenta tanto definir como describir lo que puede considerarse como “economía social” en los Estados Unidos. Este sector de la economía no está controlado por el gobierno; tampoco incluye el sector privado tradicional centrado en los beneficios y el enriquecimiento personal.

El término “economía social” es bastante inusual en los Estados Unidos; por tanto, intentaremos definir cuidadosamente los criterios que hacen que una organización forme parte de este sector alternativo, así como examinar los actuales tipos de organización que, en los Estados Unidos, se ajustan a la definición propuesta. También presentaremos de la manera más exhaustiva posible una descripción estadística de la diversidad de cooperativas sociales “sin ánimo de lucro” y de otras organizaciones de socios o comunitarias que podrían conformar la economía social de E.E.U.U.

1.1. La noción de economía social en los Estados Unidos

En primer lugar, vamos a describir las diferentes connotaciones de la terminología usada en los Estados Unidos (sección I). A continuación, definiremos cuidadosamente las características de las organizaciones de economía social (sección II), y después, examinaremos los principales tipos de organización que pueden corresponder a dicha definición (sección III). Finalmente, evaluaremos el interés y la actitud americana frente a los valores y prácticas de la economía social (sección IV).

1.2. El uso habitual del término “social economy” en E.E.U.U.

Este término es muy poco habitual en los Estados Unidos. Casi nunca se usa con el sentido con el que se usa en Francia. Este término (o términos similares) tiene otros sentidos y lo usan casi exclusivamente los especialistas académicos de las ciencias sociales.

Una búsqueda informática a partir de un catálogo de la biblioteca del Congreso de los Estados Unidos, que contiene casi todas las obras en lengua inglesa de los últimos cien años e incluso anteriores, ofrece un resultado de menos de una docena de volúmenes que recojan la expresión “social

economy” o “social economics” en su título. De esas obras, algunas han utilizado ese término haciendo referencia a lo que actualmente se ha llamado la “economía del bienestar” (welfare economics), y han evaluado la eficacia de los resultados de la economía de mercado. Para algunos economistas actuales, la “social economy” hace referencia a la economía aplicada, “principalmente a la metodología neoclásica dominante aplicada a los problemas de la política social (Pearce 1986)”. Otro uso de dicho término implica una combinación entre evaluación ética y análisis económico. En los E.E.U.U., hay una publicación académica llamada *The Review of Social Economy*, que estuvo (sobre todo en sus inicios hace veinte años) bastante influida por las preocupaciones éticas de la doctrina social de la Iglesia católica. Da la impresión de que ha evolucionado un poco aunque aún conserva una dimensión claramente ética. En 1977, el sociólogo americano Severyn Bruyn publicó un libro titulado “*The Social Economy*”. Usaba el término para referirse simultáneamente a una metodología y a un sector de investigación que combinaba las tradiciones sociológicas y económicas. Además, proponía que las demás disciplinas se incluyeran en un análisis adecuado de “la organización social de la sociedad”. Los elementos necesarios para realizar una investigación de este tipo serían los conocimientos relativos a campos tan diferentes como las ciencias políticas, la psicología industrial, la antropología, las relaciones industriales y laborales, los negocios y la gestión junto con la historia. El objetivo explícito de dicho estudio sería la mejora y participación en el progreso de la organización social de la economía. El proyecto del libro era tomar como área de investigación la sociedad y el conjunto de la economía. Pero el libro no concebía de manera explícita un sector separado de la economía constituido por organizaciones con características específicas.

En fin, recientemente ha aparecido un término similar: “socio–economics”. Un grupo de especialistas en ciencias sociales, en concreto, de economistas y sociólogos que no estaban satisfechos con las líneas dominantes en sus respectivas disciplinas, lo inventó a finales de los 80. Al criticar la corriente ideológica dominante del “positivismo” o de la “indiferencia al valor”, se reunieron para debatir la necesidad de un nuevo enfoque dentro de las ciencias sociales, parecido al deseo de Bruyn de realizar una investigación interdisciplinar. Esta reunión condujo a la creación de una asociación de científicos, la Sociedad para el progreso de la “socio– economics”.

Fuera de los círculos anteriormente mencionados, no es habitual el uso del término “social economy” ni de ningún término similar en los Estados Unidos. Por esta razón, nos parece necesario definir la “social economy” en el sentido en el que vamos a utilizar el término en el resto del ensayo, por lo que la próxima sección se ocupa de ello.

2.- Criterios de definición de la economía social norteamericana

Tal como muestra la sección precedente, el término “social economy” es bastante inusual en los Estados Unidos y cuando se emplea, significa algo muy diferente de lo que se entiende en Europa. Por lo tanto, nos vemos obligados a crear una definición propia o adoptar una ya existente. Hemos optado por la primera alternativa por lo que intentaremos definir la “social economy”. Al mismo tiempo, intentaremos no alejarnos del uso europeo a pesar de tener en cuenta las condiciones individuales de los Estados Unidos. Desarrollaremos un conjunto de criterios que pueden ayudarnos a definir los contornos de esta esfera en la economía norteamericana y, al mismo tiempo, diferenciarla de la economía “común”. En efecto, proponemos un nuevo uso de ese término en los Estados Unidos. Sin embargo, no parece evidente que las organizaciones e instituciones tratadas reconozcan sus propias semejanzas.

Los tres primeros criterios (actividad económica, organización formalizada y autonomía) no diferencian a las organizaciones de economía social de la mayoría de unidades económicas, definen solamente algunos de sus límites. Los últimos tres criterios (objetivo de servicio a personas, gobierno democrático y orientación social) son mucho más complejos y requieren una discusión más larga. Estos tres criterios y sus subdivisiones son los puntos críticos que distinguen claramente las instituciones de economía social de otros tipos de empresas privadas o estatales. Son los criterios que justifican el apelativo “social” como descripción de sus características económicas.

Criterio 1: son organizaciones que llevan a cabo una actividad económica

Este criterio tan sólo recoge el hecho de que se trata de organizaciones que participan en actividades de producción, distribución, consumo o financiación, que tienen por objeto los bienes y servicios. Están orientadas hacia la producción de bienestar humano en su aspecto económico. Aunque algunos economistas tienden a ampliar el concepto económico hasta abarcar casi todas las actividades humanas, aquí nos limitaremos al uso que se le da en el lenguaje habitual al vocablo “económico”. En otras palabras, las organizaciones de economía social no son organizaciones religiosas ni partidos políticos.

Criterio 2: son organizaciones formalmente constituidas por la ley

Tienen un estatuto formalizado de organización desde el punto de vista legal. Como mínimo, se les aplica la ley fiscal federal de los Estados Unidos que obliga a todas las organizaciones, excepto

a las más pequeñas con un presupuesto ínfimo, a pagar un impuesto anual. La gran mayoría de organizaciones también están registradas como tales con alguno de los diferentes estatutos de organizaciones que existen en la mayoría de los cincuenta estados o territorios.

Los Estados Unidos de América tienen un sistema legal complejo con diferentes estratos de leyes fiscales federales– nacionales – que pueden diferir de estado a estado. Determinados estatutos de organizaciones son posibles en algunos estados y no en otros. De esta manera, dependiendo del estado o del territorio en el que se encuentre, una organización puede registrarse como empresa “unipersonal”, como asociación, como cooperativa (de las que hay varios tipos), como una sociedad “cerrada” (es decir, cuyas acciones no se venden en el mercado público, abierto), como una sociedad de acciones públicamente emitidas, como un consorcio, etc.

Como complicación adicional, las leyes fiscales de los estados relativas a las organizaciones no corresponden necesariamente a las clasificaciones fiscales federales. De esta manera, dos tipos diferentes de organizaciones a nivel estatal pueden responder a una misma normativa fiscal federal. También es posible que a dos organizaciones registradas de la misma manera a nivel estatal, se les puedan aplicar dos normativas fiscales diferentes a nivel federal porque realicen actividades económicas diferentes según las autoridades fiscales federales.

En cierta medida, los estados compiten los unos con los otros en el establecimiento de leyes que favorezcan a las organizaciones económicas para atraer a las empresas a su estado. Y también, cuando un estado intenta aumentar sus impuestos, por ejemplo, las empresas organizan una campaña pública para convencer al legislador de dicho estado de que va a ahuyentar a las empresas a otros estados que dispongan de un clima más favorable para los negocios.

El resultado de todo esto es un entorno legal de una complejidad abrumadora para las organizaciones económicas de los Estados Unidos. Las técnicas que permiten el registro de una organización en un estado en concreto no se tienen porqué tener aplicación en otro estado.

Criterio 3: son organizaciones autónomas

Estas organizaciones no están directamente controladas por el gobierno. Por tanto, deben considerarse parte del “sector privado”. Económicamente, son unidades independientes de gobierno autónomo; sus decisiones no están dictadas ni por los servicios gubernamentales ni por sociedades privadas con ánimo de lucro.

Esto no significa que no estén sometidas a limitaciones. Como las demás empresas del sector privado, se someten tanto a diferentes normativas como a las obligaciones fiscales impuestas por los gobiernos. Además, en la mayoría de los casos, están limitadas por una competencia económica significativa que puede comprometer su supervivencia en calidad de organización independiente.

Criterio 4: su objetivo básico organizativo es el servicio a las personas y/o del interés general; las personas tienen prioridad frente a la propiedad

Esta formulación general de objetivos esconde una gran complejidad. Por esta razón, para poder ser claros, tenemos que subdividir este criterio en tres partes de manera que podamos precisar su sentido:

a) La organización tiene como objetivo el servicio mutuo y/o la promoción del interés general

Esto subraya el hecho de que la organización de economía social puede basarse en dos modelos generales. Una organización dedicada al servicio mutuo tiende a procurar ventajas a sus socios o a otros igualmente vinculados aunque no mediante la condición formal de socios. Una cooperativa al servicio de sus socios es un ejemplo de dicho modelo. El otro modelo es el que procura un beneficio al público en general – a cualquiera que desee aprovechar las oportunidades que le ofrece la organización. En muchos casos, esta oferta puede dirigirse hacia personas que, aunque formen parte de ese público, tienen unas características específicas tales como tener que enfrentarse a problemas determinados en un momento dado.

En otros casos, la organización puede tener un objetivo público más abstracto o menos limitado en el tiempo, como la preservación del medio ambiente de determinados sectores para que las generaciones futuras puedan beneficiarse.

Estos aspectos de una organización de economía social contrastan con los de la sociedad lucrativa cuya razón de ser fundamental reside en los intereses particulares de tan sólo algunos de los implicados en ella. Con todo, esta característica particular de la organización de economía social puede no ser suficiente para distinguirla de las características de algunas agencias públicas.

b) La organización da prioridad a los derechos de la persona frente a los derechos de la propiedad

En las organizaciones de economía social, hay un compromiso basado en la persona más que en la propiedad. La evolución de las capacidades humanas es prioritaria. Se considera necesaria la acumulación de bienes pero sólo como un instrumento que aporta determinados medios de progreso humano. De esta manera, las personas implicadas en la organización tienen prioridad (frente al capital) en el aprovechamiento de los recursos, en las decisiones sobre el destino de los beneficios en el seno de la empresa así como en las decisiones relativas al uso de las ganancias ajenas a la organización. Los beneficios no son importantes más que por su utilidad respecto al servicio prestado bien a la organización, bien a la sociedad en general.

El objetivo planteado al crear estas organizaciones no puede limitarse a un subgrupo de personas que trabajan en ellas o que las controlan.

Como el capital tiende a controlar las organizaciones económicas en una economía dominada por las empresas que poseen los inversores, parece bastante necesario limitar por ley los derechos de capital en las organizaciones de economía social. Para mantener esta prioridad básica de los socios, pueden limitarse las cantidades aportadas por los inversores. El capital de la empresa – en caso de que los inversores puedan recuperarlo – puede tener que someterse a restricciones relativas a su revalorización (es decir, a su incremento) más allá de una determinada cantidad. Si la organización va a disolverse, pueden establecerse limitaciones sobre la utilización del capital residual o del valor procedente del aumento de capital. En los Estados Unidos, para fomentar y mantener la posición subordinada del capital, estas restricciones están integradas en la mayoría de las leyes relativas a las empresas cooperativas sin ánimo de lucro.

Por el contrario, las empresas lucrativas tradicionales, que pertenecen a los inversores, no deben someterse a dichas limitaciones: los inversores tienen la última palabra en cuanto al control de la sociedad. No hay ningún límite referente a la remuneración del capital procedente de los beneficios económicos. Los propietarios pueden recibir la totalidad de las ganancias residuales. El capital de las acciones puede revalorizarse cuando se quiera. En el momento de la liquidación, los inversores reciben todo el activo neto (tras el pago de las deudas). Tal como la última década ha puesto de nuevo en evidencia, unos cuantos financieros hábiles, quizás en colusión con una parte consiente de la gestión, pueden ser capaces de esquilmar a una sociedad de acciones en detrimento tanto de los trabajadores como de otros inversores menos hábiles y menos despiadados.

c) La organización es una parte interesada en los objetivos públicos y sociales, sobre todo, en cuanto a la igualdad de derechos y oportunidades de los ciudadanos

Las organizaciones de economía social son conscientes de su papel de promotoras de servicios que eliminan las discriminaciones de la vida económica. Pueden concretizar esta acción tanto mediante sus actividades directas como por medios indirectos, como apoyo a los esfuerzos de otras empresas que quieren llevar a cabo esos objetivos. Cuando se presenta una contradicción entre las ganancias o el éxito económico y el fomento de prácticas no discriminatorias, dichas organizaciones evaluarán cuidadosamente los beneficios resultantes para asegurarse de que el resultado final de la decisión fomenta una sociedad en donde todos los ciudadanos tengan las mismas oportunidades económicas. En determinados casos, una organización puede sacrificar los beneficios económicos a corto plazo para mostrar de manera clara la prioridad del objetivo social.

Esta característica general puede traducirse de manera muy particular. Las organizaciones de economía social pueden actuar de acuerdo con agencias públicas para prestar servicios o bie-

nes colectivos. Dichas organizaciones pueden ofrecer por sí mismas prestaciones culturales, sanitarias y sociales. Pueden ayudar a los gobiernos a transferir o distribuir los beneficios que hayan decidido los poderes públicos. También pueden ayudar a los poderes públicos en la regulación de los mercados o en actividades específicas, interviniendo como instrumento para realizar objetivos más amplios de la política pública. En los Estados Unidos, a menudo los gobiernos han reconocido expresamente que con frecuencia las empresas privadas sin ánimo de lucro realizan mucho mejor estos tres tipos de actividades que las agencias gubernamentales.

En contraste con esta complementariedad en la realización de objetivos públicos, están las organizaciones que no forman parte de la economía social, totalmente centradas en un resultado económico determinado, generalmente, el nivel de beneficios que se obtiene. Muchas empresas favorecen también de esta manera la realización de un objetivo general (por ejemplo, la creación de oportunidades de trabajo); sin embargo, esto no supone más que un efecto secundario frente al objetivo principal, de manera que este resultado secundario se puede abandonar con facilidad si los beneficios van a incrementarse de ese modo. Una pequeña organización de economía social, en relación a este criterio, puede realizar un único tipo de actividad, contribuyendo a ampliar las posibilidades económicas de tan sólo algunas personas. No obstante, la organización evaluará cuidadosamente las tensiones inevitables entre la rentabilidad y el desarrollo de las personas, sobre todo si las personas concernidas tienen muy pocas posibilidades además de las ofrecidas por la organización.

Criterio 5: el gobierno interno de la organización se basa en una adhesión a los valores democráticos y de participación

Volvemos a proponer una subdivisión dentro de este criterio ya que ambos atributos por separado bastan para definir una organización como social.

El primero es un atributo más restrictivo que, si se considera un criterio esencial, margina a casi todas las organizaciones económicas de los Estados Unidos. El segundo subcriterio es menos restrictivo. Vamos a compararlos para mostrar que las organizaciones pueden aplicar solamente el segundo, aunque aspiren al primero, incluso si eso exige cambios internos, para poder acercarse lo más posible a una organización totalmente democrática.

Nos gustaría hacer una apreciación más, aplicable a ambos subcriterios. La gestión en las organizaciones de economía social no se considera solamente desde el punto de vista instrumental. La calidad de la gestión se considera como un objetivo en sí misma. Las prácticas democráticas y la participación pueden no sólo fomentar la acción del conjunto de la organización sino también promover el desarrollo personal de sus socios, trabajadores o ciudadanos. Y admitimos como probado que la

difusión de ese tipo de prácticas de gestión también contribuye a incrementar el nivel de bienestar social dentro del conjunto de la sociedad.

Estas características contrastan de manera radical con el gobierno autoritario de las organizaciones públicas o privadas. En menor medida, las cadenas jerárquicas definidas de mando o el sistema burocrático rígido que se ejerce desde arriba hacia abajo también están en contradicción con dichas características.

a) Aspiración de convertirse en una organización totalmente democrática

La organización plenamente democrática constituye uno de los polos extremos de este criterio. Este tipo de organización ofrece el mismo poder de decisión a todos aquellos que tengan un interés o una implicación personal iguales en la decisión de dicha cuestión. Los derechos de la persona prevalecen sobre los de la propiedad en la democracia; el derecho de voto o el poder de decisión igualitario se basan en los derechos personales y no necesariamente en las contribuciones equivalentes en capital económico. El papel de cada uno dentro de la organización se basa en su condición de socio o de ciudadano dentro del grupo.

Este ideal democrático radical supone un igualitarismo sustancial en relación al poder de decisión. Sin embargo, hay que observar que dicha igualdad de poder no implica una igualdad de resultados. Se puede tener el mismo poder para tomar una decisión que favorezca o estorbe el interés económico personal. El resultado se considera legítimo desde el punto de vista del proceso de decisión y no solamente según los resultados del proceso.

La democracia también se opone a la exclusión permanente de determinados individuos de la estructura de gobierno. No deberían haber individuos relegados a un segundo plano ya que sustancialmente reúnen las mismas características que los otros socios.

b) La organización se compromete a desarrollar la participación adecuada de los trabajadores, de los socios y de los ciudadanos en la gestión interna

Hay dos ideas latentes en el concepto de participación. La primera es que todos los actores concernidos en la organización deben tener el derecho a participar en la decisión. La segunda es que, incluso con tal derecho, las personas pueden optar por no ejercerlo por diversas razones. Por tanto, la organización de economía social debe desarrollar unas estructuras y procedimientos que garanticen que si alguien no ha participado en el proceso, lo haga voluntariamente, de manera consciente y deliberada.

Esta característica se aplica a los trabajadores, a los socios y a los ciudadanos para marcar la ausencia de una delimitación organizativa rígida. El principio básico es el compromiso a incluir

a todos aquellos que tengan intereses claramente definidos en relación con las operaciones de la organización. Dicho enunciado ha planteado un debate difícil y complejo sobre la naturaleza de la "democracia participativa", especialmente cuando se trata de una esfera económica en donde los intereses se superponen y entran en conflicto. A pesar de esta complejidad, la idea es que las organizaciones de economía social mantengan su capacidad autocrítica y se pregunten sistemáticamente si están siendo gobernadas de manera adecuada según un modelo que difiere muy poco del sistema de democracia política – cuando buscan revitalizar sus propias aspiraciones democráticas.

Criterio 6: una orientación social hacia el exterior: solidaridad, voluntariado, cooperación

Este último criterio trata de las relaciones de una organización de economía social con el mundo exterior. Está estrechamente relacionado con el cuarto criterio referente al servicio aunque sea en sí mismo diferente.

El prototipo, o tipo ideal de organización de economía social, es solidario con otras organizaciones y personas que persigan un objetivo similar. Puede aceptar sacrificar su propio éxito si con ello contribuye a la realización de objetivos a nivel más general. Puede postular una distribución equitativa de los resultados entre los individuos o entre las organizaciones desde el momento en que eso pueda suponer un incremento de las posibilidades generales de éxito. En otras palabras, puede actuar de manera altruista como unidad organizativa.

En cierta medida, la organización puede competir con otras en la obtención de recursos escasos. Sin embargo, no compite ciegamente sin reflexionar sobre las consecuencias relativas al cumplimiento de objetivos comunes. Tiende con más facilidad a cooperar con otras personas u organizaciones porque está dirigida por personas que reflexionan sobre las ventajas de la cooperación en la obtención de objetivos comunes. Puede gastar recursos reales para promover la cooperación entre organizaciones con el mismo espíritu, o para promover el ulterior desarrollo de prácticas democráticas y participativas. Puede fomentar el desarrollo de organizaciones similares aunque en el futuro puedan competir con ella por los mismos recursos escasos. Puede compartir las técnicas (que podría apropiarse y mantener en secreto), incluso si otros pueden usarlas y reducir los recursos de los que dispone la organización inicial.

El último punto es que las organizaciones insisten en el principio de libertad de asociación o de adhesión voluntaria. El principio recoge dos ideas. Para empezar, las personas forman parte de la organización por su propia voluntad; son libres de no querer hacerlo.

En segundo lugar, estas organizaciones deben estar abiertas a cualquier persona interesada en sus prestaciones y que desee asociarse. En otras palabras, no deben tener un carácter exclusivo. Las

personas que quieran participar, deben poder hacerlo fácilmente. Esta es una característica común a muchas organizaciones de economía social, los voluntarios son bienvenidos y muy numerosos. No obstante, es menos frecuente que todas las personas que quieran participar lo hagan como socios a todos los efectos. De hecho, la escasez de recursos compromete la existencia de todas las organizaciones, excepto de las más ricas, en caso de que estas quieran aceptar a todos los que se presentan. La condición que se podría poner es que las organizaciones estén de acuerdo en dedicar parte de sus recursos a ayudar a estas personas a organizar otras prestaciones similares, incluso si, en algunos casos, se creen nuevas estructuras del mismo tipo que puedan desarrollarse con el tiempo.

3.- Posibles candidatos a formar parte de la economía social americana según los criterios precedentes

En los Estados Unidos, no hay un estatuto único que cubra el campo de las organizaciones de economía social y que esté delimitado por los criterios anteriormente expuestos. Además, si exigimos una correspondencia estricta y competa con los seis criterios en su formulación más radical, pocas organizaciones formarían parte de la economía social norteamericana. Utilizaremos un enfoque más flexible que intente considerar la orientación general de los objetivos de cada organización, sus estructuras legales y sus prácticas organizativas.

Las organizaciones que proponemos incluir como parte constituyente de la economía social norteamericana difieren tanto de las agencias o empresas gubernamentales como de las tradicionales empresas privadas que pertenecen a sus inversores y buscan beneficios. Otras organizaciones, situadas en el límite de la economía social, comparten características de los modos operativos de las empresas tradicionales y de las gubernamentales. Intentaremos proceder con circunspección cuando sea menos evidente la inclusión de alguna organización. Examinaremos detalladamente los principales tipos de organización.

Con ese espíritu, vamos a ofrecer una visión de conjunto de los principales elementos de la economía social norteamericana. Haremos algunos comentarios generales sobre cada caso e intentaremos aclarar las dificultades terminológicas causadas por la multiplicidad de apelativos atribuidos a grupos parecidos. Empezaremos examinando las organizaciones cooperativas o casi cooperativas. A continuación, trataremos el vasto sector de organizaciones sin ánimo de lucro, un fenómeno bastante particular comparado con el de otros países industrializados en donde hay menos reservas referentes a la importancia del papel gubernamental en el campo de los servicios colectivos. Finalmente, procederemos a realizar un breve examen de las organizaciones que no forman parte de ninguno de estos casos y que están en la periferia de la economía social.

Cuadro 1
Propuesta de criterios distintivos de la economía social

CRITERIOS	ECONOMIA CAPITALISTA	ECONOMIA SOCIAL	
1. Grado de institucionalización de la organización		Informal	Formalizada
2. Tipo de actividad		No económica	Económica
3. Grado de autonomía de la organización		Dependiente	Independiente
4. Compromiso de la organización			
a) Objetivos de servicio	Sólo en beneficio de los personas que controlan la organización	En beneficio de los socios	Social general
b) Prioridad de los derechos	A la propiedad		A la persona
c) Relación con los ideales sociales de igualdad de derechos y oportunidades	En contradicción	Neutra	Complementaria
5. Gestión interna			
a) Estructura	Dictatorial	Oligárquica	Democrática
b) Modo	Burocrática		Participativo
6. Orientaciones externas respecto a			
a) Los individuos y organizaciones con objetivos similares	Egoísta, individualista, competitiva		Altruista-Solidaria - Cooperativa
b) Las condiciones de adhesión de los socios potenciales	Obligatoria		Voluntaria
c) Candidatos a la asociación	Exclusivo: cerrado		Puertas Abiertas

3.1. Cooperativas y empresas de interés mutuo

Después de todo, las cooperativas de E.E.U.U. son empresas independientes y constituidas legalmente, orientadas principalmente hacia el interés mutuo de sus socios. En algunos sectores (como, por ejemplo, la agricultura, el consumo, los créditos, la pesca, el trabajo, los servicios, etc.), hay una

disposición especial para funcionar en empresas cooperativas, a veces en cada estado, a veces a nivel federal e incluso sólo en algunos estados. En general, las cooperativas se constituyen como tales para ofrecer ventajas a sus socios aunque determinadas disposiciones fiscales obligan o fomentan en algunos servicios el trato igualitario de los socios y de los que no lo son. Las ventajas de los asociados pueden tomar la forma de precios reducidos en compras de bienes y servicios, de mejora de precios en ventas de mercancías a través de la cooperativa, de mejores servicios de compra o venta, de posibilidades de empleo, de acceso a bienes y servicios a los que no se podría acceder de otra forma, o solamente a través de una firma que se beneficia de un monopolio y, finalmente, de la posibilidad de participar en la dirección de la cooperativa.

Las leyes cooperativas tienden, al menos, a limitar los derechos de propiedad. En algunos casos, los socios se someten al límite de un voto por persona sin que se tenga en cuenta la forma o la importancia de su contribución al capital. El beneficio (excedentes generados por la empresa) se reparte habitualmente sobre la base de la actividad ("patronato") que se refiere a la utilización relativa de la cooperativa por cada socio. La actividad se puede medir por el valor monetario de los bienes y servicios vendidos o comprados a través de la cooperativa.

Por ejemplo, se puede medir la actividad por el valor monetario de las compras hechas por los consumidores en las cooperativas de venta al por menor, por el valor de las compras o entregas realizadas por los agricultores y las pequeñas empresas en las cooperativas de abastecimiento o de venta, por el importe de los depósitos en una cooperativa de crédito o por las horas de trabajo realizadas en una cooperativa de trabajo.

En principio, los socios de las cooperativas norteamericanas son individuos pero en determinados casos, las cooperativas están formadas por otras cooperativas, por empresas personales o de inversores y por otras organizaciones. Los derechos de los socios prevalecen generalmente frente a los derechos de propiedad, aunque en los últimos años, hemos constatado un interés creciente en remunerar el capital aportado mediante una parte mayor de beneficios, sobre todo en las cooperativas más importantes o gestionadas como empresas. Generalmente, las cooperativas comparten la ideología americana de la igualdad de derechos y de oportunidades para todos los ciudadanos; con todo, hay algunos ejemplos de prácticas totalmente discriminatorias en algunas cooperativas.

La conducta de las cooperativas se basa normalmente en el principio de "una voz, un voto", asegurando la igualdad de participación en la gestión de la empresa. Este principio no funciona en todos los casos, por ejemplo, en las cooperativas cuyos socios no son individuos o en las que se han adoptado disposiciones especiales al respecto para traducir en los derechos de gestión las diferencias relativas a la contribución a la financiación. Algunas leyes estatales prohíben esta disposición a determinadas categorías de cooperativa. Las cooperativas abarcan un área que va desde instituciones muy democráticas y participativas hasta las más burocratizadas, que se apoyan en un amplio número de socios lejanos e inactivos.

La condición de socio de una cooperativa se basa en el voluntariado. Esto no implica que haya una política de puertas abiertas a todos los socios potenciales que cumplan con los requisitos en todas las cooperativas. En algunos casos, esa política puede poner en peligro la supervivencia de la cooperativa (como en el caso de una cooperativa de trabajo). En otros, los socios ya existentes (o el consejo de administración) deben emitir un voto específico para admitir nuevos socios entre los candidatos.

En otros casos, como en la mayoría de cooperativas de consumo o agrícolas, los socios se ajustan automáticamente a la demanda.

En casi todos los sectores de la economía en donde hay cooperativas, estas han creado una asociación nacional para actuar en base a un interés común. Los servicios de estas asociaciones nacionales actúan como centros informativos y como grupos de presión tanto a nivel federal como estatal. Estas organizaciones están siendo muy activas en cuanto a la puesta a punto de nuevas iniciativas legislativas favorables, esforzándose en mantener las disposiciones especiales frecuentemente atacadas por los grupos de presión de las empresas lucrativas bajo el control de los inversores. Cada federación cooperativa nacional organiza normalmente una conferencia nacional al año – a veces a nivel estatal – que reúne a los representantes de la oficina nacional y a los de las cooperativas de base. Algunas de estas asociaciones nacionales también fomentan la educación y la promoción y ofrecen consejos e información a las personas que quieren crear nuevas cooperativas o informarse sobre las cooperativas del sector. Hay una organización que engloba a todas, la asociación nacional de empresas cooperativas, que federa a los socios de todos los sectores y funciona como superrepresentante o supergrupo de presión a nivel federal en Washington DC. También publica una revista mensual (*Cooperative Business Journal*) que informa sobre la evolución de todos los sectores en donde hay cooperativas y pone de relieve los intereses comunes a los diversos sectores.

La orientación externa de las cooperativas es muy variable. Muchas de ellas responden al criterio que definiría a las organizaciones de economía social, sobre todo por el grado de altruismo y de solidaridad y por una actitud cooperativa hacia las organizaciones similares ya existentes, así como por su apoyo a la creación de nuevas organizaciones del mismo tipo. Mientras que algunas cooperativas están profundamente comprometidas en el apoyo a las cooperativas de desarrollo reciente, muchas otras se repliegan sobre sí mismas, trabajando duro para tener éxito pero totalmente inactivas en cuanto a la difusión de los ideales cooperativos y la participación en la financiación del movimiento cooperativo en general. De hecho, el *Cooperative Business Journal* a menudo publica libros que deploran la erosión de los antiguos ideales cooperativos que inspiraron al movimiento en sus inicios.

En torno a la mitad de adultos norteamericanos y más de la mitad de las familias pertenecen a alguna organización cooperativa (la proporción exacta no está clara debido al pluriempleo). Las cooperativas son especialmente importantes en un pequeño número de sectores de la economía, sobre todo en el abastecimiento y la comercialización agrícolas y en el crédito y el consumo. Más de una docena de cooperativas agrícolas figuran entre las quinientas sociedades más grandes de los Estados

Unidos, según una lista publicada por Fortune (Cooperative Business Journal, 1991). En algunos casos las disposiciones especiales, legales y fiscales se han adaptado de manera específica a nivel federal para las cooperativas. Las más importantes son: a) la exoneración, en determinadas condiciones, del impuesto federal sobre los beneficios; b) la exención de las disposiciones relativas a la ley antimonopolio para determinadas cooperativas; c) la creación de medidas y normativas bancarias especiales para las cooperativas de crédito (credit unions) controladas por su federación; d) modalidades de financiación particulares para las cooperativas rurales de electrificación y teléfonos; e) la creación de una agencia especial en el seno del departamento de agricultura para ocuparse de las cooperativas agrícolas; f) la reciente adopción de un decreto que prevé la creación de organizaciones de desarrollo rural a nivel estatal, que pueden recibir fondos del gobierno federal para fomentar la creación de cooperativas y el desarrollo económico comunitario general.

A nivel estatal, encontramos una diversidad de esfuerzos y disposiciones propias de las cooperativas. Cada estado tiene una ley de organización que autoriza la creación de empresas cooperativas.

De esta manera, como mínimo, el colegio agrícola de la universidad (land-grant) de cada estado tendrá a uno o más especialistas estudiando las cooperativas agrícolas y algunos estados, incluso actividades más elaboradas. En Wisconsin, por ejemplo, hay un centro especial de investigación, desarrollo e información dedicado únicamente a las cooperativas. El centro posee una biblioteca con una colección de más de veinte mil volúmenes que tratan exclusivamente de las cooperativas.

3.2. Organizaciones sin ánimo de lucro

Normalmente, la designación “sin ánimo de lucro” significa sencillamente que el objetivo de una organización no es la producción de beneficios en favor de un grupo de inversores. El término “sin ánimo de lucro” se utiliza para designar a las organizaciones con un estatuto fiscal especial en los códigos de la autoridad fiscal federal, Internal Revenue Service (IRS código provisión 501 (c)). El beneficio principal resultante de dicha calificación es la exención de los impuestos federales sobre los beneficios de la sociedad. También hay disposiciones de exención de impuestos sobre los beneficios para otras entidades que responden a obligaciones específicas, pero son mucho menos numerosas comparadas con el gran número (más de un millón) de organizaciones sin ánimo de lucro.

Las organizaciones norteamericanas con dicho estatuto pueden dividirse en dos grupos: las organizaciones sin ánimo de lucro “caritativas” (IRS, código 501 (c) más algunas disposiciones de (4) sociedades) y “otras”. La diferencia principal entre estos dos grupos (más allá de las diferencias en cuanto al estatuto legal fiscal que otorga un trato mejor a las “caritativas”) es que los objetivos de las organizaciones sin ánimo de lucro “caritativas” están orientadas hacia el servicio social, mientras que las otras tienden a procurar beneficios mutuos a grupos de socios relativamente diferentes. Como esta división corresponde con una distinción concordante con uno de nuestros criterios de economía social

(objetivos individuales, mutuos y sociales), trataremos por separado cada uno de esos tipos de organización sin ánimo de lucro.

a) *Organizaciones sin ánimo de lucro "caritativas": organizaciones de interés general y fundaciones privadas*

Estas organizaciones no pagan impuestos sobre los beneficios. Asimismo, los individuos o sociedades que les hacen donaciones pueden deducirse el importe de la base de su propia declaración. Además, los legados de los bienhechores están exentos de los derechos de sucesión y de los impuestos sobre las donaciones. También hay algunas diferenciaciones en materia fiscal entre las "caritativas" de interés general y las fundaciones. Las primeras destinan la mayor parte de sus ingresos directamente a prestaciones de interés general, mientras que las fundaciones conceden subvenciones, de manera que llevan a cabo tan sólo indirectamente objetivos de interés general. Entre las mismas fundaciones, se realizan también diferenciaciones: por una parte, las que dedican la mayor parte de sus ingresos a la realización de su propio programa caritativo; por otra, las que no son "operativas".

Las organizaciones sin ánimo de lucro "caritativas" representan poco menos de la mitad de todas las organizaciones sin ánimo de lucro registradas. Consideramos conveniente indicar que ni las iglesias ni las organizaciones con unos ingresos inferiores a los establecidos por el IRS están registradas como tales. Las organizaciones sin registrar representarían varios centenares de miles de entidades que formarían parte de esta categoría. Las categorías dominantes (en términos de capacidad de empleo o presupuestaria) de las organizaciones sin ánimo de lucro son: 1) los hospitales y otros establecimientos sanitarios; 2) las instituciones educativas; 3) las organizaciones de prestaciones dedicadas al bienestar social; 4) las empresas culturales; 5) los institutos de investigación; 6) los servicios jurídicos.

Las organizaciones sin ánimo de lucro "caritativas" también reciben otros nombres. Un grupo importante dentro de ellas se ha autodesignado como el "sector independiente". Muchas organizaciones sin ánimo de lucro (sobre todo las más importantes) se reunieron para formar, hace unos veinte años, una asociación nacional de recogida de información y de presión política. Durante la última década, la asociación ha dirigido una publicación especializada periódica con el mismo nombre, que ofrece información sobre las dimensiones del "sector independiente". Este mismo grupo aproximadamente ha sido designado con frecuencia como organización "filantrópica", refiriéndose a los objetivos sociales que le son propios. No obstante, es obligatorio ser prudentes en el uso de esta expresión, ya que el término "organización filantrópica" se usa normalmente para designar a cualquier entidad que distribuya dinero para cualquier interés público o privado (es decir, también las empresas lucrativas). Otro autor propone la designación "tercer sector de América" para referirse a un tipo de organizaciones sin ánimo de lucro más general que el englobado por el "sector independiente" (O'Neill, 1989). Los grupos que no tienen intenciones caritativas también tienen sus propios nombres. Una muestra de tales denominaciones es bastante para indicarnos sus orientaciones: organizaciones y sociedades de desarrollo

comunitario; grupos de acción comunitaria (véase art. de Louis Favreau, p. 166 – NDLR); organizaciones de voluntarios; asociaciones; organizaciones de ayuda mutua comunitaria; organizaciones no gubernamentales (ONG); fundaciones de asistencia; colaboraciones públicas–privadas, etc.

b) Otros organismos sin ánimo de lucro: organizaciones no caritativas centradas en sus socios y en el interés mutuo

Hay una gran diversidad de organizaciones en este sector sin ánimo de lucro. El código fiscal que define al conjunto (sección 501 (c) XX y siguiente del código IRS) reúne tanto a las organizaciones basadas en los socios, pero que ofrecen servicios a un público más amplio, como a grupos totalmente basados en sus socios, que podrían perfectamente funcionar de modo lucrativo si no fuera por el beneficio indirecto resultante para sus socios de la exención del impuesto sobre las sociedades acordado a la organización en su conjunto. Entre estas organizaciones sin ánimo de lucro, se encuentran las de antiguos combatientes, ligas cívicas, asociaciones de interés mutuo para asalariados, clubs de deportes y de ocio, sindicatos, asociaciones profesionales, cámaras de comercio, sociedades funerarias, clubs sociales, organizaciones fraternales y muchas otras organizaciones relativas a casi todos los ámbitos de la vida americana.

c) Las organizaciones sin ánimo de lucro en su relación con los criterios propuestos por la economía social

A diferentes niveles, la división anteriormente descrita de las organizaciones sin ánimo de lucro en dos grupos es una consecuencia del código fiscal de los Estados Unidos. Con todo, esta distinción es relevante desde el punto de vista de los criterios de la economía social, relativos a los objetivos de una organización. Los objetivos de las organizaciones sin ánimo de lucro conciernen bien al interés general (grupo de las “caritativas”), bien solamente a sus socios (grupo mutuo “no caritativo”). Esta línea de distinción aparentemente neta, deja de serlo cuando se constata la existencia de organizaciones sin ánimo de lucro que, además de las ventajas que procuran a sus socios, realizan al mismo tiempo una función de interés general.

Cuando se examina con algún rigor las asociaciones de interés mutuo, resulta evidente que algunas de ellas tienen características similares a las de las empresas organizadas en forma de sociedades lucrativa. Algunas mutuas de seguros se parecen mucho a estas sociedades, excepto que a veces son mucho más importantes y que distribuyen algunos excedentes mediante modalidades que escapan a las categorías de beneficios gravosas en el impuesto sobre los beneficios de las sociedades.

Considerando todo el conjunto de las organizaciones sin ánimo de lucro, se podría decir que se reparten a lo largo del continuum de criterios de economía social que hemos propuesto.

En la exposición precedente, tan sólo hemos tenido en cuenta a las organizaciones sin ánimo de lucro formalmente constituidas como tales. Hay millones de organizaciones informales de ciuda-

danos voluntarios que a menudo comparten muchas características con las organizaciones sin ánimo de lucro. Entre las numerosas denominaciones aplicadas a estos pequeños grupos, encontramos las asociaciones de ayuda mutua, los grupos de acción de los ciudadanos, las organizaciones populares o voluntarias, las asociaciones de vecinos o comunitarias, las organizaciones comunitarias, los grupos "new age" y otros. Aquellas organizaciones que tienen más éxito, suelen alcanzar un tamaño y un nivel de financiación tales que les obligan a seguir los procedimientos de reconocimiento formal como organizaciones sin ánimo de lucro por parte de las autoridades fiscales. Pero, mientras tanto, no podemos medir con un grado razonable de exactitud o de generalidad su número o su peso en la economía.

Muchas de ellas son económicas en la medida en que procuran algunos servicios; con todo, a menudo no disponen de presupuesto alguno (o sólo de elementos parciales que no se ajustan a la normativa) y no contabilizan las horas de trabajo voluntario que constituyen generalmente su base operativa.

Las organizaciones sin ánimo de lucro "caritativas" se dedican la mayoría de las veces a actividades en donde se enfrentan a la competencia tanto de organizaciones privadas lucrativas como de las agencias gubernamentales. Hemos excluido el medio millón de iglesias cuya orientación general no se considera, en principio, económica. También hemos excluido a los grupos de partidos políticos. Consecuentemente, las organizaciones sin ánimo de lucro que nos interesan son el millón de organizaciones que quedan después de la eliminación de las iglesias, de los grupos de partidos políticos y de varios millones de grupos informales sin ánimo de lucro.

Este millón de organizaciones sin ánimo de lucro son mayoritariamente autónomas, sin ningún control directo sobre su gestión por parte de la administración o de los inversores. No obstante, muchas organizaciones sin ánimo de lucro "caritativas" y, fundamentalmente, las fundaciones, tienen estatutos que confieren a determinadas personas o sociedades una relación especial o parte del control sobre las operaciones de la organización. Además, si se considera el tipo de financiación de las organizaciones sin ánimo de lucro, su autonomía queda mucho más en entredicho.

Las organizaciones sin ánimo de lucro "caritativas" dependen fundamentalmente de fuentes organizativas ajenas al sector de la economía social. En el seno de las organizaciones sin ánimo de lucro "caritativas", todas las grandes agrupaciones dependen en gran parte de la financiación del gobierno federal: servicios sociales sin ánimo de lucro (más del 50%), organizaciones de desarrollo comunitario (más del 40%), hospitales y otras organizaciones sanitarias sin ánimo de lucro (más del 35%), instituciones no lucrativas independientes para la educación y la investigación (más del 20%) y organizaciones sin ánimo de lucro dedicadas a actividades artísticas o culturales (más del 10%) (Salamon, en Powell, 1987, p. 104). Esta dependencia financiera significa que el gobierno federal dispone de un medio bastante directo de influir sobre las prácticas habituales e incluso sobre los objetivos de estos grupos sin ánimo de lucro. El gobierno está capacitado para fijar las condiciones de acceso

a la financiación que obligan a las organizaciones sin ánimo de lucro económicamente dependientes a someterse a las directivas o a enfrentarse a restricciones de los créditos potenciales. Esta palanca financiera utiliza el mismo método empleado por las oficinas y agencias gubernamentales para obligar a los cincuenta estados a someterse a las directivas con rango federal. Las organizaciones sin ánimo de lucro "caritativas" que dependen en gran parte (sobre todo si esta dependencia es recu- rrente) de sociedades privadas o de personas tienen que enfrentarse a un problema análogo de influen- cias externas sobre las decisiones internas. Si esta influencia procede del sector privado, tiende a ser indirecta y varía dependiendo de las organizaciones o grupos asimilados.

La carta constitutiva y los estatutos de una organización ejercen a menudo una influencia más directa. Las características institucionales de las organizaciones sin ánimo de lucro están definidas con un importante margen de apreciación. Por tanto, su estructura de gestión puede adoptar desde una forma casi dictatorial hasta la más frecuente oligárquica, o bien un consejo relativamente demo- crático y accesible, incluso las pocas organizaciones totalmente democráticas.

Al final, hay organizaciones sin ánimo de lucro de todo tipo, tanto con sistemas de gestión rígi- damente burocratizados hasta con sistemas flexibles y participativos. Sería necesario realizar inves- tigaciones específicas para estudiar las correlaciones evidentes y, sin embargo, imperfectas, entre el tamaño de las organizaciones y su rigidez burocrática.

Los compromisos de las organizaciones sin ánimo de lucro son mutuos o sociales. Los dere- chos personales prevalecen frente a los de la propiedad aunque esto no corresponde siempre a la realidad en el caso de las organizaciones sin ánimo de lucro centradas en sus socios.

Otra indicación del problema relativo al interés individual (corriente en dichas organizaciones) es que las autoridades fiscales han tenido que establecer reglamentos precisos para prevenir la "auto- distribución". Se han dado casos frecuentes de ventajas y salarios excesivos concedidos a los diri- gentes. Algunos tipos de organizaciones sin ánimo de lucro (por ejemplo, las fundaciones) parecen estar más expuestas a los problemas de abuso personal de ese tipo y, consecuentemente, el IRS y las demás autoridades federales o estatales les han aplicado normativas más estrictas (Simón, 1987).

La mayoría de organizaciones sin ánimo de lucro "caritativas" tienen compromisos estructurales y objetivos claramente complementarios de los ideales sociales de igualdad de derecho y oportuni- dades. Las organizaciones de interés mutuo basadas en sus socios constituyen un grupo más diver- sificado. Muchas persiguen objetivos sociales complementarios aunque estén organizadas como grupo fraternal de individuos con las mismas ideas o de personas que pertenecen a la misma categoría pro- fessional. Otras son bastante neutras en lo relativo a los ideales sociales y están centradas en el inte- rés de sus socios. Otras organizaciones tan sólo utilizan el estatuto fiscal privilegiado – quizás en beneficio de sus socios – y desarrollan actitudes y prácticas de privilegio, discriminación y desigual- dad. Por el momento, no ha habido una investigación sistemática de conjunto sobre las organizacio-

nes sin ánimo de lucro y sus valores. Su orientación externa hacia otras organizaciones del mismo tipo se ha desarrollado un poco durante las dos últimas décadas con la formación de grupos de interés y de federaciones propias. Estas organizaciones reconocen cada vez más sus intereses mutuos e intentan influir de manera regular en el programa público de manera que este les favorezca. Muchas de estas organizaciones parecen competir entre ellas mucho menos que las empresas lucrativas y comparten las informaciones sobre sus actividades y las prácticas de reducción de costes. Con todo, hay una competencia más o menos feroz en la recaudación de fondos de fuentes externas.

La adhesión a estas organizaciones (cuando hay unos socios reales además de los empleados de la organización) es casi siempre voluntaria. Normalmente, los socios potenciales tan sólo están obligados a asociarse a las organizaciones de mutuo beneficio en caso de que deseen beneficiarse de las ventajas ofrecidas. Las organizaciones caritativas, por regla general, no tienen ningún tipo de socios. Ofrecen servicios al público sin tener en cuenta la afiliación formal a la organización. Las otras, generalmente están abiertas a todos los socios potenciales (son "inclusivas"). Con todo, hay muchas exclusivas que exigen candidaturas y exámenes realizados por los socios ya existentes (por ejemplo, los clubs) que, a veces, contravienen los principios de igualdad de trato.

En resumen, en tanto que clase, las organizaciones sin ánimo de lucro ocupan todo el espacio delimitado por la mayoría de criterios expuestos. El desarrollo de una clasificación rigurosa de las mismas dentro y fuera de nuestra propuesta de economía social requeriría muchas otras investigaciones suplementarias.