

ORÍGENES, CONTEXTOS Y FUNCIONES DE UN TERCER GRAN SECTOR¹

JACQUES DEFOURNY

Introducción

Economía social, tercer sector, *nonprofit sector*, son términos que se utilizan cada vez más desde hace una década y que muestran, más allá de sus diferentes significados, un interés creciente por actividades económicas cuya importancia no deja de aumentar y que no forman parte de los sectores público y privado tradicionales. Por ser bastante heterogéneas y formar una nebulosa de contornos imprecisos, estas actividades no siempre se prestan fácilmente al análisis económico. Sin duda por las mismas razones, sus peculiaridades y su contribución al desarrollo económico y social a menudo no se perciben más que de forma superficial y segmentada.

Sin embargo, durante los últimos años se ha preparado el terreno para que estas realidades se tengan más en cuenta. De este modo, a lo largo de la década de 1980, Francia ha dado ejemplo en la materia puesto que se crearon una serie de organizaciones para promocionar la economía social, incluso en el seno del gobierno nacional a través de una Secretaría de Estado para la Economía Social. En los demás países europeos, la idea de un sector de economía social ha prosperado mucho menos rápidamente aunque no obstante se han adoptado diversas iniciativas en este sentido, sobre todo en España y en Reino Unido. Por su parte, la Comisión de las Comunidades Europeas creó en 1974 la "Unidad de Economía Social"² en el seno de una Dirección General

1. Publicado en Monzón, J. L. y Defourny J. (dir.), *Economía Social. Entre economía capitalista y economía pública*, Valencia, Citec-España ed., 1992.

2. Esta decisión responde a diversas iniciativas del Comité Económico y Social y a varias resoluciones del Parlamento europeo sobre la función de ciertas parcelas del sector de economía social.

de la Unión Europea (D.G. XXIII). Además, en la edición 1991-1992 de su principal publicación "Panorama de la Industria Comunitaria" (traducida en cinco idiomas) dedicó por primera vez un capítulo al informe general del sector de la economía social. Sin duda, estos primeros pasos contribuyen a la estructuración y reconocimiento progresivo de un tercer gran sector.

Según un enfoque inicial, el sector de economía social definido como tal reúne esencialmente las actividades económicas de "organizaciones cooperativas mutualistas y asociativas" bajo esta expresión difundida en las instancias europeas³. Por el contrario no incluye la economía llamada no oficial o sumergida, concepto con el que se denominan generalmente las actividades que no son consideradas por la contabilidad nacional (trabajo negro, comercio no declarado, trabajo doméstico, actividades ilegales, etc.)⁴.

Sin embargo estamos lejos de haber alcanzado un consenso sobre un concepto unívoco de la economía social. En efecto, si el triptico "cooperativas-mutualidades y asociaciones" corresponde en Francia a estatutos jurídicos y actividades bastante fáciles de definir, en otros países identificar la economía social resulta mucho más complejo. Incluso el término de "economía social" prácticamente no tiene equivalente en la mayoría de las demás lenguas o bien no se refiere al mismo objeto que en francés. Como, además, ninguna definición es precisa y ningún conjunto de criterios de identificación es objeto de unanimidad, queda por realizar un gran trabajo de aclaración de conceptos y de análisis comparativo en el plano internacional.

Sobre la base de la experiencia europea y cualquiera que sea la denominación preferida, se trata actualmente de captar en cada país las diversas situaciones económicas que pueden encuadrarse en un

3. En su versión inglesa, el capítulo del "Panorama de la Industria Comunitaria 1991-1992" se titula precisamente "Organizaciones cooperativas, mutualistas y no lucrativas en la Comunidad Europea".

4. Si llamamos tercer sector a todo aquello que no comprende a los sectores público y privado tradicionales, resulta fácil en un principio establecer la ecuación "tercer sector = economía social + economía sumergida", pero veremos que una parte de las actividades económicas de las asociaciones puede clasificarse tanto en economía social como en economía no oficial. Sobre este tema, véase por ejemplo M. Parodi (1984).

tercer gran sector. Más allá de los beneficios particulares que pueden esperar los diferentes grupos de empresas y organizaciones que componen la economía social, el objetivo de estos esfuerzos es el reconocimiento de una dinámica empresarial original, diferente de la gestión llamada capitalista y de la iniciativa económica de los poderes públicos.

Es desde esta perspectiva de diferenciación progresiva que el Grupo de Trabajo del Centro Internacional de Investigaciones e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIREC)⁵ ha llevado a cabo sus investigaciones y resulta sin duda oportuno situar la economía social dentro del contexto histórico y filosófico que ha favorecido su nacimiento. La modernidad de la economía social se inscribe efectivamente dentro de una tentativa más que secular dirigida a crear una esfera de actividades económicas autónomas y eficientes cuyos objetivos y procesos de funcionamiento se basan en los valores de solidaridad y democracia⁶. No obstante, como la génesis y las peregrinaciones de la economía social todavía se conocen poco, sobre todo fuera del hexágono de Desroche, empezaremos por trazar sus principales rasgos⁷. Analizaremos a continuación las ambigüedades de la noción de economía social así como las modalidades de

5. N. de la T. El CIREC es una organización científica internacional no gubernamental creada en 1947 por el Profesor Edgard Milhaud, economista francés, docente en la Universidad de Geneve, y fundador en 1908 de la revista *Les Annales de l'économie collective*. Los objetivos del CIREC consisten en garantizar y en promover la recopilación de información, la investigación científica y la publicación de trabajos relativos a los sectores económicos y las actividades orientadas hacia el servicio del interés general y colectivo: la acción de las autoridades públicas en los ámbitos económicos, los servicios públicos, las empresas públicas y mixtas a los niveles nacional, regional y local, la economía social, cooperativas, mutualidades y asociaciones sin fines lucrativos y la participación de los trabajadores. Su finalidad consiste en poner a disposición de científicos y prácticos las informaciones concierniendo a estos ámbitos, proveyendo ocasiones de enriquecimiento mutuo y promoviendo una acción y reflexión internacionales.

6. La búsqueda de una ética económica, objeto de tantos debates hoy en día, no data por lo tanto de ayer. Pero como solía recordar H. Desroche, Saint-Simon ya decía "Nuestros hijos crearán tener imaginación, pero no tendrán más que reminiscencias".

7. Véase las obras clásicas de Paul Lambert (1964), Henri Desroche (1976) y Henri Hatzfeld (1971).

su reaparición en Francia. Este conjunto de elementos nos ayudará por último a situar el lugar que ocupa la economía social en los regímenes de economía mixta de los países occidentales y a comprender su función específica paralelamente a los sectores público y privado tradicionales.

1. Las fuentes de la economía social

Si la economía social pareciera salir de esa "tierra de nadie" mal delimitada entre el sector privado clásico y el sector público y manifestar una cierta coherencia, ello se debe ante todo a que las raíces de sus diferentes componentes tienen un mismo origen: el asociacionismo obrero del siglo XIX y las utopías de Robert Owen, Henri de Saint-Simon, Charles Fourier, Pierre-Joseph Proudhon u otros como Philippe Buchez. Es efectivamente dentro de este contexto donde surgieron las primeras organizaciones cooperativas y mutualistas de la era moderna. Esto no impide que el itinerario de la economía social, desde sus orígenes hasta sus manifestaciones contemporáneas, esté marcado por diversas genealogías doctrinales y por ciertas confusiones terminológicas que debemos mencionar brevemente.

El concepto de economía social propiamente dicho surgió al final del primer tercio del siglo XIX. En 1830, Charles Dunoyer publicó en París un *Nuevo tratado de economía social* y sabemos que en la misma década se impartió un curso de economía social en Lovaina. De hecho, como explica Gueslin (1987, 3) "desde entonces y hasta finales del siglo, la economía social pretende ser, ni más ni menos, otra forma de hacer política económica". Todos sus defensores estaban sensibilizados por el tremendo coste humano de la revolución industrial y reprochaban a la ciencia económica dominante el que ignorase la dimensión social. Los trabajos de economía social que redactaron a modo de reacción, asociaban a los capítulos dedicados a la economía pura desarrollos sobre problemas sociales y los medios para resolverlos.

Dentro de esta prolongación de la economía política cohabitaron varias tradiciones o escuelas. Siguiendo a Destroche (1987), quien se basa en un coloquio de 1890, podemos identificar a lo largo del siglo XIX en Francia una escuela socialista o que tendía hacia el socialismo, una escuela social-cristiana reformista, una escuela liberal y una escuela solidaria.

Obviamente la tradición socialista comenzó con los socialistas utópicos mencionados anteriormente y sus discípulos. Pero hubo que esperar los aportes de Constantin Pecqueur (1842) y François Vidal (1846) para que se encontraran referencias explícitas a la economía social. Ambos exaltaron la asociación ligada a una intervención del Estado y desempeñaron un papel importante en la revolución de 1848. Más tarde, esta tradición estuvo representada en Francia por Benoît Malon y su *Tratado de economía social* (1883) así como por Marcel Mauss, quien defendió una economía de asociaciones voluntarias.

En realidad, sólo hasta 1870 los pensadores del socialismo asociacionista tendrían suficiente influencia sobre el movimiento obrero internacional para que se suela identificar socialismo y economía social. Incluso Karl Marx se mostró en un principio a favor de la cooperación. Pero se dejó llevar progresivamente por sus tesis colectivistas y una parte creciente del movimiento obrero negó a la economía social una función esencial en el proceso de transformación de la sociedad. En el mejor de los casos continuó siendo, como para Jean Jaurès y ciertos socialistas de origen belga (especialmente Emile Vandervelde, Edouard Anseele y Louis Bertrand), un medio de mejorar la condición de los más pobres y de educarlos, así como una herramienta eficaz para reunir fuerzas y organizar la propaganda al servicio del combate político.

El Cristianismo social también participó en el desarrollo de la economía social, concretamente a través de la obra de Frédéric Le Play, quien creó una *Sociedad de economía social* en 1856 y una revista titulada *La economía social*. También se propuso que la economía social figurase en las Exposiciones Universales de 1867, 1878, y 1889. Le Play aprobó el desarrollo de las cooperativas con un objetivo reformista, sin pretender una transformación radical de la sociedad. Recomendó sobre todo las obras de patrocinio de los responsables de la industria⁸. Podemos mencionar también en esta línea a Frédéric Guillaume Raiffeisen por su labor práctica: fundó en

8. En definitiva la inspiración cristiana también está presente de manera considerable en las otras tres escuelas, pero las tesis de Le Play son las que mejor reflejan la doctrina social de la Iglesia, a pesar de que ésta será menos paternalista, a partir de la enciclica del Papa León XIII *Rerum Novarum* (1891).

Alemania las primeras cajas rurales de crédito y se convirtió así en el padre del crédito cooperativo agrícola. De manera general, los cristianos sociales del siglo XIX apelaron a los "cuerpos intermedios" para luchar contra el aislamiento del individuo, tara del liberalismo y contra la absorción del individuo por el Estado, trampa del jacobinismo. La valorización de estas micro-estructuras, al mismo tiempo que la afirmación de la autonomía de los individuos, conduce al concepto de subsidiariedad el cual implica que la instancia superior no acapara las funciones que la instancia inferior, más cercana al usuario, puede asumir.

En lo que se refiere a la escuela liberal, fue dirigida en primer lugar por Charles Dunoyer y más tarde por Frédéric Passy. Al situar la libertad económica por encima de todo y rechazar las eventuales injerencias del Estado, se basó sobre todo en el principio de autoayuda. Por otro lado, aunque sus posturas distaron mucho de ser idénticas, podemos asociar también con la escuela liberal a Léon Waltras, por la importancia que concedió a las asociaciones populares⁹, a John Stuart Mill en Inglaterra por su defensa en favor de la superación del proletariado gracias a la asociación de trabajadores, así como a Hermann Schulze en Alemania y Luigi Luzatti en Italia por el papel que desempeñaron en el nacimiento de las cooperativas de crédito.

Por último, en la escuela solidaria encontramos a Auguste Olt, discípulo de Buchez, que publicó en 1851 primero y luego en 1892 un *Tratado de economía social*, y sobre todo a Charles Gide con la Escuela de Nîmes. Para Gide, el espíritu solidaria tiende "a la abolición del capitalismo y del proletariado sin sacrificar ni la propiedad privada ni las libertades heredadas de la Revolución". Según esta visión, la ayuda mutua y la educación económica a través de la cooperación debían transformar al hombre. Pero mientras que el socialismo asociacionista promovió sobre todo la cooperación en la producción, la Escuela de Nîmes hizo que la cooperación en el consumo fuese el centro de la renovación social. En este sentido, coincidió con los "Socialistas Cristianos" ingleses e implantó en Francia el modelo de Rochdale. Por último, paralelamente a esta rama cooperativa

tivista de inspiración cristiana, A. Gueslin (1978) señala también en el solidarismo una rama laica y republicana, concretamente con Léon Bourgeois quien brindó su inspiración a la mutualidad francesa.

¿Qué podemos concluir sobre estas clasificaciones doctrinales? En primer lugar que son muy incompletas: no se observa ninguna homogeneidad en el seno de las diferentes escuelas y entre algunas de ellas existen convivencias muy a tener en cuenta. Sin embargo, su principal mérito reside en mostrar el pluralismo político-cultural que envuelve los comienzos de la economía social, lo que resulta muy importante para el enfoque contemporáneo del sector. En todo caso, el modelo de la economía social se ha forjado sin duda en la encrucijada de todas las grandes corrientes ideológicas del siglo XIX, principalmente el modelo francés que actualmente orienta los descubrimientos de un tercer sector en diferentes países en el contexto europeo.

2. Las ambigüedades del concepto de economía social

A finales del siglo XIX, como ya hemos mencionado, el concepto de economía social tuvo un sentido mucho más amplio que el del sector al que se refiere hoy día, aunque cooperativas, mutualidades y asociaciones ocupaban ya un lugar central¹⁰. Las fuentes de confusión se acentúan todavía más a lo largo del siglo XX.

Primero, a nivel orgánico, la tendencia es más bien hacia la fragmentación del núcleo cooperativo y mutualista nacido del asociacionismo. La estructuración cada vez mayor de la cooperación en ramas sectoriales, sus dificultades ya mencionadas con el movimiento obrero, o aquellas que sobrevinieron luego de la primera y segunda guerras mundiales, la importante institucionalización de las

9. Véase su obra titulada *Las asociaciones populares de consumo, de producción y de crédito*, París, 1865. Obsérvese sin embargo que H. Destroche (1987) incluye a Waltras en la escuela solidaria.

10. Esto se ilustra muy bien con la alegoría que con frecuencia se cita y con la cual Ch. Gide presenta el pabellón de la economía social en la exposición universal de 1900. Para éste, la economía social es como una catedral: "En esta gran nave incluiría todas las formas de libre asociación dirigidas a la emancipación de la clase obrera por sus propios medios; en uno de los dos laterales, todos los modos de intervención del Estado; en el otro todas las formas de institución de patrocinio [...], y abajo, en la cripta, el infierno social, todo lo relacionado con los más miserables [...] (pauperismo, alcoholismo)" (cita de A. Gueslin, 1987, pág. 5).

mutualidades a las que el Estado llegó a veces a confiar la gestión del seguro de enfermedad, como en Bélgica, y por último la fragmentación del movimiento asociativo en múltiples direcciones, son factores que favorecen un distanciamiento y una pérdida de cohesión de las actividades cooperativas, mutualistas y asociativas¹¹.

En segundo lugar, al nivel de terminología, la expresión "economía social" se emplea con sentidos todavía más amplios y diversos que antes, en concreto tal como dice Ch. Viennet, para designar "campos de estudio socioeconómicos": economía de la salud y de protección social, de la educación y de la formación, del trabajo y del empleo, papel de los sindicatos en la economía, etc. En otras palabras, cuando se lleva a cabo el análisis económico, no ya de la producción, del intercambio mercantil o de los grandes agentes económicos clásicos (las empresas y el Estado) sino más bien de la vida en sociedad, del individuo y de los grupos sociales, a veces se engloban estos temas bajo la denominación general de "economía social" o *social economy* para los anglosajones. Esta expresión es entonces sinónima de análisis económico de lo social¹².

¿Qué conclusiones podemos sacar de todo esto? Es posible que otro término hubiera sido más indicado cuando durante los años 70 en Francia cooperativas, mutualidades y asociaciones quisieron reafirmar su vinculación¹³. Algunos piensan que por ejemplo la expresión "economía asociativa" hubiera sido más apropiada aunque también muy imperfecta. De todos modos, puesto que "economía social" parece imponerse hoy en día, al menos en francés, más vale unirse a esta tendencia. Por el contrario, en las demás lenguas de la Comunidad Europea, ya se ha puesto de manifiesto que con frecuencia se prefieren otros apelativos más relacionados con las especi-

ficidades nacionales, cuando no la simple traducción de la expresión "organizaciones cooperativas, mutualistas y asociativas".

3. La afirmación de un tercer sector

Es a principios de la década de 1970, cuando se produce un acercamiento entre los movimientos cooperativos y mutualistas franceses, que vuelven a descubrir sus rasgos comunes. Algunos años más tarde el movimiento asociativo se unirá a ellos y en 1975 nace un Comité Nacional de Coordinación de las Actividades Mutualistas, Cooperativistas y Asociativistas (CNLAMCA)¹⁴. A partir de 1978, éste plantea en Bruselas un debate europeo sobre economía social. A pesar de las dificultades para encontrar términos con los que todos estén de acuerdo, comienza a esbozarse una toma de conciencia en diversos países¹⁵.

El reconocimiento por parte de los poderes públicos no tarda en llegar, puesto que en 1981 el gobierno francés crea una Delegación Interministerial para la Economía Social (DIES)¹⁶. Esta pasará a depender de una Secretaría de Estado para la Economía Social. Entre los numerosos hechos que han marcado la estructuración del sector, debemos mencionar además la adopción de una Carta de Economía Social en 1980, la creación de una Fundación de Economía Social en 1981 y la de un organismo de financiamiento, el Instituto para el Desarrollo de la Economía Social (IDES) en 1983. Por último, no menos importantes son los instrumentos de animación que ayudan al sector a reflexionar sobre su especificidad, sus dificultades, sus perspectivas, y que

11. En algunos países sin embargo, sobre todo en Italia y en Bélgica, los movimientos cooperativistas quedarán organizados en torno a una base intersectorial.

12. De este modo encontramos clases de economía social en cualquiera de las universidades belgas y se organizan semanas de economía social regularmente en la Universidad Libre de Bruselas. Por otro lado, una asociación científica de economía social creada en Francia en 1979 trata también este concepto tan amplio, muy bien ilustrado además por el contenido de una obra de D. Kessler (1989) titulada *Economía Social* (ed. Economica).

13. H. Destroche (1983) observa que la autoridad de Charles Gide y de su obra ha tenido una influencia considerable en la elección del apelativo "economía social".

14. Este acercamiento tiene lugar también de manera descentralizada gracias a las Agrupaciones Regionales de Cooperativas que se transforman progresivamente para acoger a las mutualidades y a las asociaciones. Actualmente las Agrupaciones Regionales de Cooperativas, de Mutualidades y de Asociaciones (GRCMA) representan puntos de anclaje fundamentales para la economía social (N. de la T. Ver documentos en http://www.ceges.org/docu_acc.php).

15. En Bélgica, por ejemplo, en 1982 el CIRIEC organizó un encuentro franco-belga de las principales organizaciones pertenecientes a la economía social.

16. Hacia fines de 1991 es nuevamente denominada como Delegación para la Innovación Social y la Economía Social.

promueven el conocimiento mutuo y las sinergias entre los diferentes componentes de la economía social. De este modo, la Carta de la Economía Social (semanario), la Revista de Estudios Cooperativos, Mutualistas y Asociativos y la Revista de la Economía Social (trimestral), las Semanas de Economía Social en la Universidad de Mans (anuales), la Asociación para el desarrollo de la Documentación sobre Economía Social (ADDES) y el activo Centro de Jóvenes Dirigentes de la Economía Social (CIDES) forman parte de las herramientas más valiosas para un desarrollo del sector tanto cualitativo como cuantitativo.

Pero en el fondo, ¿por qué razón ha (re)surgido la economía social de esta forma? Sin pretender ofrecer una explicación completa, podemos sin duda destacar ciertas hipótesis anticipadas por varios autores. En primer lugar, es obvio que además del redescubrimiento de caracteres comunes, los objetivos de financiación y de representación ante el Estado son los que han justificado la unión de las fuerzas cooperativas, mutualistas y asociativas. Por otro lado, la idea de economía social también ha permitido formar lazos entre el dinamismo asociativo del siglo pasado y las organizaciones que nacieron de él, por una parte, y las nuevas experiencias económicas y sociales que se multiplican desde hace dos décadas, por otra: nuevas cooperativas, toma de posesión de empresas en quiebra por sus trabajadores, iniciativas económicas llevadas a cabo por las comunidades locales, experiencias de reinsertión social por la vía económica, etc. En definitiva, aquello que podríamos llamar la "nueva economía social". Por último, con la crisis del Estado benefactor y el fracaso del socialismo centralizado surgieron condiciones políticas mucho más favorables al reconocimiento del sector. Durante décadas, la gestión de lo social se había pensado y organizado en el marco de una intervención creciente de los poderes públicos. Un cierto desentendimiento de éstos y la imposibilidad de referirse con credibilidad a los sistemas socialistas existentes, han dejado un vacío ideológico y al mismo tiempo campos de acción donde la economía social, de hecho ya presente desde hace tiempo, ha podido expresar su contribución y ser mejor entendida.

4. Rasgos distintivos de la economía social

Hemos visto que el sector de economía social está hoy en día principalmente constituido por empresas cooperativas, mutualistas y asociativas. Sin embargo nos falta indicar los aspectos comunes de estos diversos componentes que, por encima de objetivos coyunturales, justifican su agrupación en el seno de un mismo sector. En otras palabras, ¿cuáles son los criterios con los que se puede definir la economía social y reconocer que una actividad económica pertenece a este sector?

En Francia, se han propuesto numerosas definiciones de economía social, pero ninguna de ellas es aceptada de manera unánime¹⁷. Algunos llegan a pensar que la diversidad de aspectos de la economía social es tal que ningún enfoque conceptual puede pretender al mismo tiempo abarcar toda la economía social y no incluir más que la economía social. Sin duda no es aconsejable clasificar la economía social dentro de un modelo doctrinal rígido; lo importante es identificar con la mayor claridad posible lo que la distingue fundamentalmente de los demás sectores económicos. Sencillamente depende de su credibilidad.

Los caracteres distintivos que más se mencionan en Francia se refieren en general a los objetivos perseguidos por las empresas de economía social así como a sus formas de organización y de gestión. Se suelen expresar de la siguiente manera: ausencia de fines lucrativos, libertad de adhesión para los miembros, gestión democrática e independencia de los poderes públicos¹⁸. Es obvio que existen muchas otras formulaciones de rasgos que traducen la esencia misma de la economía social, pero ésta recoge los aspectos que aparecen con mayor regularidad.

En Bélgica, el Consejo Valón de Economía Social (CWES) creado en 1989 por el Ejecutivo Regional Valón ha logrado proponer una definición basada en un amplio consenso. Además, ésta fue adopta-

17. Véase por ejemplo sobre este tema A. Pasquier (1984) o P. Devillers y C. Selles (1987).

18. M. Maré y A. Saive (1983) mostraron las estrechas relaciones que existen entre dichos criterios y los principios cooperativos enunciados por los Pioneros de Rochdale y que volvió a formular la Alianza Cooperativa Internacional.

da tal cual a escala nacional por el Consejo Central de Economía y fue además recogida en el "Libro Blanco de la Economía Social en España"¹⁹ presentado al gobierno español en 1991. Esta definición se explicará y comentará en el capítulo dedicado a la economía social belga, pero la mencionamos aquí a título indicativo: "La economía social está compuesta por actividades económicas ejercidas por sociedades, principalmente cooperativas, mutualidades y asociaciones, cuya ética traduce los siguientes principios:

- *finalidad de servicio a los miembros o a la colectividad más que de beneficio*
- *autonomía de gestión*
- *procesos de decisión democrática*
- *primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de beneficios.*

5. Un sector con varias interfases

Para obtener una visión dinámica de la economía social, H. Desroche (1983) sugiere imaginar (Figura 1) interfases de conexión con otros sectores alrededor del núcleo central formado por los principales componentes.

Una primera interfase pone en contacto la economía social con el sector público mediante la empresa cooperativa, mutualista o asociativa concertada con servicios públicos, con la condición de que este concierto permita una autonomía de gestión. En este sentido podemos referirnos a una parte del sector hospitalario, concretamente a los centros dirigidos por asociaciones privadas en el marco de normas y criterios presupuestarios asignados por los poderes públicos.

Existe otra interfase, próxima a la anterior, entre la economía social y el sector municipal o colectivo si la gestión de ciertas actividades municipales se lleva a cabo en cooperación con una asociación local o una comunidad de barrio.

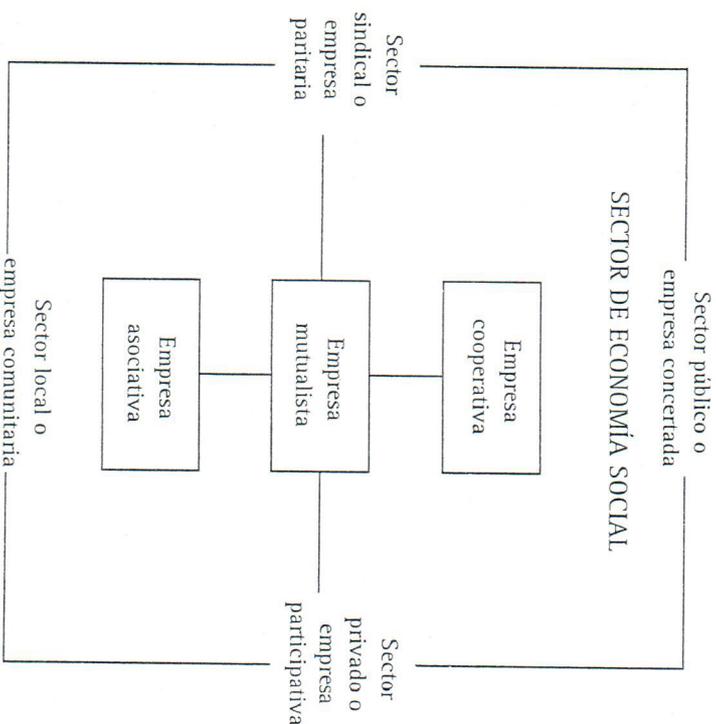
La tercera interfase se establece entre la economía social y el sector privado tradicional. Cuando la empresa privada concierta una participación de los trabajadores en la propiedad, en la gestión y en los resultados, puede aproximarse a una empresa cooperativa si esta gestión participativa es bastante acusada.

H. Desroche considera por último una interfase o conexión con el sector sindical en la medida en que las empresas pueden, como en Alemania, ser gestionadas al mismo tiempo por los sindicatos, o incluso creadas y gestionadas sólo por ellos como en Israel.

Podríamos también incluir aquí ciertas iniciativas sindicales en materia de formación o de turismo social.

Dicha representación de "geometría variable" de la economía social tiene la ventaja de permitir adaptaciones en función de las evoluciones socioeconómicas y de la diversidad de las realidades regionales o nacionales. En este sentido, nos parece que constituye un instrumento privilegiado para un estudio internacional de este sector.

Figura 1. Interfases del sector de economía social.



19. Informe realizado por la Sección Española del CIRIEC bajo la dirección de J. Barea Tejero y J. L. Monzón Campos (1991).

6. La economía social frente al sector privado tradicional

¿Cuáles han sido los aportes específicos de la economía social a las economías occidentales?, ¿qué cualidades intrínsecas pueden aportar a las funciones que asume? Pero por otra parte, ¿cuáles son los problemas que plantea o que resuelve no tan bien como las otras formas de organización económica? Vamos a esbozar algunas respuestas a estas cuestiones comparando en primer lugar los diversos elementos de la economía social con las empresas privadas tradicionales.

6.1. Las cooperativas

Debido a las condiciones generales de su actividad y cualquiera que sea su dimensión, las cooperativas representan la parte más cercana de la economía social al sector privado clásico. Veamos primero el caso de cooperativas pequeñas o medianas. Su contribución al desarrollo económico y social es en primer lugar la de las pequeñas y medianas empresas en general: aprovechamiento de los recursos locales, creación de empleo relativamente importante ligado a procesos de producción más bien intensivos en mano de obra, recomposición de un tejido económico rasgado por las grandes reestructuraciones industriales, etc. Del mismo modo, se suelen observar en las cooperativas las cualidades y los puntos débiles de la pequeña y mediana empresa: agilidad, rapidez y capacidad de adaptación, pero también dificultades para superar ciertos desafíos técnicos o comerciales que exigen grandes capitales o una dimensión interna-cional.

Más allá de los rasgos comunes al conjunto de pequeñas y medianas empresas, podemos identificar cierto potencial intrínseco del componente cooperativo de la economía social. En primer lugar, las cooperativas están, debido a sus normas particulares, en muy buena situación para constituir laboratorios de innovación social y de distribución del poder. Concretamente, las cooperativas de trabajadores tienen en general un grado de participación que no se observa en las demás empresas. Efectivamente, la participación del personal en la propiedad, en la gestión y en los resultados no sólo conlleva ventajas. La mayoría de los estudios indican sin embargo que dicha par-

ticipación suele tener efectos positivos sobre los rendimientos de estas cooperativas y que explica, al menos en parte, una mayor productividad observada regularmente en diversos sectores de actividad²⁰.

En este sentido, las cooperativas muestran una vía original que concilia la eficacia económica y una cierta democracia en la empresa.

Por otro lado, las cooperativas de trabajadores pueden encontrar serios problemas de financiación. En efecto, el trabajador que invierte su ahorro en su empresa no puede diversificar el riesgo asociado a esta inversión como lo hace el capitalista que reparte sus haberes entre diversas sociedades. Además no acepta asumir más que un nivel de riesgo limitado que, según la teoría económica, es incompatible con la eficacia²¹. Sin embargo, la experiencia demuestra que se pueden imaginar soluciones para atenuar en gran medida ese problema.

Estudieemos ahora el caso de cooperativas de mayor tamaño. Se trata generalmente de cooperativas de usuarios²² pertenecientes sobre todo a los sectores de crédito y de seguros, de la agricultura, de la distribución alimenticia o farmacéutica, o también al sector de la vivienda social. Cuando el gran público las identifica claramente como cooperativas, es porque dan la imagen de cooperación. En concreto, se basan en el hecho de que la misma no está destinada a tener una pequeña dimensión y menos todavía a la marginalidad. Incluso a veces, como sucede con las Cajas Populares Desjardins en Quebec, su importancia es tal que pueden representar parte de la identidad regional o nacional.

El papel de estas cooperativas es en primer lugar el de las grandes empresas en general: realización de economías de escala, contribución a la estructuración de una economía regional o nacional, movi-

20. Hemos resumido en otro trabajo el debate sobre los efectos económicos de la participación de los trabajadores, así como los resultados de los estudios empíricos que comparan los resultados de las cooperativas de trabajadores con los de otras empresas (Defourny, 1990).

21. Véase por ejemplo J. Drèze (1976) o (1988) para una exposición no formalizada.

22. Existen también, pero son menos frecuentes, cooperativas de trabajadores que emplean varios miles de personas, especialmente en la región de Mondragón en España, en Italia y en Francia.

lización de medios que permitan superar los desafíos a escala internacional, etc. Además, con frecuencia, la presión de la competencia obliga a estas cooperativas a alinearse a todos los efectos con las prácticas de las demás empresas del sector. De este modo su potencial de innovación social se encuentra considerablemente limitado. ¿Quiere esto decir que su contribución al desarrollo económico y social ya no tiene nada de específicamente cooperativo? No necesariamente, puesto que su identidad cooperativa puede expresarse todavía en la forma con la que promueven su objetivo social y el servicio a sus miembros. A veces, es incluso la colectividad en su conjunto la que se beneficia directa o indirectamente de la presencia de las cooperativas: por ejemplo cuando su práctica de la bonificación anual o su apoyo a los anticipos consumeristas²³ empuja a las empresas rivales a adoptar los mismos comportamientos, cuando parte de sus excedentes se destinan a obras sociales, o cuando desarrollan múltiples actividades relacionadas con la producción agrícola y contribuyen de esta forma a mantener una agricultura familiar.

Por último, en un contexto de estrategias industriales y financieras donde la primacía del capital subordina al rendimiento de éstas todas las decisiones fundamentales, incluyendo las que se refieren al cese o a la deslocalización de actividades que sin embargo son viables, las cooperativas manifiestan una voluntad de limitar las prerrogativas del capital y su remuneración, a pesar de que las contingencias financieras suponen también una gran presión para ellas.

Este estatuto menos favorable que se le ofrece al capital constituye al mismo tiempo la fuente de las principales dificultades o limitaciones con las que se encuentran las cooperativas. Poco atractivas para los capitales de riesgo, estas últimas deben conformarse con fondos propios reducidos cuando no han acumulado reservas. Esta vulnerabilidad explica su ausencia casi total en los sectores muy capitalizados. Puede igualmente impedir o hacer problemática la adaptación de las cooperativas a profundas mutaciones tecnológicas. Sin embargo, hoy en día los grandes grupos cooperativos suelen superar estas limitaciones organizándose en *holdings* capaces de

movilizar capitales exteriores y recurriendo a las técnicas más modernas de la ingeniería financiera.

6.2. Las empresas mutualistas

Cuando se encarga de gestionar el seguro obligatorio, la actividad mutualista debe ser evaluada por oposición a un sistema integramente dirigido por los poderes públicos, como es el caso por ejemplo del Reino Unido. De esto nos ocuparemos en el siguiente apartado. Si comparamos con el sector privado, se trata más bien de considerar el seguro de enfermedad complementario y el resto de servicios de este tipo contra riesgos que puedan afectar a los bienes. En lo que a esto se refiere, las mutualidades y las mutuas de seguros se distinguen de las compañías de seguros tradicionales en varios aspectos.

Ante todo, sus gastos de administración son sensiblemente inferiores, lo que les permite aplicar tarifas menos elevadas. Esta ventaja se debe principalmente a la ausencia de intermediarios en la gestión administrativa y, en general, a los bajos costes de comercialización. En definitiva la eficacia de las mutuas procede históricamente de su capacidad de producción en masa: mientras los agentes de seguros proponían contratos individualizados, las mutuas ofrecían los mismos contratos a todos los miembros de grupos caracterizados por una cierta homogeneidad y una solidaridad profesional.

Antiguamente, la oferta de productos menos diferenciados de las mutualidades tuvo también como efecto el que interviniese más la solidaridad financiera entre los asegurados: las personas con riesgo reducido cotizaban lo mismo que las personas con alto riesgo, mientras las compañías de seguros proponían pólizas y primas que variaban según la importancia del riesgo que cubrían. Esta especificidad se observa todavía en ciertos casos hoy en día, pero hay que reconocer que encierra el germen de intenciones perversas: para las personas con menores riesgos puede resultar interesante suscribir contratos individualizados con las compañías de seguros, lo que conduce a que se concentren los mayores riesgos en las mutualidades.

Podemos observar también políticas más familiares en las mutualidades así como un recurso menos frecuente a medidas de exclusión. Por último, los excedentes mutualistas no dan lugar a ninguna

23. Anticipos de retorno cooperativo, que en las cooperativas de trabajo son pagados para originar un ingreso constante que permite subvenir a las necesidades fundamentales del socio cooperativo.

apropiación individual. Estos pasan a formar parte de una reserva o son reinvertidos en las actividades.

Los rasgos distintivos de las mutualidades tienden generalmente a debilitarse en ciertas circunstancias, especialmente en los sectores del mercado de los seguros donde la competencia es más intensa. Esto ocurre sobre todo en las mutuas que se ocupan de asegurar daños (de los bienes), mientras que las mutuas de protección social que trabajan con seguros a personas suelen considerarla todavía como una misión de servicio público. En definitiva, aunque la condición de miembro que se le ofrece al asegurado tiene su significación, hay que reconocer que, en general, no conlleva una participación efectiva de los afiliados.

6.3. Las asociaciones

Las asociaciones que cumplen los criterios de la economía social operan tanto junto a sociedades comerciales (por ejemplo la gestión de casas de reposo o pabellones deportivos) como en los sectores donde tan solo encuentran la iniciativa pública (por ejemplo en actividades bibliotecarias o en el alojamiento de disminuidos físicos). Pueden estar constituidas por personas físicas o por personas jurídicas, como por ejemplo las mutualidades en el terreno médico-social.

La literatura económica, principalmente anglosajona, sobre las *nonprofit organizations* (NPO u organizaciones no lucrativas) ha llevado a cabo recientemente una amplia reflexión sobre las peculiaridades de estas últimas y sobre las razones que explican la producción de ciertos bienes y servicios por las NPO como complemento o incluso en el lugar de empresas con fines lucrativos²⁴. En primer lugar y tal como lo sugiere el sentido común, las asociaciones se responsabilizan sobre todo de actividades que responden a demandas que no pueden expresarse en términos monetarios (por ejemplo una demanda de alfabetización) o que no ofrecen una rentabilidad suficiente para atraer a empresas orientadas hacia el beneficio (por

ejemplo el teatro amateur). La teoría de las NPO muestra además que éstas son especialmente adecuadas para actividades en las que existe una asimetría de información entre productores por una parte y compradores y/o usuarios por otra, en cuanto a las condiciones de compra y de consumo o en lo que a naturaleza del producto se refiere. De este modo, por ejemplo los benefactores de obras de caridad serían los compradores de los servicios que hacen prestar en beneficio de otras personas. Pero al no ser ellos mismos los consumidores, no tienen toda la información necesaria para controlar la cantidad y la calidad del producto. Por esta razón, sólo confiarán en el productor si éste no tiene fines lucrativos, porque saben que una empresa que persiguiese un beneficio máximo aprovecharía su situación de inferioridad. Podemos seguir el mismo razonamiento para situaciones en las que los compradores consumen ellos mismos los bienes y los servicios, pero no pueden evaluar el impacto marginal de su participación financiera sobre la calidad y la cantidad del producto. Esto suele ocurrir con los miembros de asociaciones con relación a diversos servicios que les son ofrecidos y que son financiados principalmente por sus cotizaciones. Debemos destacar también que según ciertos autores, la presencia de "costes de transacción" entre productores y consumidores o entre consumidores puede igualmente justificar e incluso imponer el recurso a organizaciones sin fines lucrativos.

Hay que indicar por último que numerosas asociaciones están dirigidas al interés colectivo y no solamente al interés de sus miembros. Por lo tanto, como para una parte de las actividades mutualistas, hay que evaluar también el aporte específico de la economía social en comparación con una producción pública de los mismos bienes y servicios.

7. La economía social, complemento de la intervención de los poderes públicos

Veamos pues ahora cuáles son los aportes y las limitaciones de la economía social con relación al sector público y de manera más general al conjunto de intervenciones económicas de los poderes públicos partiendo de las tres funciones económicas clásicas del Estado (producción, redistribución y regulación). E. Archambault (1986) muestra que la actuación de los poderes públicos y la de la economía

24. Podemos referirnos concretamente a los trabajos de H. Hansmann (1980 y 1987).

social se revelan más que nunca como complementarias, tanto por los terrenos de los que se ocupan como por las poblaciones a las que se dirigen.

7.1. La función de producción

En primer lugar, la economía social participa ampliamente en la producción de servicios de utilidad colectiva, sobre todo a través de las asociaciones y las mutualidades en el seno de los sectores sanitario, social, cultural, etc. Con relación a la producción de un mismo servicio por los poderes públicos, la producción de la economía social presenta varias ventajas. De este modo los promotores de proyectos hacen alarde en general del sentido de la iniciativa y de la voluntad de alcanzar una meta, lo que representa la fuerza de las actividades privadas. El enraizamiento en el medio local engendra una sensibilidad a las necesidades nuevas y se acerca a los marginales, a menudo excluidos por una gestión de tipo administrativo. La rapidez de intervención aumenta la eficacia de la economía social, mientras que las reglas de contabilidad pública con frecuencia imponen rigideces y plazos perjudiciales. La utilización de mano de obra menos rígida y más barata así como la capacidad de movilizar trabajo voluntario que permita reducir los costos de producción de manera sustancial. Por último, al menos una parte de la economía social consigue "producir de otra forma", en unidades de menor tamaño, instaurando relaciones personales entre productores y usuarios, implicando a los asalariados en el proyecto de organización, etc.

Junto a estas virtudes indiscutibles, la producción de la economía social incluye también, según E. Archambault, riesgos que probablemente son bastante diferentes según la escala de actividades. En las pequeñas entidades, existe un riesgo de explotación excesiva de los trabajadores y de atentado contra el derecho al trabajo y el derecho sindical. La actividad puede ser muy limitada si los fondos propios, la capacidad del préstamo o los otros aportes financieros son débiles. A veces, sufren la incompetencia o negligencia de gerentes no profesionales. En cuanto a las grandes organizaciones, se encuentran sobre todo amenazadas por los efectos perjudiciales de un exceso de burocracia, especialmente cuando éstas gestionan equipos pesados. Por último, hay que admitir que existe un riesgo de despilfarro de

fondos públicos o privados en todo el sector de economía social si el uso de éstos no está suficientemente controlado.

Estos riesgos son sin duda los más sobresalientes cuando la economía social se encuentra monopolizada o casi monopolizada. Por esta razón, más vale promover relaciones complementarias, negociables por vía contractual, con la intervención de los poderes públicos.

7.2. La función de redistribución

La economía social está también asociada a la función redistribuidora del Estado. De nuevo, esto concierne principalmente a las mutualidades y a las asociaciones llamadas humanitarias, caritativas o de beneficencia. Pero todas las asociaciones prestatarias practican, de una u otra forma, la redistribución cuando sus servicios son ofrecidos gratuitamente o a un precio inferior al del coste de producción, o también cuando las tarifas varían en función de los ingresos de los usuarios. En definitiva, el voluntariado representa también una forma de redistribución *in natura* cuya importancia suele ser subestimada.

De nuevo según E. Archambault, la intervención redistributiva de la economía social ofrece las siguientes ventajas en comparación con la redistribución pública: limita las situaciones de asistencia ayudando a los individuos a responsabilizarse de sí mismos; por su función informativa que recurre cada vez más a instrumentos mediáticos muy avanzados, moviliza nuevos recursos financieros y humanos sobre todo destinados a una solidaridad próxima, es decir cuando los beneficiarios son conocidos y visibles; integra las diferentes políticas sociales dirigidas a una misma persona o a un mismo grupo de individuos; consigue por último paliar en plazos muy breves situaciones de miseria extrema.

La redistribución de la economía social presenta sin embargo limitaciones evidentes. Favoreciendo la solidaridad próxima, puede efectivamente reforzar las desigualdades y desembocar en un cierto corporativismo. Fundamentalmente queda destinada a una función complementaria frente a un sistema de deducciones obligatorias, ya que una redistribución fundamentalmente voluntaria engendraría una protección social con varias velocidades.

7.3. La función de regulación

En cuanto a la función de regulación de los poderes públicos, el papel complementario de las organizaciones de economía social aparece sobre todo desde la crisis económica. Éste se manifiesta especialmente a la hora de aplicar políticas de empleo. Así, la renovación de cooperativas de trabajadores, el desarrollo de cooperativas de solidaridad (en Italia) y las empresas llamadas intermediarias (en Francia) o de aprendizaje profesional (en Bélgica) así como la reinserción al trabajo de desocupados por las asociaciones en el marco de diversos programas públicos, expresan bien la participación de la economía social en la defensa del empleo, la creación de nuevos puestos de trabajo así como en la readaptación de jóvenes necesitados o de desempleados estructurales. Las estructuras de apoyo al servicio de la economía social contribuyen también al desarrollo del empleo gracias a sus actividades de ayuda para la creación de empresas.

En contrapartida, es importante resaltar que gran parte de los puestos de trabajo creados en las asociaciones y, en menor medida, en el seno de nuevas cooperativas tienen un carácter enormemente atípico: baja remuneración, contratos de duración limitada, trabajo a tiempo parcial, etc. En esto, la economía social contribuye sin duda a desdibujar cada vez más las fronteras entre inactividad, paro y empleo, cualquiera sea la apreciación que se haga sobre esta evolución.

La función reguladora de la economía social puede analizarse también con una perspectiva más general. Según C. Vienney (1986), equivaldría a un procedimiento post keynesiano de salida de una crisis: "el uso de organizaciones de tipo cooperativo para intentar que ciertos agentes reorganicen con sus propios recursos actividades que han sido perturbadas por el modo de producción capitalista, permitiría al Estado comprometerse prioritariamente en otras grandes operaciones de reestructuración industrial". Más allá de un contexto de crisis, algunos ven incluso en el auge de la economía social la expresión de nuevos compromisos sociales. Tal como lo explica concretamente B. Lévesque (1989), el Estado por su parte está dispuesto a apoyar a las empresas de economía social debido a que, para ciertas actividades, utilizan recursos que éste no sabría movilizar de otro modo y porque ve una garantía en sus reglas de funcionamiento; en particular la ayuda eventualmente otorgada no puede ser acaparada

por unos cuantos individuos. Por otro lado, en contraposición a la transferencia de responsabilidades, los grupos dirigentes de estas empresas de algún modo negocian con el Estado la reconquista de un cierto poder sobre estas actividades. Para concluir el examen de estos cuatro principios, señalemos a la manera de numerosos documentos de la Unión Europea que las especificidades de la economía social se ubican por un lado en el ámbito de las finalidades de las actividades y por otra parte en lo relativo a los modos de organización y de gestión de estas actividades. En esto se encuentran de manera neta las líneas de fuerza que se expresan en Francia desde la década de 1970.

Conclusión

Las empresas de la economía social no disponen de ninguna ventaja absoluta sobre las demás formas de organización económica. Pero, en muchos aspectos, tienen ventajas y cualidades a las que no pueden aspirar ni las empresas privadas tradicionales ni la intervención económica de los poderes públicos. En este sentido y debido a la ética que liga a sus componentes, no obstante muy diversos, podemos considerar la economía social como un tercer gran sector cuya contribución es más que original.

Sin embargo, el tercer sector no se concibe ni se afirma de la misma forma en todos los países. En efecto, cubre en todas partes aspectos muy considerables. Pero numerosos factores impiden un estudio estandarizado en el ámbito internacional: diversidad de los marcos jurídicos nacionales, dificultades para encontrar términos equivalentes en las diferentes lenguas, pluralidad de tradiciones asociativas y de contextos sociales, culturales y políticos, etc. El modelo francés de economía social no puede por lo tanto exportarse tal cual. En ciertos países, sobre todo latinos, su implantación es relativamente fácil, pero en otros se enfrenta a una fuerte resistencia. En realidad, su principal mérito radica en proponer una visión estructurada y coherente de una multiplicidad de actividades económicas y socioeconómicas cuya comprensión global siempre ha planteado problemas. Además, a pesar de sus limitaciones, ha resultado ampliamente operacional puesto que ha generado numerosas estructuras de promoción de la economía social y porque ha iniciado el

reconocimiento de ésta por los poderes públicos. No obstante, para que pueda dar sus frutos fuera de un contexto francés o francófono, actualmente el concepto de economía social tiene que dejarse remodelar por culturas y dinámicas propias de cada país. Sin duda sólo en ese caso podrá emerger, en el ámbito internacional, un entendimiento del tercer sector al mismo tiempo preciso en cuanto a su identidad fundamental y flexible en cuanto a sus expresiones según las circunstancias.

Antiguamente, la economía social se manifestó sobre todo en sociedades en transición y particularmente durante las grandes mutaciones del capitalismo. En la actualidad, la integración europea y el desmantelamiento de los sistemas centralizados del Este crean a su vez condiciones que favorecen el que este sector ejerza su doble función, de recuperación y de anticipación. De recuperación porque la economía social suele nacer de reacciones colectivas frente a los problemas que crean las transformaciones del sistema. De anticipación en la medida en que estas reacciones a menudo anuncian nuevas demandas sociales y anticipan respuestas más globales.

Aunque marcada por la internacionalización de las economías, la vocación del tercer sector está inscrita ante todo dentro de una dinámica local o regional. Basada en la asociación de personas, la economía social no atraviesa las fronteras como lo hacen las sociedades de capitales. El ejemplo más sorprendente de esta inserción regional es sin duda el complejo cooperativo de Mondragón en el País Vasco español. Pero a semejanza de las grandes empresas de éste, la economía social debe, en sus formas más expuestas a la competencia extranjera, encontrar los medios de estar presente y de tener un papel en el ámbito internacional. El principal escollo que debe evitar es el de la pérdida de identidad propia hacia la que la empujan generalmente su crecimiento y su éxito. Esto ocurre también cuando los poderes públicos institucionalizan a mayor escala soluciones experimentadas a nivel asociativo.

Pero cuando consiguen conservar su especificidad, las empresas de la economía social tienen un gran mérito al replantear mediante su ética la cuestión de los objetivos de la actividad económica. Sin embargo el hombre moderno percibe cada vez menos estos objetivos, zarandeado por estructuras económicas en perpetuo movimiento y dominadas por capitales cada vez más concentrados. Es obvio que la economía social no posee todas las respuestas a esta cuestión,

pero indica un camino transitable para una economía que esté más al servicio del hombre en su totalidad y de todos los hombres.

Bibliografía

- Archambault, E., "L'économie sociale est-elle associée aux grandes fonctions économiques des pouvoirs publics?", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, N° 18, 1986.
- Boniver, V., Defourny, J., et Richelot, C., "Un aperçu général du secteur de l'économie sociale dans la Communauté Européenne", in *Paradigma de l'industrie communautaire 1991-1992*, Bruxelles, Office des Publications Européennes, 1991.
- Comité Économique et Social des Communautés Européennes, *Les organisations coopératives, mutualistes et associatives dans la Communauté européenne*, Bruxelles, Éditions Delta, 1986.
- Commission des Communautés Européennes, "Les entreprises de l'économie sociale et la réalisation du marché européen sans frontières", Communication de la Commission au Conseil, Bruxelles, 1989.
- Conseil Wallon de l'Économie Sociale, *Rapport à l'Exécutif Régional Wallon sur le secteur de l'économie sociale*, Namur, 1990.
- Defourny, J., (sous la direction de), *L'entreprise coopérative, tradition et renouveau*, Bruxelles, Labor, 1988.
- Defourny, J., *Efficacité économique et démocratie coopérative*, Paris, de Boeck, Bruxelles et Éditions Universitaires, 1990.
- Defourny, J., "L'émergence du secteur d'économie sociale en Wallonie in Les Régions et l'Europe, Rapport de la Commission 3 au IX^e Congrès des économistes Belges de Langue Française", CIFOP, Charleroi. Publicado igualmente en *Coopératives et Développement*, Vol. 23, N° 1, 1991.
- Desroche, H., *Pour un traité d'économie sociale*, Paris, CIEM, 1983.
- Desroche, H., "Frédéric Le Play et les courants d'économie sociale au XIX^e^{ème} siècle", *Revue de l'économie sociale* N° 2, 1984.
- Desroche, H., "Mouvement coopératif et économie sociale en Europe", *Revue de l'économie sociale* N° 11, 1987.
- Devillers, P. et Sehes, C., Identification d'une définition et définition d'une identité, *Revue de l'économie sociale* N° 11, 1987.

- Drèze, J., "Some Theory of Labor-Management and Participation", *Econometrica*, Vol. 44, N° 6, 1976.
- Drèze, J., "L'autogestion et la théorie économique: efficacité, financement et emploi", in *L'entreprise coopérative, tradition et renouveau*, Bruxelles, Labor, 1988.
- Économie sociale. Débat européen*, Actes du pré-colloque de Bruxelles CNIAMCA-CIRIEC, novembre 1978, Paris Éditions CIEM, 1979.
- Gueslin, A., *L'invention de l'économie sociale*, Paris, Economica, 1987.
- Hatzfeld, H., *Du paupérisme à la Sécurité Sociale 1850-1940*, Paris, Armand Colin, 1971.
- Hansmann, H., "The role of Nonprofit Enterprise" in Rose, S., Ackerman (ed.) *The Economics of Nonprofit Institutions: Studies in Structure and Policy*, Oxford University Press, 1980.
- Hansmann, H., "Economics Theories of Nonprofit Organizations" in Fowell, W. (ed.) *The Nonprofit Sector: a Research Handbook*, Yale University Press, 1987.
- James, E. (ed.), *The Nonprofit Sector in International Perspective*, Oxford and New York, Oxford University Press, 1989.
- "La connaissance des associations" Dossier de la *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, N° 12, 1984.
- Lambert, P., *La doctrine coopérative*, 3e éd. augmentée, Bruxelles, Les propagateurs de la coopération, 1964.
- Le Net, M. et Werquin, J., *Le volontariat, aspects sociaux, économiques et politiques en France et dans le monde*, Notes et études documentaires N° 4780, Éd. La Documentation française, 1985
- Lévesque, B., "Introduction" in Lévesque, B., Joyal, A. et Chouinard (dir.) *L'autre économie. Une économie alternative?* Presses de l'Université de Québec, Sillery, 1989.
- Maré, M. et Saive, A., "Économie sociale et renouveau coopératif" Travaux de recherches du CIRIEC, 83/07, Liège, 1983.
- Parodi, M., "Économie sociale et modernité", *Revue de l'économie sociale*, N° 11, 1987.
- Pasquier, A., "L'économie sociale: propositions pour une définition" *Revue de l'économie sociale*, N° 1, 1984.
- Reberioux, M., "Naissance de l'économie sociale" *Revue de l'économie sociale*, N° 1, 1984.
- Viennet, C., "Les activités, les secteurs et les règles des organisations de l'économie sociale", Université de Paris I, 1986.