

INCIDENCIA DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA EN LAS CUENTAS NACIONALES. HACIA UNA IDENTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD Y UN MAPEO DE LA EXPERIENCIA EUROPEA.

Miguel Ángel Alarcón Conde

1. Introducción

De *solidario*, según el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, el término *solidaridad* es la “*Adhesión circunstancial a la causa o a la empresa de otros*”, dejando discusiones filosóficas de cierta profundidad que pudieran ampliar la comprensión y dimensiones del concepto, aunque arrojarían poca luz sobre lo comúnmente admitido por todos. Con todo, conviene introducir una palabra auxiliar, la de ser una adhesión voluntaria, lo que apunta, aunque no necesariamente, hacia una capacidad eminentemente humana, la empatía, ya que buena parte de las acciones de adhesión humanas están plenamente basadas en ésta última: acciones realizadas con la capacidad de ponerse en el lugar de otro.

El inconveniente en todo esto es la dificultad de medir esa adhesión y, por tanto, conocer —tributarios de Lord Kelvin—, en términos aproximados cuanto de esa capacidad o esa “adhesión” tienen las sociedades. El hecho de poder convertir en números ciertas variables, o expresar en número las mismas, sirve para la contrastación y el cotejo de hipótesis en el método científico. De manera que la discusión sobre la medición, siquiera estimativa de lo solidario de ciertos emprendimientos o, más extensamente, porqué no, de ciertos

paradigmas de producción y consumo, además de una descripción justificada —la necesidad—, de ciertos intentos de su medida en el Viejo Continente, son los temas genéricos de las siguientes líneas.

Independientemente de las experiencias puntuales sobre emprendimientos solidarios por todo el mundo, especialmente en América Latina, la economía social y solidaria (EES en lo sucesivo) es tan desconocida como interesante. Desconocida, tanto en términos genéricos, como geográficos y como de impacto económico. Sobre tales iniciativas solidarias, apunta el título del libro que enmarca este capítulo, tras los dos puntos, *Retos y aprendizajes de una gestión diferenciada*. Por tanto, es oportuno, por la importancia del propósito en cursiva, hacer un ejercicio de reflexión sobre lo que eso supone en el marco de la competencia sobre los recursos (genéricamente no sólo implica a los financieros) justificada en su finalidad última de solidaridad, a la vez que se necesita también una reflexión sobre el concepto de ESS, toda vez que los siguientes párrafos se plantean *qué es y porqué tratar* las cuestiones acerca de la medición de la economía social (y solidaria).

Así pues, no se tratará convencionalmente la controversia en el concepto de economía social y de ESS, principalmente por ser materias de conocimiento tratadas desde lo alternativo al pensamiento ortodoxo, sino que el texto incluye ciertos apuntes sobre, quizá, cuestiones que ayudan a agrupar los factores o elementos que hacen de la ESS un cuerpo diferenciado dentro de la *economía social*, lo cual es un concepto más amplio. También se proponen principios alternativos que caracterizan a la economía social —por sí ya alternativa—, a sus componentes y la razón de ser de la misma, en consecuencia de los intentos de cuantificación en Europa.

El capítulo se estructura de la siguiente manera. Primero se realiza una primera aproximación a la justificación de este capítulo en el libro y se apuntan los elementos que caracterizan un concepto de economía social en sentido amplio. Después, se combinan elementos del anterior concepto, para tratar cierta controversia con un concepto, aún en fragua, de ESS.

Seguidamente, se presentan algunos principios de incidencia de los conceptos anteriores, *a priori*, en intentos de comparaciones internacionales de esos conjuntos. A continuación, se realiza un breve mapeo sobre la experiencia de medición de la economía social en Europa. Finalmente se hace una recapitulación donde se presentan las razones de apoyo y avance de los intentos bien de cuantificación, bien de realización de directorios de organizaciones componentes de la ESS, al estilo de posibles manuales agregados de sostenibilidad solidaria (como de agregación de las auditorías internas de sostenibilidad integral).

2. Una delimitación conceptual del marco de la Economía Social y Solidaria: el Tercer Sector o Economía Social y su interés conceptual y de medición.

Se propone aquí que la justificación de tratar un concepto de economía social en un escrito sobre ESS es que se trata, *a priori*, del marco de análisis en el que se incluiría el segundo término. El primer término no es sólo más amplio al incluir el segundo, sino que, en estas líneas, se justifica, además, una definición en el sentido más abarcador, con el objetivo de hacer de ella una definición extensible y de aplicación al mayor número de sociedades posibles ya que, de la misma, sería posible hacer intersección de los elementos comunes que caracterizan a las entidades componentes de la misma, atacando la falta de concreción en un término generalmente aceptado por todos.

Este término, a la vez, ayudaría a dar el carácter de *núcleo de la economía social* a la ESS en ciertas sociedades, y lo dan siempre en función de sus tradiciones, preferencias sociales, y del pensamiento económico y político dominante. Entiéndase *núcleo* como parte del conjunto que es considerada de relevancia más destacada en función de los anteriores aspectos. Por ejemplo, la ESS bien puede ser considerada el núcleo de la Economía social en Brasil y buena parte de Latinoamérica, el Tercer Sector de Acción Social en España, las Entidades de la Filantropía en Estados Unidos, el Cooperativismo en Canadá o Suecia, entidades del Altruismo Externo

en buena parte de países africanos, entre otros.

El interés reciente —y creciente— (García Delgado, 2009-Capítulo 2; Chaves, 1998; Monzón, 2006) por la Economía Social (indistintamente Tercer Sector, como se justifica más adelante) se ha manifestado en estos últimos años en una mayor atención académica y también en numerosas conmemoraciones y convocatorias, en muchos casos de carácter internacional, y particularizadas en la ESS. Así, el próximo 2012 ha sido elegido por la ONU como Año Internacional de las Cooperativas. El Centro Internacional de Formación de la OIT en Turín junto con el Comité Económico y Social Europeo (CESE), realizaron en otoño de 2010 la primera edición de la *Academia Interregional sobre Economía Social y Solidaria*, así como el papel del CIRIEC-Internacional en la difusión y promoción de estudio de la economía social a nivel internacional, como es conocido.

En el contexto europeo, 2011 es el Año Europeo del Voluntariado. Y 2010 fue el Año Europeo de Lucha contra la Pobreza y la Exclusión Social, año en el que, en mayo, se celebró en Toledo (España), bajo la Presidencia española de la Unión Europea, la Conferencia Europea de Economía Social, bajo el título *“Una forma diferente de hacer empresa: retos y oportunidades en un mundo globalizado”*.

En este país, el proyecto de Ley de Economía Social es aprobado por unanimidad por la Comisión de Trabajo e Inmigración del Congreso de los Diputados el 21 de diciembre de 2010 y se ha de señalar, cuando se complete su proceso legislativo, un reimpulso para este también llamado —en un sentido amplio— Tercer Sector.

Aunque todos los países europeos tienen legislación sobre ciertos componentes de la economía social, especialmente del segmento cooperativo-mutualista, en mayor o menor medida y en mayor o menor desarrollo, así como políticas públicas y sociales relacionadas con sus componentes, España es el único país de la UE con una Ley integral sobre este segmento de la socioeconomía, si bien existe un amplio reconocimiento político en Polonia (Pacto Económico Social de 2007), Francia (Comité Nacional de Coordinación de las

Actividades de Mutualidades, Cooperativas y Asociaciones, desde 1975 y las Cámaras Regionales de Economía Social) y el sobresaliente interés académico de Bélgica (Universidad de Lieja). Los demás casos son generalmente segmentados, incluyendo los países nórdicos, donde existe una fuerte relación entre economía social y desarrollo local (Coompanions); así como implicaciones políticas puntuales como el caso de Luxemburgo con un ministro concreto encargado de la ESS, desde 2009.

No puede obviarse en este punto una primera y brevísima referencia a qué se considera bajo este concepto, por cuanto su conceptualización constituye la base de su medición y, por tanto, de su conocimiento, y así, la Economía Social, de acuerdo con el criterio más abarcador, que no hace más que recoger el propuesto por Social Economy Europe¹, a escala europea, desde hace ya más de una década, sugerido por el CIRIEC —incluso es el citado en el proyecto de Ley español— como el conjunto formado por Asociaciones, Fundaciones, Cooperativas (junto a Sociedades Laborales, en el caso español, donde el trabajador es socio capitalista), Mutualidades y Entidades Singulares (Cáritas, Cruz Roja y ONCE, en el caso español, entidades que por su singularidad, merecen considerarse fuera de las bien definidas anteriores)².

Téngase en cuenta, por otro lado, que no existen las mismas formas legales de emprendimiento social en todos los países (ni europeos ni del mundo), y que estas controversias suelen estar teñidas, además, de un componente ideológico que dificulta alcanzar puntos de consenso. Lo que sí queda clara es la importancia esencial de un mejor conocimiento cuantitativo de las “patas” que sustentan a la Economía Social o Tercer Sector, casi con independencia de lo que cada uno decida integrar en el conjunto.

Es éste, por lo demás, el criterio conceptual que se ha seguido, por ejemplo, en los dos estudios del sector promovi-

1. Organismo que sustituye a la *Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones* (CEP-CMAF), creada en noviembre del 2000, y que proponía, ya en su propio nombre, una concepción amplia del sector.

2. Es habitual incluir en Europa Empresas de Inclusión socio-laboral, de diversa nomenclatura según países. Por ejemplo, en España los Centros Especiales de Empleo y Empresas de Inserción, cuya forma jurídica, no obstante, se ajusta a la de alguna de las cuatro primeras categorías enunciadas.

dos en España por la Fundación ONCE en estos últimos años —FONCE-2001 y FONCE-2005³—, ambiciosos proyectos de vocación abarcadora y eminentemente cuantitativa, con la intención de medir sus principales magnitudes macroeconómicas, incluidos el empleo remunerado y voluntario y elaborar unas Cuentas Satélite del sector, tanto del conjunto como de sus principales componentes institucionales. Pues bien, de esos caracteres y hasta la fecha, sólo se conoce esta experiencia en Europa, sin olvidar ejercicios que recogen partes del mismo, especialmente al SECTOR NO LUCRATIVO en no más de media docena de países del continente, ni notables avances en la recopilación europea de directorios nacionales de entidades e intentos de elevación de su empleo y voluntariado, sus caracteres cualitativos, pero de manera heterogénea éstos, y carentes de una continuidad en el tiempo —elementos que aseguran contraste, cotejo y conocimiento, en definitiva, una vez posible la medición continuada—.

Con todo, se propone un concepto alternativo amplio de Economía Social —o Tercer Sector, indistintamente, en lo sucesivo—, para facilitar la comparación (internacional o regional), no sujeto tan estrictamente a los caracteres diferenciales que separan a los componentes de la misma —o mismo— de la tradicional empresa societaria (Barea y Monzón, 2002, y Monzón, 2006)⁴. Los principios propuestos que cumplen las entidades de la Economía Social serían:

- Se enmarcan en un concepto de *perspectiva económica institucional* (no racional individualista-neoliberal que, a veces, confunde mercado y sector privado), y sostiene que el Tercer Sector proviene eminentemente de la iniciativa privada o de la sociedad civil, admitiendo que los beneficiarios finales, en algunos casos, así como las actividades desarrolladas en su beneficio sean similares: atención a un necesitado social o en

3 Plasmados, entre otros textos, en J. L. García Delgado (dir.) (2005): *Las cuentas de la Economía Social. El Tercer Sector en España 2001*, FONCE y Thomson-Civitas, Madrid; y J.L. García Delgado (dir.) (2009): *Las cuentas de la Economía Social. Magnitudes y Financiación 2005*, FONCE y Thomson-Civitas, Madrid.

4 Primacía de las personas y del objeto social sobre el capital (a excepción de las fundaciones, todas son empresas de personas); Adhesión voluntaria y abierta y control democrático por sus miembros desde la base; Conjunción de los intereses de los miembros, usuarios y/o del interés general; Defensa y aplicación del principio de solidaridad y de responsabilidad; Autonomía de gestión e independencia de los poderes públicos; Aplicación de los excedentes al objeto social mediante su reinversión o distribución según los deseos de sus miembros para la creación de empleo, de actividades de nuevas empresas, retorno sobre los capitales invertidos, servicio a los miembros, actividades socioculturales, etc.

exclusión socio-laboral,... (una fundación pública es Sector Público, por ejemplo).

- Se rigen por el principio de *no prioridad en el ánimo de lucro capitalista tradicional (personal)*. Eso no quiere decir que iniciativas sociales no sean rentables, ni que no exista ánimo de lucro. El excedente es común (cooperativismo-mutualista) o social (filantropía y altruismo con el trabajo del voluntariado).
- Son *alternativa complementaria a la acción tradicional capitalista*, no sustitutiva. En la naturaleza humana está tanto la empatía (capacidad de ponerse en el lugar de otro: cooperativismo, mutualismo, filantropía, altruismo, economía social) como la simpatía (que puede incluir el egoísmo, y no necesariamente refleja la intención de comprender al otro, sino agradarle, economía tradicional societaria). Ciertas actividades caritativas necesitan de un excedente que no tiene porqué rechazarse si su origen es "societario-capitalista". Es más, hacen el papel de compensadores ante polarización en la renta y riqueza. También ciertos avances en la investigación necesitan de recursos, patentes, teniendo finalidades tradicionales lucrativas. El problema es el déficit de trasvase de recursos, de redistribución de recursos, no siendo el problema la obtención de los mismos. La economía social mitiga los efectos negativos en la distribución de renta, riqueza y recursos de una actividad capitalista pura, al menos subyace de sus principios.
- Se caracterizan porque se fundamentan en la *empatía social, como capacidad su factor humano*, del que se sirven de input, para emitir *transferencias sociales en especie*⁵ (*TSE, en lo sucesivo*), las cuales aumentan la corriente de bienes y servicios *consumidos* por los Hogares por encima del *gasto en ese consumo*. Aunque es una rúbrica de cuentas nacionales, adquirida por los Hogares y emitida por Administraciones Públicas e Instituciones Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares (ISFLSH), se extiende aquí a todo el Tercer Sector o Economía Social. Valores íntimamente relacionados

5. Según el Sistema de Cuentas Nacionales 1993 de la ONU, consisten en bienes y servicios no de mercado individuales transferidos del gobierno (incluidos los fondos de seguridad social) y de las ISFLSH, tanto obtenidos de la compra en el mercado o se han son producción no de mercado por unidades del gobierno o de las ISFLSH; los elementos se incluyen: (a) las prestaciones de seguridad social, (b) otras prestaciones de seguridad social en especie, (c) prestaciones de asistencia social en especie, y (d) las transferencias de bienes y servicios no de mercado individuales. (<http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/sna1993.asp>)

con la empatía se materializan jurídicamente: altruismo-asociaciones, filantropía-fundaciones, colaboración en beneficio común-cooperativas, mutualismo-mutualidades de previsión social, etc... Nótese que la empresa tradicional societaria puede tener, en la llamada Responsabilidad Social Corporativa, la representación de tales valores, pero no son su prioridad por encima del lucro personal capitalista, pues no tendría sentido constituirse como tal figura. La decisión inicial de su constitución da sentido a estas entidades a priori –pues su finalidad puede ser simpática y no empática, sea como marketing corporativo, las ventajas fiscales, o la intención de ser una tapadera delictiva, entre otras–. Entidades de raíz común empática, que hacen emerger una prioridad en los valores citados, todos ellos, basados en la capacidad de ponerse en lugar de otro; al menos en el oferente de bienes y, sobre todo, servicios, del segmento No Lucrativo, y en los usuarios, partícipes o socios, en el caso del segmento Lucrativo.

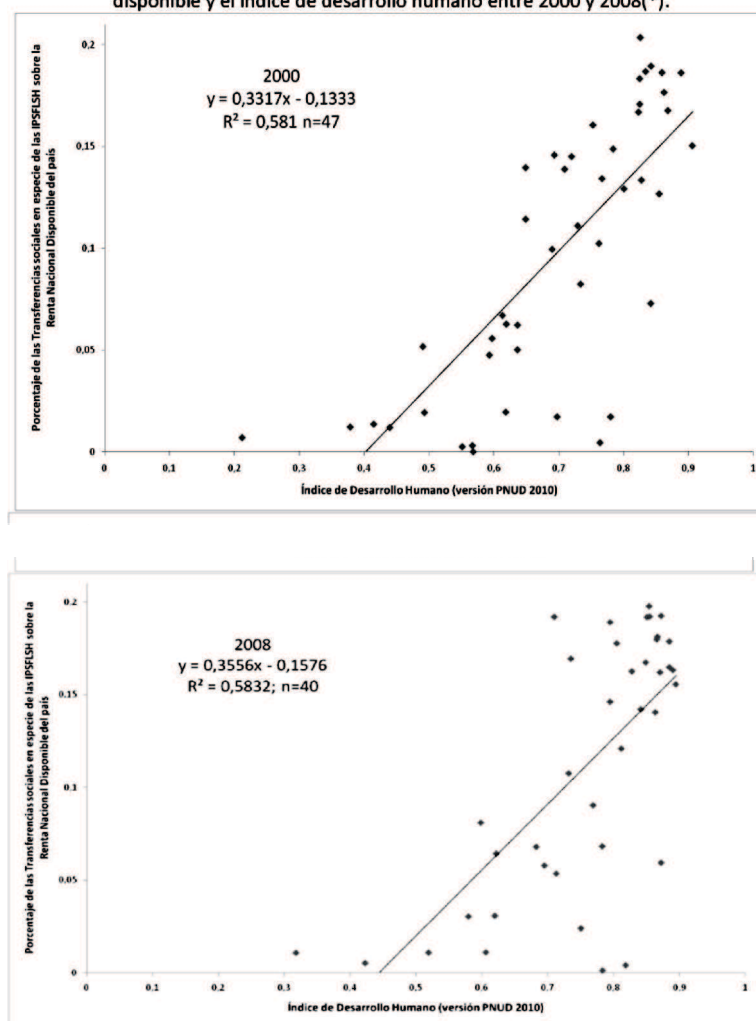
De otro lado, esas TSE no son posibles si no constituyeran un Excedente Social de Explotación, es decir, un considerable “ahorro social”. Estas TSE son más inmediatas de asimilar en el segmento No Lucrativo de la economía social; por ejemplo, en la donación de tiempo de los voluntarios, y que proporcionan un mayor Valor Añadido Bruto, al ofrecerse un mayor número de servicios, sin remuneración de ese trabajo voluntario; la donación en especie (sangre, órganos,...).

Pero son igualmente razonables en el segmento Lucrativo de la economía social, como los diferenciales de precio de mercado sobre los “precios cooperativos”, sobre todo para los cooperativistas: tipos de interés ventajosos en cooperativas de crédito, precios de vivienda en cooperativas de vivienda, costes de conciliación del capital y el trabajo en cooperativas de trabajo asociado, acceso a precios más bajos por reducción de márgenes de intermediarios en cooperativas de consumo, reducción de diferenciales de salario para mantener empleo, etc.

La consecuencia de todo esto es que no todas las TSE son visibles por cuentas nacionales ni, por tanto, la medida de su carácter social y/o solidario. Y, aunque puede resultar lógico asociar positivamente las mismas con el grado de desarrollo cuantitativo o con el desarrollo humano, a partir de

cierto mínimo, la comparación podría quedar sesgada si hay países que investigan sobre esto y ofrecen a la luz sus TSE invisibles (Gráficos 1).

Gráfico 1. Relación entre Transferencias sociales en especie sobre la renta nacional disponible y el índice de desarrollo humano entre 2000 y 2008(*).



Fuente: www.data.un.org (*) Para los países con datos disponibles.

También, respecto a la empatía, cabe notar el tratamiento de la *informalidad* pues, estrictamente, no debería incluirse dentro de la Economía Social, al carecer de empatía social la mayoría de tales actividades. Sin embargo, en ciertas sociedades, es la única alternativa para la subsistencia, caso en el que la informalidad debe incluirse en la Economía Social (y Solidaria, por tanto, en la comprensión que esa opacidad compensaría algo que no tiene precio, como la vida humana).

- Las entidades del Tercer Sector se caracterizan por la no prioridad en el ánimo de lucro capitalista (es una cuestión ordinal de preferencias, no cardinal), la empatía social y la actividad productiva en el mercado y no mercado, que acelera la competencia en compatibilidad con la sostenibilidad social (integradora de empleo, su mantenimiento). Lo anterior les hace que actúen en el problema económico de asignación de recursos por el sistema de contribuciones y no tanto por el de precios, que se manifiesta en la emisión de transferencias en especie, tanto por las entidades que pertenecen al sector lucrativo como no lucrativo del mismo.
- En consecuencia de los anteriores principios, el papel de las entidades del Tercer Sector (incluso las que pertenecen al segmento cooperativo-mutualista), en el mecanismo de asignación de recursos, se juega en el sistema de contribuciones, y no de precios como pregonaba la ortodoxia de los últimos treinta años; no necesariamente siendo el más eficiente, pero preferible socialmente. Y esto último, la razón de su existencia por el interés general, en vez de por el particular del mercado.

La intención de esta propuesta es evitar los condicionantes que evitan avanzar en la medición de la economía social y, por tanto, la solidaria. Se enumeran tres de ellos:

1. Prejuicios sobre el concepto y sus componentes. Se trata de uno de los factores que limita la mayor información y estudio de la Economía Social o Tercer Sector en sentido amplio, así como de la ESS:

- Pensamiento económico y político dominante, que puede acercar a la pseudociencia.
- Aspectos sobre la informalidad, por ejemplo, de carácter visible en Latinoamérica. Generan una dificultad añadida. Es considerada en muchos países como parte de la Economía Social (y Solidaria) sin tener porqué, aunque adquiere pleno sentido cuando constituye un elemento de subsistencia familiar (pertenecería a la ESS). No es lo mismo la informalidad asociada a lo anterior, que la economía sumergida asociada a la delincuencia, que carece de la solidaridad fiscal, al dejar de aportar recursos financieros a un Sector Público que sea proveedor de bienes y servicios preferentes. Por ejemplo, la informalidad, estimada en Brasil entre un 40 y un 50 por 100 de la economía, según se trate de entidades o empleo, siendo hace una década de casi el 60 por 100, también es parte considerable de la ESS⁶. Mientras en Europa la Economía Social o Tercer Sector es eminentemente formal, necesariamente registrada para ser “beneficiaria” de ayudas públicas, los emprendimientos solidarios brasileños mantienen casi un 37 por 100 de llamados Grupos Informales, según la SENAES, Secretaría Nacional de Economía Solidaria⁷, independientemente de su tipo de organización expresa (cooperativa, asociación, etc...).
- Consideración como “alternativa al capitalismo”, pues convertir a este sector en un sustitutivo tendría consecuencias impredecibles, mientras que coexistiendo queda garantizada su existencia como competidor ético en la economía, además de que buena parte de la solidaridad necesariamente requiere recursos que no se obtienen por generación espontánea.
- Hipocresía o falsedad en la constitución de las entidades que componen la Economía Social (fiscalidad, blanqueo, búsqueda exclusiva de subvenciones...),

6 Investigaciones elaboradas por el IPEA <http://www.ipeadata.gov.br> sobre la Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios del IBGE <http://www.ibge.gov.br/home/>
 7 http://www.mte.gov.br/ecosolidaria/secretaria_nacional.asp

- Sostenibilidad económica de las entidades. Si no fuera a veces por el paternalismo público, estas entidades no serían “eficientes”, social y ambientalmente.
2. Si bien no hay una prioridad en el ánimo de lucro en las entidades componentes de la Economía Social (en términos de persistencia, claro, pues es imprescindible que las entidades sean sostenibles), tampoco hay rentabilidad, ni económica ni académica, en su estudio. Existen contradicciones entre el discurso político y las políticas públicas factibles. El político, por costes (no sociales), evita ofrecer información de los componentes, destacando ideales bien entendidos por todos (“lo social”, “la tendencia a la igualdad que supone”, “la solidaridad”, “justicia”, “participación”,...), y evita así beneficios sociales de su mayor conocimiento. El asunto se agrava conforme el país tiene un nivel de desarrollo menor. El último ejemplo se materializa en la reciente “Declaración de Mar del Plata” de los países iberoamericanos, que elude mencionar la relevancia de la Economía Social y Solidaria en la educación (<http://www.oibescoop.org/noticia.php?id=408>). En otros casos, se montan observatorios nacionales, regionales o supranacionales con mínima producción primaria de estadísticas, duplicando o recopilando estadística ya existente, y no utilizando los recursos de manera adecuada. La extensión de métodos homogéneos de estimación de indicadores, y de recopilación, consecuencia de una previa discusión entre los países que acepten avanzar y se impliquen, es una cuestión que se está dilatóndose demasiado en el tiempo, cuando es una realidad cada vez mas estudiada, con investigadores con ánimos de trabajar en ese avance, toda vez que el sistema económico vigente tiene resultados alejados de una tácita preferencia social por el bien común.
 1. La importancia del significativo, así como considerar un significado unificado. Se hace imprescindible tratar el concepto amplio de Economía Social para establecer el marco de análisis, para tratar núcleos de la misma (subconjuntos). En efecto, una parte considerable del pensamiento

económico y social brasileño señala que cierto segmento de cooperativas de Brasil no debería considerarse Economía Social. Así como considera que, de las que se considerarían Economía Social, no todas pertenecería a la ESS. Se puede imaginar la reacción de la Alianza Cooperativa Internacional o los defensores a ultranza de este tipo de organizaciones productoras en Europa.

A las primeras, la historia reciente las denomina “*cooper-gatos*”, son cooperativas refugiadas en una figura jurídica que parece impregnada de valores sociales, a su juicio fraudulentas, y deben su nombre a un tal “Gato”, un capataz de grandes extensiones que mantenía sus explotaciones en régimen de economía sumergida ente la miseria permanente del campo brasileño. Efectivamente, no es la misma imagen europea o canadiense del mundo cooperativo. Básicamente son, hasta su intervención por la legislación laboral, estructuras pre-capitalistas, explotadoras de los trabajadores, aunque no todas. Una buena parte de las cooperativas brasileñas, sobre todo del segmento agrario y agroindustrial, en torno al 45 por 100 del total se aglutinan en la Organización de Cooperativas Brasileñas (OCB)⁸, y son consideradas como parte del segmento reaccionario del tejido de gran empresa brasileño (la magnitud del seguro médico privado, casi un monopolio, está en manos de una cooperativa), frente a la preferencia social de las cooperativas solidarias de UNISOL⁹. Una cooperativa se considera emprendimiento solidario si el número de socio es igual o menor al número de trabajadores o si se considera dentro del empleo verde, o si se considera en la cooperativa informal de subsistencia. Hay cooperativas, por tanto, que pertenecen a distinta preferencia/simpatía social, en función de qué país.

El *porqué medir la Economía Social (y Solidaria)*, su necesidad, tiene otra respuesta en la existencia de las transferencias sociales en especie pues, como se dijo, redundan en un mayor consumo final individual por encima del gasto final de los hogares, aumentando el conjunto de bienes y servicios producidos (y consumidos finalmente) por la economía a lo

8 http://www.ocb.org.br/site/brasil_cooperativo/index.asp)

9 <http://www.unisolbrasil.org.br/inicio.wt>

largo de un periodo de tiempo, menos los consumos intermedios; elevando, *ceteris paribus*, el indicador cuantitativo de desarrollo relativo, el PIB per cápita.

De modo que, además de ser reflajadas en el indicador cuantitativo de desarrollo por excelencia, añaden un valor adicional social, empático, pues, a su vez, se lubrica la maquinaria del desarrollo económico más integral, el desarrollo humano.

A la vez que se escriben estas líneas, se trabaja ¹⁰—por el que escribe— en la introducción de indicadores de peso relativo de la Economía Social o Tercer Sector, del voluntariado, o de sus transferencias sociales en especie sobre los ya clásicos (y transformados) Índices de Desarrollo Humano del Programa de Naciones Unidas sobre Desarrollo (<http://hdr.undp.org/es/informes/>), factibles desde hace 20 años gracias a Mahbub ul Haq, sobre las idea de capacidad real de las economías del Nobel Amartya Sen, en aras de conseguir un desarrollo económico más inclusivo, integrador y empático, más humano, por tanto. No debería prescindirse del papel de la Economía Social, pese a su pobre rentabilidad académica y económica —aunque sí política—, como no se prescinde de los indicadores de educación y de esperanza de vida, entre otros, que apuestan por comparaciones, en el tiempo y en el espacio, de un bienestar diferente al material, cargado de los contrastes de desigualdad socioeconómica.

Se pasa a concretar ahora sobre la economía social y solidaria (ESS). Pues bien, la misma se refiere a organizaciones y empresas basadas en principios de solidaridad y participación y que producen bienes y servicios mientras persiguen objetivos económicos y sociales (L.P.Morais y otros, 2010b). Son los circuitos cortos de producción y consumo (L.P. Moraes, 2010a) la más concreta manifestación de ESS, así como iniciativas de empleos verdes, los relacionados con la conservación del medio ambiente. El Trabajo Decente, al modo que lo acuña la OIT, en algunos casos no es correspon-

10 Concepto propuesto por la OIT en 1999 (J. Somavia, 1999, <http://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc87/rep-i.htm>), para establecer las características que debe reunir una relación laboral para considerar que cumple los estándares laborales internacionales, de manera que el trabajo se realice en condiciones de libertad, igualdad, seguridad y dignidad humana.¹ Por debajo de esos estándares debe considerarse que se han violado los derechos humanos del trabajador afectado y que no existe trabajo libre, propiamente dicho.

dido, pues la ESS busca la subsistencia familiar, en un entorno donde derechos laborales, representación y voz, pasan a un segundo plano.

¿Hay correspondencia de los principios mencionados sobre la Economía Social para la ESS?. Plenamente, sólo que, concreta en una prioridad conjunta más, que otros componentes de la Economía Social no cumplirían: la prioridad en sus manifestaciones sobre actividad productiva (o de consumo) de tipo “verde” —conservadora del medio—, siendo integrales en el término sostenibilidad (económica, social y medioambiental), en la inclusión sociolaboral de colectivos en riesgo de exclusión o en la consecuente con la subsistencia familiar. Un principio conjunto más, un estrechamiento del círculo. Por ejemplo, la cooperativa: “asociación autónoma de personas unidas voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común a través de una empresa de propiedad conjunta, y de gestión democrática” (suscrita por la Alianza Cooperativa Internacional 1995 y por la OIT 2002, en la Recomendación 193 sobre la promoción de las cooperativas), es cooperativa sea formal o informal, esté legalmente registrada o no, pero si cumple los principios anteriores y este último, pertenecería a la ESS.

No se dice nada nuevo si las entidades de la Economía Social (y Solidaria) combinan objetivos, pero para comprender esto en el marco propuesto, combinan el grado de intensidad de los principios que se proponen en el epígrafe. Claramente existe una prioridad en el no ánimo de lucro mayor en la asociación y en la fundación, a la vez que es más intensa la TSE a la economía, “ceteris paribus”, que las que emitirían las cooperativas, por la existencia de voluntariado y donaciones gracias a que el altruismo, su razón de ser.

Por tanto, se propone que las entidades o experiencias que pertenecen a la ESS no solamente son entidades sin ánimo de lucro que tienen una prioridad en la colaboración por encima que en la competencia. Hay un número importante de experiencias tanto en la producción como en el consumo que se categorizar como solidarias teniendo ánimo de lucro y contribuyendo a la competencia, si bien sí que existe una

prioridad solidaria por encima del ánimo de lucro y del propio desarrollo de la competencia, es decir son compatibles competencia, estrategias de colaboración y cooperación.

Un caso especial, en auge, sobre la ESS son las Finanzas sociales, solidarias, la banca ética. Se trata de intermediarios financieros que ofrecen la transparencia de gestión en el empleo de los recursos captados en iniciativas de tipo Social y Solidario (verdes, inclusión, iniciativas que se trasladan a la subsistencia familiar de los prestatarios. De manera que una entidades que concede microcréditos no tiene porqué pertenecer a la ESS. Según INAISE (Asociación Internacional de Inversores en Economía Social), una (de tantas) red internacional de organizaciones destinadas a la financiación de proyectos sociales y ambientales, fundada en España, en 1989, 3 de cada 4 entidades dedicadas a las finanzas solidarias, pertenecen a Europa, sobre todo de Alemania, Bélgica, Reino Unido, y España (<http://www.inaise.org>). No se considera, según los principios anteriores, a los fondos de capital a LP sobre entidades de la ESS, como ESS, pues desvirtúan la filosofía solidaria. El sistema financiero ha conseguido un nivel de desregulación paradójicamente unido a una falta de competencia. De ahí que se desconfíe en estas líneas de iniciativas no sostenidas en términos reales que, temporalmente, pueden atender a finalidades solidarias, pero que podrían provocar su falta de atención en un futuro.

3. Un intento comparativo internacional sobre la Economía Social.

La búsqueda de un máximo común divisor.

Se realizó, fruto de la docencia en un Curso Virtual en el Centro Bolivariano de Estudios Multidisciplinares sobre la controversia en la cuantificación de la Economía Social (www.cebem.org) un ejercicio sobre hasta qué punto es factible, no sólo una medida nacional de la Economía Social, su peso específico, sino hasta qué punto sería posible, actualmente una comparación internacional fuera de proyectos de investigación financiados, basados en trabajo de campo. Se seleccionaron los países de interés de los alumnos, pues eran de Argentina, Bolivia, Brasil, Canadá,

Ecuador, España, Guatemala y Perú. Se pasa a exponer la relativa dificultad del proceso, más que en la indagación, en el hecho de que se pueda llegar a buen puerto en una comparativa internacional de indicadores de la Economía Social (y Solidaria).

Del grupo, si bien Canadá y España disponen de cuentas satélites del segmento no lucrativo, es decir, intentos de integración de ese sector institucional en la CUENTAS NACIONALES (y, así, llegar a unas macromagnitudes económicamente significativas, empleo, peso en el PIB, etc), su origen es público (para Canadá, el sistema estadístico nacional) y privado (para España, el patrocinio de la Fundación ONCE), respectivamente. Incluso en el caso de España se extiende al segmento LUCRATIVO DE LA ECONOMÍA SOCIAL (Cooperativas, Mutuales, Sociedades Laborales). La consideración del sector S.15- Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares, en el Manual de Cuentas Nacionales de la ONU-1993, está disponible en los institutos de estadística nacional de Brasil, Canadá, España, Guatemala, y Perú (en una contabilidad nacional piloto para el 2006), los demás países tratados carecen de la clasificación institucional suficiente (que incluya al sector institucional S.15) para la sucesión de cuentas según el manual citado, que hubiera sido otro punto común, esta vez importantísimo porque directamente afecta a rúbricas de cuentas relacionadas con la magnitud estrella: el PIB, aunque sólo fuera para una aproximación a lo No Lucrativo. Pero la definición de IPSFLSH, según Cuentas Nacionales (según el Manual de 1993 de la ONU), no coincide con el Sector No Lucrativo de la Economía Social comúnmente admitido.

Visto que no había para todos los países información sobre magnitudes en valor “económicamente significativas”, se trató empezar, como comúnmente se dice “por el principio”: ¿cuántas entidades son, y cuánto su empleo y trabajo, tanto en las entidades que componen el segmento no lucrativo como el lucrativo de la Economía Social?, además del interés propio de las donaciones de tiempo y especie que supone el voluntariado, signo característico del segmento no lucrativo.

Por otra parte, si bien el criterio genérico para enumerar los componentes del conjunto considera a Asociaciones (y ONGs) y Fundaciones, en lo No Lucrativo, y Cooperativas y Mutualidades, en lo Lucrativo, se unen a las anteriores entidades y caracteres propios de cada sociedad: informalidad (generalizada en Latinoamérica y prácticamente admitida como parte de la Economía Social, aunque no estoy de acuerdo), Comunas (países andinos), Sociedades Laborales (España), empresas recuperadas (Argentina, Brasil), entre otras.

El Cuadro 1 ofrece el máximo común divisor, es decir, aquello que, como máximo, es posible como elemento comparativo (y con disponibilidad de fuentes de información) para los países de interés. Todo ello, conscientes de que en algunos países hay un conocimiento mayor de indicadores, de variables; de manera que no se consideran indicadores que no son posibles de obtener para todos los países implicados. Por ello, por una parte, todo ha quedado menos pretencioso, toda vez que mucha de la controversia se centra la limitación que tiene el intento de destacar cuánto pesa la Economía Social o Tercer Sector en el PIB, como si esta “frivolidad” redujera valores constitutivos de las entidades componentes o la sustancia del concepto.

Así, no podía ser de otra manera, ante falta de criterios e instituciones comunes que produjeran u organizaran los indicadores económicos, sea en estadística oficial o no (producida por entidades privadas), este epígrafe propone llegar a una primera aproximación de las DENSIDADES de las entidades componentes de la Economía Social o Tercer Sector en sentido amplio, su empleo y voluntariado, en los países mencionados anteriormente, y ofrecer una primera aproximación a las relaciones (estadísticas) entre los indicadores comunes a los que se ha llegado.

Se incluye en el Cuadro 1 también la informalidad, que se estima por la OIT sobre las Encuestas sobre Hogares en varios informes, representándose sobre la Población Activa o sobre el Empleo. De esta manera, es posible una elevación directa del empleo “informal” a priori. Esas tasas de informalidad también se utilizarán para corregir al alza no solo el número de entidades componentes de la ES en cada país,

sino su empleo. Por otra parte, el Banco Mundial y la OCDE también tienen estimaciones sobre la economía sumergida (término despectivo que incluye evasión fiscal y/o actividad delictiva sobre la informalidad) en conjuntos de países.

En cuanto a los criterios que se siguen para la contabilización, al no existir de manera generalizada registros, ni un fácil acceso a los mismos en la mayoría de los países considerados, para la recopilación de los números, de asociaciones, fundaciones, cooperativas, mutualidades y otras, y de su empleo y posible voluntariado, se siguen ordinalmente: 1) Encuestas elaboradas por institutos de estadística nacional o de ministerios sobre las mismas, 2) Informaciones de agrupaciones de entidades y 3) Registros (el cotejo sería contradictorio con la consideración de la informalidad). Por ejemplo, en Bolivia, mientras hay registradas 410 entidades no lucrativas en 2005, asociaciones en su mayoría, la plataformas de entidades de la sociedad civil y ONGs las estiman en unas 1600.

En términos nacionales, la Economía Social en sentido amplio, para los países implicados en el cuadro 1, da unos recorridos en las densidades de entidades, empleo generado y voluntariado que median entre el 1 por 100 y el tercio del total de entidades, entre el 0,5 y el 11 por 100 del empleo total de las economías, y entre el 0,1 y el 20 por 100 de voluntarios sobre la población total. Tanta dispersión sigue ciertos patrones de relación con el desarrollo relativo, que se cotejan en el Cuadro 2. Así, se destacan una serie de relaciones estadísticamente significativas, a través del coeficiente de correlación de Pearson¹¹, en la acotación temporal 2005-2006, los países considerados, e indicadores comunes disponibles.

11 El coeficiente de correlación de Pearson es un índice que mide la relación lineal entre dos variables aleatorias cuantitativas. varía en el intervalo $[-1, +1]$:

- Si $r = 1$, existe una correlación positiva perfecta. El índice indica una dependencia total entre las dos variables denominada *relación directa*: cuando una de ellas aumenta, la otra también lo hace en proporción constante.
- Si $0 < r < 1$, existe una correlación positiva.
- Si $r = 0$, no existe relación lineal. Pero esto no necesariamente implica que las variables son independientes: pueden existir todavía relaciones no lineales entre las dos variables.
- Si $-1 < r < 0$, existe una correlación negativa.
- Si $r = -1$, existe una correlación negativa perfecta. El índice indica una dependencia total entre las dos variables llamada *relación inversa*: cuando una de ellas aumenta, la otra disminuye en proporción constante.

Las entidades no lucrativas tienen una relación directa (positiva) con la cantidad de otras entidades de la Economía Social (y el total), el empleo propio y ajeno, y la población, así como con el mayor nivel de desarrollo (humano, IDH), teniendo una relación inversa con la tasa informalidad (a mayor empleo informal sobre el total, menor número de entidades no lucrativas, y viceversa). En cuanto a las entidades lucrativas, mantiene relaciones inversas con el desarrollo del país y la informalidad.

El número de Otras entidades de la Economía Social se relaciona directamente con el de entidades formales de la economía social, especialmente las no lucrativas, su empleo, con el grado de informalidad, el total de entidades nacionales, el empleo total y la población. Llama, por tanto, esa dualidad en las relaciones directas (formal-informal).

Tanto el conjunto de entidades formales de la Economía Social, como su empleo generado, se relaciona directamente (positiva) con el voluntariado, el número total de entidades nacional y su empleo, la población, y con la clasificación en el desarrollo humano (a mejores posiciones, mayor conjunto de la Economía Social formal) apareciendo una relación inversa con la informalidad.

La tasa de informalidad, aunque no es un indicador directo de la Economía Social, amplía su perspectiva y realidad nacionales particulares, de manera que tiene una relación positiva con Otras entidades de la Economía Social, el voluntariado, el empleo nacional y la población (lógicamente por lo cuantitativo).

El voluntariado, de manera indiscutible mantiene una función de la población total, pero también directa con el total de empleo y entidades nacionales, además de con el número de entidades no lucrativas y formales del Tercer Sector, lógicamente.

No es significativa la relación entre el número de entidades de la Economía Social en sentido amplio, incluyendo la informalidad y el nivel de desarrollo cuantitativo (PIB per cápita en \$ PPA) o la desigualdad. Son independientes.

Son llamativas, aunque también lógicas, entre otras, las relaciones positivas y fuertes entre la densidad relativa de enti-

dades formales de la Economía Social sobre el total de entidades nacionales y el peso del voluntariado sobre la población; entre el peso de empleo formal en la economía social sobre el total del empleo y la renta per cápita, la mejor clasificación en desarrollo humano, e inversa con la informalidad y la desigualdad; relación inversa entre el peso del voluntariado sobre la población y la desigualdad, el peso de las entidades de la economía social sobre el total de entidades (de alguna manera, la existencia de economía social “expulsa” trabajo voluntario sobre la población, cuanto mayor peso relativo tiene).

Finalmente, el peso del sector no lucrativo sobre la Economía Social tiene una relación positiva con la mayor renta per cápita del país, la mejor clasificación en el desarrollo humano, y las mayores densidades de empleo, tanto incluidos el equivalente del voluntariado e informal, o no, sobre el total del empleo total nacional (incluidos equivalente del voluntariado e informal, o no); e inversa cuanto mayor es la informalidad y la desigualdad en la distribución de la renta.

Concluyendo, el desarrollo de la Economía Social, representando casos encomiables en países menos desarrollados, tiene una manifiesta relación con el mayor desarrollo relativo de los países, y con la contribución a una economía nacional más transparente y con menores niveles de desigualdad en la distribución de la renta. La causalidad es la que no es concluyente, pero sí los valores que sustentan a sus componentes, diferentes de los emprendimientos tradicionales societarios (capitalistas). Estas entidades, sin ser sustitutivas, pueden competir y son complementarias a las actividades de aquéllas, y emprenden en lo social respondiendo competitivamente, incluyendo socio- económico y laboralmente, o actuando sobre las consecuencias de la actuación de la empresa societaria, atenuándolas y corrigiéndolas. No se confunda la existencia de la Economía Social como panacea o solución a los fallos personales del hombre en su actuación en el sistema de mercado, pues mucho de este mercado es inexistente debido al capital monopolista (oligopolios) y la falta de competencia real en los mercados, muchos de ellos no regulados, ni supervisados, de los que depende la prosperidad de una economía nacional.

Cuadro 1. Magnitudes estimativas e indicadores relativos generales de la Economía Social o Tercer Sector en sentido amplio en los países de interés 2005-2006.

	Argentina	Bolivia	Brasil	Canadá	Ecuador	España	Guatemala	Perú	Grupo
Entidades Sector No Lucrativo de la Economía Social	65.479	1.642	338.165	171.140	22.294	141.245	502	152	740.603
Entidades Sector Lucrativo de la Economía Social (cooperativismo)	9.800	5.050	16.707	5.687	5.466	26.146	650	806	70.312
Otras entidades (Comunas, Informales, Soc Laborales...)	2.883	9	263.449	-	20.000	20.657	-	5.000	311.998
Entidades Formales de la Economía Social	75.279	6.692	354.872	176.827	27.760	167.391	1.152	958	810.914
Empleo Formal de la Economía Social	586.000	93.721	2.670.000	1.833.300	30.000	1.036.925	29.600	60.500	6.340.046
Empleo Informal	3.184.088	4.003.200	9.480.000	2.579.666	2.293.853	1.400.000	3.104.928	5.461.930	31.507.665
Número Total Entidades (Banco Mundial) ⁽¹⁾ , Institutos Nac. de Estadística-Ministerios con competencia para la realización de Registros o Directorio	1.400.000	24.500	15.900.000	6.516.747	8.263	4.170.043	1.177.533	4.590.000	33.787.085
Empleo Total (Institutos Nacionales de Estadística de los países)	5.789.250	4.500.000	41.700.000	16.327.000	3.961.750	17.186.300	5.390.500	8.455.000	103.309.800
PIBpc\$PPA (Naciones Unidas, estimaciones de Banco Mundial) ⁽²⁾	9.339	7.395	12.150	38.276	7.067	30.855	4.122	4.462	14.208
Clasificación Índice de Desarrollo Humano (Naciones Unidas)	73	77	46	8	63	20	95	116	

Unidas) ⁽²⁾	Argentina	Bolivia	Brasil	Canadá	Ecuador	España	Guatemala	Perú	Grupo
Población (Institutos Nacionales de Estadística de los países)	39,12	9,34	188,46	32,58	13,18	43,75	13,05	27,88	367,36
Informalidad (OIT, FMI, OCDE; BM) ⁽³⁾	0,55	0,89	0,23	0,16	0,58	0,08	0,58	0,65	0,44
Índice de Gini (Naciones Unidas) ⁽²⁾	49,40	58,20	56,40	32,60	53,70	34,70	53,70	50,80	48,69
Entidades de la Economía Social o Tercer Sector+INFORMAL	78.162	6.701	618.321	176.827	47.760	188.048	1.152	5.958	1.122.912
% Entidades de la Economía Social Formal sobre el Total de Entidades (A)	34,8%	21,1%	6,2%	7,2%	32,7%	7,6%	0,7%	0,9%	7,4%
%(A)+informal	36,1%	21,2%	10,8%	7,2%	56,2%	8,5%	0,7%	5,4%	10,3%
%e Empleo de la Economía Social Formal sobre el Total del Empleo (B)	10,1%	2,1%	6,4%	11,2%	0,8%	6,0%	0,5%	0,7%	6,1%
%(B)+informal	15,7%	3,9%	7,9%	13,0%	1,2%	6,5%	0,9%	1,2%	8,0%
%VOLUNTARIADO/POBLACIÓN	3,6%	0,3%	8,4%	20,0%	0,1%	9,5%	9,0%	16,5%	9,2%
%Trabajo (Empleo + Empleo equivalente del voluntariado, EEV) de la Economía Social Formal sobre el Total (que incluye el EEV)(C)	11,7%	2,1%	8,9%	13,8%	0,8%	7,6%	2,0%	4,2%	8,3%
%(C)+informal	17,3%	4,0%	10,3%	15,6%	1,2%	8,1%	2,3%	4,7%	10,1%
Entidades No Lucrativas sobre total de entidades de la Economía Social	83,8%	24,5%	54,7%	96,8%	46,7%	75,1%	43,6%	2,6%	66,0%

Fuentes: <http://datos.bancomundial.org/indicador/IC.BUS.TOTL>, <http://hdr.undp.org/es/informes/>, http://rru.worldbank.org/Documents/PapersLinks/informal_economy.pdf, <http://www.imi.org/external/pubs/ht/issues/issues30/es/issue30s.pdf>, <http://www.ilo.org/public/spanish/support/lib/resource/subject/informal.htm>, http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/32242/LC12838_P.pdf, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=AEO_BASIC_INDICATORS

Cuadro 2. Correlación de Pearson para los indicadores de la Economía Social del Cuadro 1, 2005-2006.

N=8, Correlación de Pearson	Entidades	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
Entidades del SL de la Economía Social 2	SNL																					
Otras entidades de la ES 3	0,63																					
Entidades Formales de la ES 4	,837	0,422	,82																			
Empleo Formal de la ES 5	,999	0,671	9																			
Empleo Informal 6	,983	0,544	,75	,97																		
Voluntariado 7	0,563	0,02	,85	0,5	0,5																	
Total Entidades de la Economía Nacional 8	,919	0,415	,88	,90	,90	,78																
Total Empleo de la Economía Nacional 9	,985	0,598	,87	,98	,96	0,6	,94															
PIB per cápita en \$ PPA 10	,961	0,57	,91	,95	,92	,71	,97	,98														
Clasificación IDH 11	0,487	0,509	0,0	0,5	0,5	0,3	0,2	0,4	0,3													
Población 12	-0,656	-0,648	0,2	0,6	0,6	0,6	0,3	0,5	0,4	0,90												
Informalidad sobre empleo 13	,899	0,496	,97	,89	,83	,82	,93	,91	,95	0,0	0,2											
Índice de Gini 14	-0,760	-0,697	0,3	,77	,76	0,0	0,6	,72	0,6	,80	0,4											
	-0,24	-0,408	0,3	-	-	0,5	-	-	-	-	,71	0,1	,74									

[illegible]

4. Mapeo de la experiencia europea sobre la medición de la Economía Social (y Solidaria)

El problema del mapeo de las experiencias europeas en la cuantificación de la Economía Social (y Solidaria) radica en su inexistencia en términos homogéneos. No todos los países y no para todos los componentes de la misma, se unen, en el caso de la ESS, a su bajo “peso” en empleo, voluntariado, producción agregada, independientemente de su incalculable valor social y solidario. No todo el voluntariado se emplea en esos menesteres (eminentemente emprendimientos), ni tampoco toda la Acción Social, es plenamente Solidaria (como se expone en el epígrafe 1). Por tanto, es posible, aunque difícilmente cuantificable, debido a la falta de registros directorios y estadísticas, entre otras fuentes, realizar intentos o ejercicios de economía aplicada alrededor de estas rúbricas de cuentas nacionales emitidas por las entidades de la economía social (y solidaria).

Las transferencias sociales en especie emitidas por las entidades de la economía social (y solidaria) suponen un incremento del producto total, del valor añadido bruto generado, en definitiva, un incremento del valor de los nuevos bienes y servicios generados por una economía a lo largo de un año (descontando los consumos intermedios). En este sentido, tales transferencias, no sólo demuestran la importancia cuantitativa del aporte de la economía social (y solidaria), ya que es su quehacer diario solidario y su origen jurídico, las clasifica como entidades diferentes al emprendimiento tradicional societario. Debido a su prioridad en términos de empatía social, por encima de competencia lucro individual.

Podría resumirse que lo social de los dos grandes segmentos que conforman el Tercer Sector, el lucrativo (*grosso modo*, Cooperativas —y Sociedades Laborales—, Mutualidades) y el no lucrativo (Asociaciones, Fundaciones y Entidades Singulares), estriba en el tronco común que les une, sobre el principio de la aportación del trabajo —input básico de todas estas entidades— o del capital también importante en el mundo cooperativo— con un ánimo total o parcialmente

altruista y, en todo caso, sin que el reparto de las ganancias de sus actividades se corresponda con las respectivas aportaciones patrimoniales o de trabajo. Aquí —por resumirlo: en la idea solidaria— estaría la diferencia fundamental de este tipo de emprendimiento con respecto al comúnmente considerado como tradicional “capitalista”. Nótese que la tradicional empresa societaria puede tener, en la llamada Responsabilidad Social Corporativa, la representación de esos valores solidarios, pero no son su prioridad por encima del lucro personal capitalista, no considerándose la misma como parte de la Economía Social, ni como parte de la ESS, independientemente de los resultados solidarios logrados, pues sería una forma de *mercado de la solidaridad*, en la búsqueda de un intercambio, cuando en su más profunda esencia el solidario no busca la devolución por su acción empática.

La consecuencia práctica de lo anterior, en términos de las Cuentas Nacionales, es que las entidades del Tercer Sector son emisoras de transferencias sociales en especie, ya sea, dentro del segmento no lucrativo, por el trabajo voluntario o por donaciones en especie (de sangre, por ejemplo, en el caso paradigmático de la Cruz Roja), ya sea, dentro del lucrativo, por diferenciales de tipos de interés, en las Cooperativas de crédito, o de precio de una vivienda, en las de este tipo, o, entre otros, por el diferencial de prima o coste, en la previsión social mutualista. Las transferencias sociales en especie redundan en un mayor consumo final individual —por encima del gasto final de los hogares—, elevando así el conjunto de bienes y servicios producidos (y consumidos finalmente) por la economía a lo largo de un periodo de tiempo, descontados los consumos intermedios. Tales transferencias, por si hiciera falta recordarlo aquí, añaden un valor añadido social y son parte de un desarrollo económico más integral, el desarrollo humano.

Dejando las cuentas de sector institucional de Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares (IPSFLSH) en los sistemas de cuentas nacionales que siguen el Manual del Sistema de Cuentas Nacionales 1993 de la ONU (<http://unstats.un.org/unsd/sna1993/toctop.asp>), podrían

describirse las experiencias de cuantificación de la Economía Social en *recopilatorios* y *estimativos*. Los primeros, sumatorios de ciertos ítems interesantes publicados a nivel de directorios públicos o investigaciones nacionales realizadas, normalmente aisladas: número de entidades, empleo, voluntariado, en un número limitado de campos; los segundos sobre información más elaborada, su tratamiento más sofisticado e intentos de estimaciones de peso económico sobre la producción agregada u otras magnitudes agregadas, económicamente significativas. El caso es que las IPSFLSH disponen de su sucesión de cuentas sectoriales en todos los países desarrollados y muy buena parte de los demás, sin embargo este concepto incluye algunas entidades no tenidas en cuenta, generalmente, en un concepto de SECTOR NO LUCRATIVO (partidos políticos, organismo religiosos), sin considerar buena parte de fundaciones (filantropía), y su magnitud queda infravalorada. Tampoco supone una solución satisfactoria para un concepto amplio de Economía Social, pues falta todo el segmento LUCRATIVO de la misma, especialmente el cooperativo-mutualista.

Así las cosas, el más ambicioso y significativo a nivel internacional no es otro que “The John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project” sobre 35 países (Salamon, 2001), de tipo ejercicio estimativo. También, magníficos recopilatorios a nivel europeo realizados por CIRIEC, como el editado en 2007 (Chaves y Monzón, 2007). Ya en el interés nacional europeo, aunque de los departamentos de estadística de ministerios, e institutos de estadística nacionales, es posible obtener la recopilación, a través de directorios, del número de entidades, sobre todo, y empleo, de algunos, de los componentes de la Economía Social de más de $\frac{3}{4}$ de los países de la UE-27, y del resto de Europa, no es posible para todos, ni para una serie temporal de calado, siendo difícil obtener un máximo común divisor que nos dé un panel comparativo de tipo *recopilatorio*. Siguen existiendo controversias acerca de los términos de Economía Social y Tercer Sector (García Delgado, 2004 y García Delgado, 2009), de su sinonimia o no, y de lo que debe de incluir cada uno de ellos (no sólo in-

ternacionalmente hablando sino, aún, a nivel europeo).

En los ejercicios estimativos hay experiencias aisladas y no hay, por tanto, una homogeneización europea. Siguen las recomendaciones de la UE en avanzar en el diseño y publicación de estadísticas de la Economía Social, pero ninguno ofrece en la estadística oficial unas cuentas satélites de la Economía Social, en sentido amplio, salvo el caso de España con el auspicio privado de la Fundación ONCE. Sólo Bélgica, Hungría, Polonia y la República Checa muestran una intención de publicidad de estadística diferencial del SECTOR NO LUCRATIVO (aparte de las sucesiones de cuentas de las IPSFLSH de las Cuentas Nacionales de cada país, se insiste). Eso sí, totalmente heterogéneas (Hungría se interesa por los ingresos y donaciones; Polonia por el empleo, tamaño y voluntariado); y la República Checa en Empleo, voluntariado y sus horas en donaciones de tiempo), donde sólo Bélgica sigue el Manual de la ONU sobre Entidades No Lucrativas en el Sistema de Cuentas Nacionales 1993 (United Nations, 2003) y ofrece unas cuentas satélite: descomposiciones del Valor Añadido Bruto, Producción Agregada, sucesiones de la cuenta de producción, explotación, rentas, hasta la capacidad o necesidad de financiación, y empleo, entro otras rúbricas de Cuentas Nacionales. Lo ideal, sin duda, sería la posibilidad de integrar, por parte de los países miembros, la aplicación del anterior manual, para el segmento No Lucrativo, y el “MANUAL PARA LA ELABORACIÓN DE LAS CUENTAS SATÉLITE DE LAS EMPRESAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL: COOPERATIVAS Y MUTUAS” publicado por CIRIEC en 2008 (Barea y Monzón, 2008) y presentado a petición de la UE en 2009, para acercarse a un medida de homogeneidad de la Economía Social en Europa pero, de momento, no se ha conseguido.

Sí que hay una actitud emergente ante aquello, sobre todo existen numerosas redes, extensas, heterogéneas, pero en interacción que avanzan en intenciones de promoción de la economía social, sobre ESS en 10 de los 27 países, y 6 proyectos de mapeo de la misma en Alemania, Austria, España, Italia, Francia y Luxemburgo.

Con todo, los compromisos en Europa sobre ESS, no son como los compromisos y hechos sobre emprendimientos y experiencias (producción y consumo) de ESS en el resto del mundo (Secretarías de Estado y equivalentes, que van, incluso al inventariado de las que se pueden considerar en el directorio o no de entidades de la ESS), cuestión que afecta a todo el mundo desarrollado, por otra parte. En éste, hay iniciativas sobre el marco, sobre la economía social y el tercer sector, pero se diluye, por la falta de necesidades que ofrezcan votos, para la ESS. Aunque sí es cierto que han contribuido especialmente al avance en el conocimiento, pero no con el avance estadístico, a falta de criterios comunes a nivel de la propia Unión Europea.

5. Conclusiones

Todo planteamiento sobre la ES o el TS o de la ESS debe de ser consciente de su interés, a la vez que de su desconocimiento. Parte de ese desconocimiento puede ser debido a la falta de un marco conceptual adecuado, en el que la búsqueda de elementos comunes apoyen la definición expresa que existe ya hace un tiempo, emitida por la política, y parcialmente apoyada por la teoría, en tanto que las partes han sido objeto de un mayor estudio, pero no tanto su conjunto.

Se ha propuesto aquí un marco teórico para la ES, un concepto en sentido amplio, acorde a la definición institucional ofrecida por instancias, a la vez, institucionales. Un concepto con elementos unificadores: no prioridad en el ánimo de lucro, empatía social de sus valores principales y compatibilidad de la sostenibilidad social y económica (pues la ES también actúa en el mercado), materializada en la emisión transferencias sociales en especie. Elementos que bien pueden tener, incluso, la finalidad de una socio-economía más empática, más civilizada, al contrario del reciente fracaso parcial de la preeminencia del mercado, compatible con la búsqueda de los resultados de competencia y, por tanto, representante de los elementos necesarios para evitar la polarización y reducir las desigualdades, resultado de los procesos económicos en mercados imperfectos, e introduciendo

do integración socioeconómica y laboral. Elementos que, si se miden, se pueden conocer, y por tanto son objeto para la construcción de indicadores de desarrollo socioeconómico más amplios, destacado la capacidad real de una economía, y las posibilidades de comparación internacional.

Por otra parte, no hay que pensar en la ES como una solución, ni un mecanismo de salvaguardia, ni el que lleva al equilibrio que desequilibró el mercado imperfecto, sino una institución en convivencia con el mercado, como instituciones sociales vigilantes. La complementariedad es la base de su pervivencia. Si se buscan potenciar sus virtudes, sus hábitos, que categorizan a la ES como institución, se deben buscar las sinergias, y aumentar la propia cohesión en la ES, en su red de relaciones socioeconómicas, potenciando lo que Putnam denominaba redes de capital social (no sólo la Sociedad Civil) que incluye a las entidades de este sector institucional. Su fomento es otro instrumento de estímulo y de amortiguación de resultados sociales nefastos ante tiempo aciago. Y qué decir de la posibilidad de entidades supervisoras no gubernamentales, independientes, pudiendo aportar a la gobernanza y transparencia en la gestión de bienes comunes, por la similitud entre los principios unificadores de la ES y los principios caracterizadores de aquéllos. También cabe recordar el conato de cuantificación de la TSE de las entidades del SL de la ES.

En definitiva, se propone la confianza en la pervivencia de la ES y su adaptación a cada socio-economía que, dentro de su definición amplia, encierra núcleos diversos en función de la preferencia social (tradición, ideología dominante, política...). En esa confianza, se necesita tiempo para el avance en el conocimiento de la misma, en la búsqueda de evidencias sobre los elementos en los que se está discurriendo como ayudantes para dar una definición más correcta de esta ya no tan desconocida Economía Social.

La falta de medición generalizada de la ES, TS o ESS, como todo, no es lo que se debe retener de estas líneas, es que se sabe de su carencia, y se conoce más sobre los soportes que hay que anclar para avanzar en esta difícil tarea.

No se debe cuestionar el porqué el interés de medir el peso de ES o ESS sobre el PIB, por lo intangible de lo social y lo solidario, es posible aproximar indicadores a variable, a priori, imposibles de medir cuantitativamente. Aquí se han dado intentos y pistas. Se ha aproximado, no se ha querido descubrir nada que no hubiera ya debajo del sol.

Añadido al mayor conocimiento estadístico, a futuro, es el momento, pues, del emprendimiento, y de las nuevas formas de emprender. Entre ellas, las de la Economía Social, cuya aportación a la economía mundial en el actual contexto de crisis (independientemente de la salida de la misma de determinados países) se magnifica por dos vías: la que representan las entidades no lucrativas para llenar, con sus funciones económicas y sociales, el hueco desatendido desde los mermados presupuestos públicos; y la que representan las entidades lucrativas, como fórmula de creación de empleo estable. La dinámica ascendente de tales sectores, también por su interés y mayor conocimiento, una vez medido, debe de ayudar a ello.

En la propia gestión de los bienes comunes, los commons (objeto de estudio de la Premio Nobel de 2009, Elinor Ostrom), tiene algo que decir la ES, pues sus principios tienen mucho que ver con los que unifican las entidades de la ES: equidad en el acceso y goce de sus beneficios, transparencia y democracia en sus decisiones, corresponsabilidad y reciprocidad en el manejo de recursos¹² (y no asignación por el sistema de precios, sino más cercano a la asignación por el sistema de contribuciones, como la ES). La gestión por el mercado de los commons no resulta adecuada, al no ser privativos, no hay un precio de mercado (aunque sí valor de uso y de cambio) porque no hay derecho privativo si se busca el incremento de la renta y riqueza conjunta (no particular, pues cuando es así, p.e. explotación de yacimiento de recursos, el common deja de pertenecer a la dotación de recursos real de esa economía y resta capacidad real de competencia de las naciones). El pensamiento neoliberal convencional comete una injusticia cuando hay una segregación de un common en propiedad privada. La responsabilidad ciudadana en su control bien puede ser ejercida por estas entidades de la ES, y ya se está haciendo.

¹² Helfrich, S. (Compiladora)(2008).

Bibliografía

- BAREA, J (1990): "Conceptos y agentes de la Economía Social". CIEIEC-España, nº8, 1990, p. 109-117.
- Barea, J. y Monzón J.L. (2002): INFORME DE SÍNTESIS SOBRE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA EN EL AÑO 2000, CIRIEC. Valencia.
- Chaves, R. y Monzón, J. L. (2003). Economía Social. In Arino, A. Diccionario de la Solidaridad, Cuadernos de solidaridad. Ed. Tirant lo blanch. Valencia.
- Chaves, R. (1998): "La Economía Social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica". CIRIEC – España, no. 33, 1998, p.115-140.
- Chaves, R. y Monzón, J. L. (2007). "La Economía Social en la Unión Europea", Comité Económico y Social Europeo, y editado por las Comunidades Europeas como N°. CESE/COMM/05/2005 DI CESE 96/2007 Gr. III ahc.
- CIRIEC-J. Barea y J.L.Monzón (2006): MANUAL PARA LA ELABORACION DE LAS CUENTAS SATELITE DE LAS EMPRESAS DE LA ECONOMIA SOCIAL: COOPERATIVAS Y MUTUAS". Dirección General de Empresa e Industria, Comisión Europea. Bruselas (<http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/coop/projects-studies/projects-introduction.htm>)
- Comisión de las Comunidades Europeas (1996): Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales de la Comunidad (SEC-95), Diario Oficial de las Comunidades n.º L 310/1, de 30 de noviembre, Luxemburgo.
- García Delgado, J.L. (dir.)(2005a): La Economía Social en España. Volumen I. Un enfoque económico del TS. Fundación Once. Madrid.
- García Delgado, J.L. (dir.)(2005b): Las cuentas de la Economía Social. El Tercer Sector en España 2001, Civitas, Madrid.
- García Delgado, J.L. (dir.)(2009): Las cuentas de la Economía Social. Magnitudes y Financiación 2005, Civitas, Madrid.
- Helfrich, S. (Compiladora)(2008): GENES, BYTES Y EMISIONES: BIENES COMUNES Y CIUDADANÍA, Ediciones Böll, México.
- Monzón, J.L. (2006): Economía social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector, Ciriec-España, núm. 56, 2006.
- Morais, L.P. (2007): "Economía Social e Solidária: do que se trata este complexo e contraditório setor? Balanço, tendências e perspectivas para análise do caso brasileiro", en actas de Congreso Nacional de ABET. Salvador, Bahia, (CD ROM).
- Morais, L.P. , Bacic, M.J. (2008): "Economía social y programas de emancipación por medio de emprendimientos sociales en Brasil: los avances y las dificultades actuales", en actas de 27º. Congresso Internacional do CIRIEC. Sevilla (CD ROM).
- Morais, L.P. , Bacic, M.J. (2009): "Economía Social y Solidaria y políticas públicas en Brasil: notas preliminares", em actas de 53ª ICA. México (CD ROM).
- Morais, L.P. (2010): "EMPREENHIMENTOS ECONÔMICOS SOLIDÁRIOS NO MEIO URBANO E A AGENDA AMBIENTAL: POSSIBILIDADES E ENTRAVES NO BRASIL ATUAL", en Mercado de trabalho, conjuntura e análise nº42, IPEA, Brasília.
- L.P. Morais, B. Fonteneau, N. Neamtan, F. Wanyama, M. de Poorter, (2010b): "ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA: CONSTRUYENDO UN ENTENDIMIEN-

TO COMÚN" DOCUMENTO DE TRABAJO 2010, Centro Internacional de Formación de la Organización Internacional del Trabajo, Turín.

Viaña, E. (2008): "¿Qué es el Tercer Sector?. Teoría y alguna evidencia empírica", en Revista Asturiana de Economía, nº 41.

L. Salamon y otros (2004): La sociedad civil global. Las dimensiones del sector no lucrativo. Fundación BBVA. Bilbao

Sen, A. (1982): Choice, Welfare and Measurement, Oxford, Basil Blackwell.

Singer, P. y De Souza, A. (2002): "A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego", Contexto, São Paulo-Brasil.

United Nations (2003): Handbook on Non-Profit Institutions in the System of National Accounts. United Nations. New York. (http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesF/SeriesF_91E.pdf)