

A D E B A T E

Tercer Sector: delimitaciones conceptuales y dimensión ocupacional

JOSÉ LUIS MONZÓN*

RESUMEN

¿De qué hablamos cuando nos referimos al "Tercer Sector"? La respuesta depende, en gran medida, del enfoque que adoptemos. En este artículo se presentan algunos de los enfoques más comunes de tratamiento del Tercer Sector, haciendo especial hincapié en el de la Economía Social, que hunde sus raíces en reflexiones de economistas clásicos del siglo XIX. Forman parte de este Tercer Sector las entidades privadas que, a través del mercado (por ejemplo, cooperativas, mutualidades y empresas sociales) o fuera de él (por ejemplo, asociaciones y fundaciones), responden a necesidades sociales de diverso tipo. Concebido así el Tercer Sector, su importancia en términos de creación de empleo es considerable y creciente, rondando el número de asalariados 1.300.000.

za como sinónimo de "Economía Social" (ES) que, junto a las instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares, incluye a cooperativas, mutualidades, sociedades laborales, empresas sociales y otras empresas similares¹. Otros enfoques teóricos del Tercer Sector circunscriben éste al ámbito de la denominada "economía solidaria", de la "economía popular" o de la "economía alternativa". En suma, el Tercer Sector se ha configurado como el punto de encuentro de diferentes conceptos, fundamentalmente el de "sector no lucrativo" y el de "Economía Social" que, aunque describen realidades con amplios espacios comunes, no son totalmente coincidentes.

1. TERCER SECTOR: UNA DENOMINACIÓN COMÚN PARA UNA DIVERSIDAD DE ENFOQUES

La expresión "Tercer Sector" se ha utilizado en el ámbito anglosajón para describir el sector no lucrativo privado constituido por la mayoría de asociaciones y fundaciones (Chaves y Monzón, 2008). En Estados Unidos fue Levitt (1973) uno de los primeros en utilizar la expresión "Tercer Sector", identificándolo con el sector no lucrativo. Sin embargo, en la Europa continental y en otras regiones de América y África, "Tercer Sector" también se utili-

* Catedrático de Economía Aplicada de la Universitat de València (Director del Observatorio Español de la Economía Social del CIRIEC [Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa]-España) (ciriec@uv.es).

2. EL ENFOQUE DE LA ECONOMÍA SOCIAL

El origen histórico de la Economía Social

En tanto que actividad, la ES aparece vinculada históricamente a las asociaciones populares y las cooperativas, que constituyen su eje vertebrador. El sistema de valores y los principios de actuación del asociacionismo popular, sintetizados por el cooperativismo histórico, son los que han ser-

¹ Fue Jacques Delors quien en la Universidad París-Dauphine comenzó a utilizar la expresión "Tercer Sector" para describir un sector situado entre el sector público y el sector capitalista, denominado "Economía Social" (ES). Posteriormente, muchos estudios de importancia sobre la ES (Jeantet, 2006) se han desarrollado bajo la denominación de "Tercer Sector" (Defourny y Monzón, 1992) o de "Tercer Sistema" (CIRIEC, 2000).

vido para articular el moderno concepto de ES, estructurado en torno a tres grandes familias de organizaciones: las cooperativas, las mutualidades y las asociaciones, constatándose la reciente incorporación de las fundaciones. En realidad, estas familias constituyen en su origen histórico manifestaciones entrelazadas de un mismo impulso asociativo: la respuesta de los grupos sociales más indefensos y desprotegidos, mediante organizaciones de autoayuda, ante las nuevas condiciones de vida generadas por la evolución del capitalismo industrial entre los siglos XVIII y XIX.

En cuanto a la construcción del concepto de Economía Social, cabe decir que dicho término aparece en la literatura económica probablemente por primera vez en 1830. El economista liberal francés Charles Dunoyer publicó en esta fecha un *Traité d'Économie Sociale* donde propugnaba un enfoque moral de la economía². En el período 1820-1860 se desarrolló en Francia una heterogénea corriente de pensamiento que puede agruparse bajo la denominación de "economistas sociales", la mayoría de los cuales deben inscribirse en el ámbito del pensamiento económico liberal, identificados con los principios del *laissez faire-laissez passer* y con las instituciones que el capitalismo emergente consolida, entre ellas los mercados y las empresas capitalistas.

La ES conoció una profunda reorientación en la segunda mitad del siglo XIX, bajo el influjo de los grandes economistas, John Stuart Mill y Leon Walras. Mill (1806-1873) dedicó una gran atención al asociacionismo empresarial de los trabajadores, tanto en su vertiente cooperativa como mutualista³. En su obra más significativa, *Principios de Economía Política*, analizó con detalle las ventajas y los inconvenientes de las cooperativas de trabajadores, propugnando su fomento en virtud de sus ventajas económicas y sociales.

Al igual que Mill, Walras (1834-1910) consideraba que las cooperativas podían desempeñar una relevante función en la resolución de los conflictos sociales, cumpliendo un gran papel económico que es "no suprimir el capital, sino hacer que el mundo sea menos capitalista y también un papel moral, no menos considerable, que consiste en

² También en España, Ramón de la Sagra publicó en 1840 unas *Lecciones de Economía Social*.

³ J. S. Mill contribuyó decisivamente a la aprobación de la "Industrial and Provident Societies Partnership Act" en Gran Bretaña en 1852, la primera ley del mundo que regulaba el fenómeno cooperativo.

introducir la democracia en el mecanismo de la producción" (Monzón, 1989). La obra de Walras *Estudios de Economía Social: Teoría del reparto de la riqueza social*, publicada en 1896, supone una importante fractura respecto al enfoque primitivo de la ES, que pasa a ser considerada tanto una parte de la ciencia económica⁴ como un campo de actividades económicas entre las que proliferan las cooperativas, las mutualidades y las asociaciones, tal y como hoy las conocemos. Es en las postrimerías del siglo XIX cuando se perfilan las principales características del moderno concepto de ES, inspirado en los valores del asociacionismo democrático, del mutualismo y del cooperativismo.

La moderna identificación conceptual de la Economía Social

La identificación conceptual del Tercer Sector que desarrolla el actual enfoque de ES ha conocido notables progresos en los últimos 30 años. Dicho enfoque comenzó a consolidarse hace un cuarto de siglo, cuando se constituyó en Francia el Comité Nacional de Enlace de las Actividades Mutualistas, Cooperativas y Asociativas (CNLAMCA) y aprobó en 1982 la Carta de la Economía Social, con unos rasgos definitorios ampliamente divulgados por la literatura económica y que articulan un ámbito de la ES en torno a las familias de organizaciones que ya se han citado anteriormente: cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones.

La más reciente delimitación conceptual de la ES, formulada desde la perspectiva de sus protagonistas, ha sido planteada en la Carta de Principios de la Economía Social, promovida por la antigua Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF), plataforma europea representativa de las cuatro familias de entidades sobredichas y que en la actualidad se denomina Economía Social Europea (European Economy Social-EES). Estos principios son:

- Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital.
- Adhesión voluntaria y abierta.
- Control democrático por sus miembros (excepto para las fundaciones que no tienen socios).

⁴ "Yo llamo Economía Social, como lo hace J. S. Mill, a la parte de la ciencia de la riqueza social que trata de la distribución de esta riqueza entre los individuos y el Estado" (Carbon, 1972).

- Conjunción de los intereses de los miembros usuarios y del interés general.
- Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos.

- Destino de la mayoría de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, del interés de los servicios a los miembros y del interés general.

En el ámbito académico la acotación del concepto de ES ha experimentado notables progresos a partir de los trabajos de Barea (1990), Barea y Monzón (1995) y Chaves y Monzón (2000), que han dado lugar a la siguiente definición de ES:

Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando, y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes, así como la toma de decisiones, no están ligadas directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian (Chaves y Monzón, 2000).

Esta definición integra en un único concepto los principios históricos y valores propios de la ES y la metodología de los sistemas de contabilidad nacional en vigor, entre ellos el sistema europeo de cuentas nacionales y regionales (SEC-1995), y configura dos grandes subsectores de la ES: a) el subsector de mercado y b) el subsector de productores no de mercado. En el primero se integran las organizaciones microeconómicas cuya principal fuente de recursos proviene del mercado, mientras que en el segundo se incluyen las entidades cuyos recursos monetarios provienen principalmente de fuera del mercado (donaciones, cuotas de socios, rentas de la propiedad o subvenciones).

Los agentes de la Economía Social

El subsector de mercado de la Economía Social

El subsector de mercado de la ES está constituido, fundamentalmente, por cooperativas y

mutuas, grupos empresariales controlados por cooperativas, mutuas y entidades de la ES, otras empresas similares y ciertas instituciones sin fines de lucro al servicio de las empresas de la ES.

Las cooperativas

La gran mayoría de cooperativas de la Unión Europea poseen un núcleo identitario común basado en el origen histórico del cooperativismo y en la aceptación de los principios de funcionamiento recogidos en el Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea⁵. Estos principios de funcionamiento respetan todas y cada una de las características de las empresas de ES, por lo que las cooperativas constituyen el primer gran agente empresarial de la Economía Social. Las cooperativas son organizaciones de autoayuda promovidas por ciudadanos (son de carácter privado y no forman parte del sector público), organizadas formalmente, con autonomía de decisión, y que para satisfacer las necesidades de sus miembros o el desarrollo de sus actividades actúan en el mercado, del que obtienen su principal fuente de financiación. Están organizadas democráticamente y sus beneficios no se distribuyen en proporción al capital social aportado por los socios. El SEC-1995 considera a las cooperativas como unidades institucionales productoras de mercado.

Las mutuas

Igual que las cooperativas, las mutuas están sometidas a estatutos jurídicos muy diversos en la Unión Europea. En razón de su actividad principal y clases de riesgos asegurados existen dos grandes clases de mutuas. En un grupo se incluyen las mutuas de salud y de previsión social, cuyo campo de actividad está constituido principalmente por la gestión del riesgo sanitario y social de las personas físicas. En un segundo grupo se encuentran las mutuas de seguros, cuya actividad principal se centra, habitualmente, en el seguro de bienes (automóvil, incendio, responsabilidad civil, etc.), aunque también pueden cubrir ámbitos relacionados con los seguros de vida.

El concepto de mutua más utilizado en la Unión Europea es el siguiente: una asociación

⁵ Véanse los puntos 7 a 10 del preámbulo del Reglamento (CE) n.º 1435/2003 del Consejo de 22 de julio de 2003, relativo al Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea.

autónoma compuesta por personas físicas o morales que se han agrupado de forma voluntaria con la perspectiva, esencialmente, de satisfacer necesidades comunes en los sectores del seguro (vida y no vida), de la previsión de la salud y de los bancos, y cuyas actividades están sometidas a la competencia. Se administra en virtud de un principio de solidaridad entre los miembros que participan en el gobierno de la empresa y obedece a los principios de ausencia de acciones, libertad de adhesión, fines no exclusivamente lucrativos, solidaridad, democracia y autonomía de gestión⁶.

Estos principios de funcionamiento, muy similares a los de las cooperativas, también respetan todas las características de las empresas de ES que ya se han señalado, de tal modo que las mutuas constituyen el segundo gran agente empresarial de la ES, si bien hay que excluir a las mutuas de afiliación obligatoria y las controladas por empresas no pertenecientes a la ES.

Grupos empresariales de la Economía Social

El *Manual Europeo de Cuentas Satélite de las empresas de Economía Social* (CIRIEC, 2007) considera como agentes de mercado de la ES a determinados grupos empresariales. Según dicho Manual, cuando una empresa, coalición de empresas o cualquier otra entidad de la ES constituyan o controlen un grupo empresarial para el mejor desarrollo de sus objetivos al servicio de los socios de base, se estará en presencia de un grupo de la ES, independientemente de la forma jurídica que éste adopte. En la Unión Europea se encuentran grupos que desarrollan actividades agroalimentarias, industriales, de distribución comercial, de servicios sociales y otros. También existen grupos bancarios y mutualistas de la ES, todos ellos constituidos con diferentes fórmulas jurídicas.

Otras empresas de la Economía Social

El *Manual Europeo* también incluye entre los agentes de mercado de la ES a un amplio abanico de empresas con fórmulas jurídicas distintas

⁶ Véase <http://europa.eu.int/comm/entreprise/entrepreneurship/coop/social-cmafagenda/social-cmaf-mutuas.htm> y documento de consulta "Mutuals in an enlarged Europe", 2003 (<http://europa.eu.int/comm/entreprise/entrepreneurship/coop/mutuals-consultation/index.htm>).

a las cooperativas y las mutuas, cuyos principios de funcionamiento se ajustan, básicamente, a la definición que aquí se ha establecido de "empresas de Economía Social". Entre las empresas no financieras, el *Manual* cita diversas entidades, como las empresas de inserción y otras de finalidad social que se desenvuelven en el mercado y adoptan diversos estatutos jurídicos, en muchos casos cooperativas y, en otros, sociedades mercantiles o similares. En general son conocidas con el nombre de "empresas sociales" que desarrollan una actividad continua de producción de bienes y/o servicios, con un alto grado de autonomía, nivel significativo de riesgo económico, existencia de trabajo remunerado y una orientación de mercado, que significa que una parte importante del ingreso de la organización se deriva del mercado (servicios vendidos directamente a los usuarios) o de transacciones contractuales con autoridades públicas. Junto a lo anterior cabe destacar que se trata de empresas privadas promovidas por grupos de ciudadanos, con participación directa de las personas afectadas por la actividad, un poder de decisión que no se basa en la propiedad del capital, un reparto limitado de excedentes y beneficios y un propósito explícito de beneficiar a la comunidad (Borzaga y Santuari, 2003). Es decir, las empresas sociales son sociedades no financieras que, independientemente de su estatuto jurídico, poseen las características de las empresas de ES que aquí se han señalado.

También pueden encontrarse en algunos países determinadas sociedades no financieras constituidas con el objetivo de crear o mantener empleo estable para sus socios, y en las que la mayoría del capital social es propiedad de los trabajadores, que controlan los órganos directivos de la empresa, organizada de forma autogestionada. Estas empresas adoptan con frecuencia la forma de sociedades anónimas o de responsabilidad limitada en las que, sin embargo, el capital social de los trabajadores está repartido de forma igualitaria entre los mismos, por lo que, de hecho, se caracterizan por la existencia de procesos de decisión democráticos y un reparto equitativo de los beneficios. El caso más conocido de este tipo de empresas está constituido por las "sociedades laborales" españolas.

Por último, entre las instituciones financieras, pueden encontrarse en algunos países sociedades de ahorro y crédito y cajas de ahorros que se ajustan, en sus aspectos esenciales, a la definición de "empresas de Economía Social" que aquí se ha formulado.

El subsector no de mercado de la Economía Social

Este subsector está constituido, muy mayoritariamente, por asociaciones y fundaciones, aunque también pueden encontrarse entidades con otra forma jurídica. Está formado por todas aquellas entidades de la ES que, según los criterios establecidos por la contabilidad nacional, son productores no de mercado; es decir, aquellos cuya producción se suministra mayoritariamente de forma gratuita o a precios económicamente no significativos.

Como ya se ha señalado, se trata de entidades privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado en favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes que las crean, controlan o financian; es decir, entidades no lucrativas, en sentido estricto, que aplican el principio de no distribución de beneficios (PNDB) y en las que, como en todas las entidades de la ES, los individuos son los verdaderos beneficiarios de los servicios producidos.

3. EL ENFOQUE DE LAS ORGANIZACIONES NO LUCRATIVAS

El principal enfoque teórico que aborda el análisis del Tercer Sector, junto al enfoque de la ES, es de raíz anglosajona y ha promovido desde Estados Unidos, hace ya 30 años, la literatura del *Nonprofit Sector* o de la *Nonprofit Organization* (NPO). En esencia, este enfoque sólo contempla a aquellas organizaciones privadas que, en virtud de sus reglas constitutivas, no pueden distribuir beneficios a las personas que las han creado, controlan o financian (Weisbrod, 1975).

Las raíces históricas de este concepto están vinculadas a las ideas filantrópicas y caritativas, muy arraigadas en la sociedad inglesa del siglo XIX y en los países de su ámbito de influencia. Así, resultan bien conocidas las asociaciones caritativas o filantrópicas, las *charities* inglesas o las entidades de filantropía en Estados Unidos. Ellas han dado lugar a términos como el de *charitable sector* y *voluntary sector*, que se incluyen en el más amplio concepto de *Nonprofit Sector*.

El moderno concepto de *Nonprofit Sector* ha sido definido con mayor precisión y ampliamente difundido en todo el mundo a partir de un ambicioso proyecto de investigación internacional promovido por la Johns Hopkins University de Baltimore (Estados Unidos), iniciado a comienzos de la década de los noventa con el objetivo de descubrir y acotar su tamaño y estructura, así como de analizar sus perspectivas de desarrollo y de evaluar su impacto en la sociedad. El proyecto cubre, en diferentes fases, el análisis del sector no lucrativo en 36 países de los cinco continentes (Salamon, Anheier *et al.*, 1999). Las entidades analizadas en el proyecto son las que cumplen los cinco criterios destacados en la "definición estructural-operativa" (Salamon y Anheier, 1997) de una organización no lucrativa. Dichas entidades son:

a) *organizaciones*, es decir, poseen una presencia y una estructura institucional, y habitualmente están dotadas de personalidad jurídica;

b) *privadas*, institucionalmente separadas de los poderes públicos, aunque pueden recibir financiación pública e incluir en sus órganos directivos a funcionarios públicos;

c) *autónomas*, con capacidad de control sobre sus actividades y libertad para elegir y cesar a sus órganos de gobierno;

d) *no reparten beneficios*, es decir, si los tienen deben ser reinvertidos en la misión principal de la entidad y no distribuidos entre los titulares, miembros fundadores u órganos directivos de la organización;

e) *con participación voluntaria*, lo que significa dos cosas: en primer lugar, que la pertenencia en ellas no es obligatoria ni está legalmente impuesta y, en segundo lugar, que la organización debe contar con la participación de voluntariado en sus actividades u órganos de gestión.

Las entidades que están contempladas por el enfoque NPO revisten una gran variedad de formas legales, mayoritariamente asociaciones y fundaciones, y se crean para el logro de muy diversos objetivos: para dar servicios a las personas o empresas que las controlan o financian; para desarrollar actividades caritativas o filantrópicas en favor de personas necesitadas; para ofrecer servicios de mercado desde instituciones privadas sin ánimo de lucro como salud, educación, ocio, etc.; para defender intereses de grupos de presión, o programas políticos de ciudadanos afines, etcétera.

Sin embargo, el enfoque NPO excluye de su ámbito de estudio y análisis a organizaciones tan significativas como las cooperativas, las mutuas, las empresas sociales y otras, por la razón de que estas entidades no aplican estrictamente el principio de no distribución de beneficios. Del mismo modo, aunque el enfoque de ES incluye en su ámbito de estudio a la mayoría de entidades consideradas por el enfoque NPO, excluye a aquellas entidades no lucrativas constituidas exclusivamente por sociedades (financieras y no financieras) no pertenecientes a la ES, así como a las entidades no lucrativas productoras de mercado con funcionamiento no democrático.

4. OTROS ENFOQUES DEL TERCER SECTOR

El enfoque de la Economía Solidaria

En el último cuarto del siglo XX se ha desarrollado en Francia y en algunos países latinoamericanos el concepto de "Economía Solidaria", muy vinculado al importante crecimiento que el Tercer Sector ha experimentado en el ámbito de las entidades cuya actividad se orienta a la producción y distribución de algunos de los denominados "bienes sociales o preferentes". Los bienes preferentes son aquellos acerca de los cuales existe un amplio consenso social y político en que su disfrute es imprescindible para una vida digna y, por lo tanto, deben ser accesibles en su consumo para toda la población, independientemente de cuál sea su nivel de renta o capacidad adquisitiva. En consecuencia, se considera que los poderes públicos deben proveer la producción y distribución de dichos bienes, bien garantizando su gratuidad, bien subvencionándolos de forma que pueda accederse a ellos a precios muy inferiores a los de mercado.

Durante el período de apogeo y consolidación de los Estados del bienestar, el disfrute universal de los más significativos de estos bienes preferentes, como la sanidad y la educación, ha sido garantizado por los poderes públicos de la mayoría de las sociedades avanzadas de Europa, pero en los últimos decenios han emergido nuevas necesidades sociales que ni el sector público ni el sector capitalista tradicional están resolviendo y que afectan a numerosos colectivos en riesgo de exclusión social. Se trata de problemas relaciona-

dos con las condiciones de vida de las personas mayores, el paro masivo de larga duración, los inmigrantes, las minorías étnicas, las personas con discapacidad, la reinserción de ex-presos, los colectivos de mujeres maltratadas, los enfermos crónicos, etcétera.

Ha sido en estos ámbitos donde algunas organizaciones típicas de la ES (las cooperativas y, sobre todo, las asociaciones) han conocido una notable expansión. Este sector reagrupa simultáneamente a un conjunto de nuevas organizaciones y de nuevos campos de intervención y, respecto a los agentes clásicos de la ES, presenta tres notas distintivas: a) las demandas sociales a las que trata de responder; b) los actores que animan estas experiencias, y c) la voluntad explícita de cambio social (Vaillancourt y Favreau, 2001).

En torno a estos tres aspectos ha ido fraguando en Francia, a partir de los años ochenta del pasado siglo, el concepto de Economía Solidaria, que se corresponde con una economía en la que el mercado es uno de sus componentes, quizás el más importante, pero no el único. La economía se articula a partir de tres polos: el mercado, el Estado y un polo de reciprocidad. Estos tres polos se corresponden con los principios de mercado, de redistribución y de reciprocidad (Polanyi, 1983), correspondiendo esta última a un intercambio no monetario en el ámbito de la sociabilidad primaria, identificada, sobre todo, en el asociacionismo (Laville, 1994).

En suma, la economía tiene un carácter plural que no puede reducirse a lo estrictamente mercantil y monetario. El enfoque de Economía Solidaria constituye una tentativa de articulación inédita entre los tres polos del sistema, de tal manera que las experiencias concretas constituyen formas híbridas de economías de mercado, de no mercado y no monetarias. No pueden acomodarse al estereotipo del mercado de los economistas ortodoxos (Eme y Laville, 1999) y sus recursos también tienen un origen plural, sean de mercado (venta de bienes y servicios), de no mercado (subvenciones públicas y donaciones) o no monetarios (voluntariado).

Junto a esta concepción de la Economía Solidaria, de epicentro francés, se ha desarrollado otra visión de la misma con una cierta presencia en algunos países latinoamericanos y que la contempla como una fuerza de transformación social portadora de un proyecto de sociedad alternativa a la mundialización neoliberal (Boulianne *et al.*, 2003).

A diferencia de los planteamientos europeos, que consideran la Economía Solidaria compatible con el mercado y con el Estado, la perspectiva latinoamericana desarrolla dicho concepto como un proyecto global alternativo al capitalismo.

Otros enfoques

Abundando en los planteamientos ya expuestos, cabe hablar de otros desarrollos teóricos que proponen directamente la sustitución de las economías de mercado con propiedad privada de los medios de producción por sistemas diferentes de organización del sistema productivo. Entre dichos enfoques se podrían citar: a) el de la "economía alternativa" (Archimbaud, 1995), que tiene sus raíces en los movimientos contestatarios desarrollados en Francia después de la revolución de mayo de 1968; b) el de la "economía popular", promovido en diversos países de América del Sur desde 1980 con planteamientos muy similares a la versión latinoamericana de la Economía Solidaria, hasta el punto de que también es denominada "economía popular solidaria". La economía popular excluye en sus experiencias cualquier tipo de relación "empleador-empleado" y sitúa al trabajo como principal factor de producción (Coraggio, 1995; Razeto, 1993).

5. LA DIMENSIÓN OCUPACIONAL DEL TERCER SECTOR

La diversidad de enfoques teóricos y de metodologías, así como la ausencia de estadísticas periódicas homologadas, hace difícil determinar con precisión la dimensión económica del Tercer Sector en España. No obstante lo anterior, se conocen con bastante precisión los datos de la población ocupada en el subsector de mercado de la ES, al menos en lo relativo a sus dos principales componentes, las cooperativas y las sociedades laborales. El cuadro 1 muestra la evolución del empleo en estos dos grupos de empresas desde 1990.

Por otra parte, otros grupos de empresas de la ES, como son las empresas sociales (centros especiales de empleo, empresas de inserción y otros), las mutualidades, las cajas de ahorros y los holdings empresariales de la ES suman alrededor de 260.000 empleo directos. Por tanto, en total, 673.000 trabajadores están empleados en estructuras empresariales del subsector de mercado de la ES.

Por lo que se refiere al subsector no de mercado, constituido por entidades no lucrativas al ser-

CUADRO 1

EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN LAS EMPRESAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL (COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES) EN EL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA, EN EL PERÍODO 1990-2008 (MILES DE PERSONAS Y PORCENTAJES DE VARIACIÓN)

Tipo de empleo	1990	1995	2008	Variación empleo 2008/1990	
				Miles	Porcentaje
Empleados por cuenta propia	3.305,20	3.103,50	3.535,00	+229,80	+6,96
Asalariados	9.273,50	8.942,70	16.308,20	+7.034,70	+75,86
Sector público	2.106,10	2.121,60	3.029,50	+923,40	+43,82
Sector privado	7.167,40	6.821,10	13.278,70	+6.111,30	+85,26
Total empleo economía española	12.578,70	12.046,20	19.843,20	+7.264,50	+57,76
Empleo en cooperativas	169,73	201,25	311,92	+142,19	+83,77
Empleo en sociedades laborales	54,34	52,99	101,33	+46,99	+86,47
Total empleo en empresas de Economía Social	224,07	254,24	413,25	+189,18	+84,42

Fuente: Libro Blanco Economía Social en España; Dirección General de Economía Social e INE, Encuestas de Población Activa.

vicio de los hogares, los datos disponibles más recientes corresponden al año 2005. Según el Observatorio Español de la Economía Social del CIRIEC, a 31 de diciembre de 2005 se encontraban activas 6.048 fundaciones y 135.195 asociaciones, la mayoría de las cuales pertenecen al Tercer Sector según los criterios delimitadores establecidos por el enfoque de la ES, estimándose en 600.000 los asalariados a tiempo completo equivalente empleados en asociaciones y fundaciones; todo ello, sin contabilizar el voluntariado encuadrado en el Tercer Sector, muy próximo a los cinco millones de ciudadanos con distintos niveles de dedicación.

6. CONCLUSIONES

Aunque los enfoques del *Nonprofit* y de la Economía Social describen realidades que no son totalmente coincidentes, se sitúan en un contexto de creciente aproximación y con importantes espacios comunes. Para cualquiera de estos dos enfoques del Tercer Sector, una de sus más relevantes características es que la mayoría de las entidades que lo integran se crean, fundamentalmente, para satisfacer y resolver problemas y necesidades de personas, hogares o familias pertenecientes a muy diversos colectivos sociales, que no encuentran solución adecuada en las instituciones clásicas de los sistemas de economía mixta (sector público o privado capitalista). Entre estos problemas, dos de ellos han adquirido una dimensión central, a saber, el problema del desempleo –masivo y de larga duración– y el de la exclusión social.

La creciente importancia del Tercer Sector se deriva precisamente de la incapacidad de los agentes tradicionales de dar respuestas satisfactorias a estos desafíos, ni a través de los mecanismos autorreguladores del mercado ni de las políticas macroeconómicas al uso. Estos desafíos y estas necesidades sociales constituyen el ámbito de intervención del Tercer Sector; pueden resolverse a través del mercado, en el que casi todas las cooperativas, mutualidades y empresas sociales obtienen la mayoría de sus recursos, o fuera del mercado, mediante las asociaciones y fundaciones que, mayoritariamente, consiguen el grueso de sus recursos gracias a donaciones, subvenciones, cuotas de socios, etc. Pero, sea de una u otra forma, se trata de entidades de naturaleza privada, constituidas para satisfacer necesidades sociales y no para retribuir a inversores capitalistas. A lo largo de los últimos 200 años este amplio

conjunto de entidades, de mercado o de no mercado, de interés mutualista o de interés general, han conformado el Tercer Sector, tal y como en este artículo ha sido identificado.

BIBLIOGRAFÍA

ARCHIMBAUD, A. (1995), "L'économie alternative, forme radicale de l'économie sociale", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, 256.

BAREA, J. (1990), "Concepto y agentes de la economía social", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 8: 109-117.

BAREA, J. y J. L. MONZÓN (1995), *Las cuentas satélite de la Economía Social en España. Una primera aproximación*, Valencia, CIRIEC-España.

BORZAGA, C. y A. SANTUARI (2003), "Nuevas tendencias en el sector sin fines de lucro en Europa: el surgimiento de la iniciativa empresarial social", en: VV.AA., *El Sector sin fines de lucro en una economía cambiante*, París, OCDE: 31-63.

BOULIANNE, M. et al. (2003), "Économie solidaire et mondialisation", *Revue du M.A.U.S.S.*, 21: 47-54.

CARBON, B. de (1972), *Essai sur l'histoire de la pensée et des doctrines économiques*, II, París, Montchrestien.

CHAVES, R. y J. L. MONZÓN (2000), *La Economía Social en la Unión Europea*, Comité Económico y Social Europeo, Bruselas.

– (2000), "Las cooperativas en las modernas economías de mercado", *Economistas*, 83: 113-123.

CIRIEC (2000), *Les entreprises et organizations du troisième système: un enjeu stratégique pour l'emploi*, Valencia, CIRIEC-España.

– (2007), *Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la Economía Social: cooperativas y mutuas*, Valencia, CIRIEC-España.

CORAGGIO, J. L. (1995), *Desarrollo humano, economía popular y educación*, Buenos Aires, Instituto de Estudios y Acción Social.

DEFOURNY, J. y J. L. MONZÓN (ed.) (1992), *Économie sociale (entre économie capitaliste et*

économie publique /The Third Sector (coopératives, mutual and nonprofit organizations), Bruselas, De Boeck Université-CIRIEC.

EME, B. y J. L. LAVILLE (1999), "Pour une approche pluraliste du tiers secteur", *Nouvelles Pratiques Sociales*, 11, 2: 105-125.

JEANTET, T. (2006), *Économie Sociale: La solidarité au défi de l'efficacité*, París, La Documentation française.

LAVILLE, J. L. (1994), *L'économie solidaire. Une perspective internationale*, París, Desclée de Brouwer.

LEVITT, T. (1973), *The Third Sector - New Tactics for a Responsive Society Division of American Management Associations*, Nueva York, Amacon.

MONZÓN, J. L. (1989), *Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica y en los hechos*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

POLANYI, K. (1983), *La Grande Transformation*, París, Gallimard.

SALAMON, L. M. y H. K. ANHEIER (1997), *Defining the Non-profit Sector: A cross-National Analysis*, Manchester y Nueva York, Manchester University Press.

SALAMON, L. M.; ANHEIER, H. K.; LIST, R.; TOEPLER, S. y W. SOKOLOWSKI (1999), *Global Society. Dimensions of the Nonprofit Sector*, Baltimore, The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Project.

RAZETO, L. (1993), *Empresas de trabajadores y economía de mercado*, PET, Chile.

VAILLANCOURT, Y. y L. FAVREAU (2001), "Le modèle québécois d'économie sociale et solidaire", *RECMA-Revue internationale de l'Économie Sociale*, 281: 69-83.

WEISBROD, B. A. (1975), "Towards a theory of the voluntary nonprofit sector in a three sector economy", PHELPS, E. (ed.), *Altruism, Morality and Economic Theory*, Nueva York, Russell Sage Foundation.