

Sociedad, economía social y universidad ante los desafíos del siglo XXI*

Alfonso Carlos MORALES GUTIÉRREZ

Profesor de Organización de Empresas
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Córdoba

Resumen

El presente trabajo pretende justificar cómo la economía social se encuentra en el trasfondo de las demandas económicas y sociales que acontecen en el siglo XXI y cómo la universidad contribuye a responder, desde su nivel específico de actuación a través de la docencia e investigación, a dichos problemas. Una vez expuestos los argumentos y los datos que dibujan el escenario actual de la sociedad y la universidad sobre todo en el contexto del estado español, se exponen una serie de problemas que dificultan el avance para la intercooperación de dichas realidades sociales e instituciones y se realizan una serie de propuestas para superar los obstáculos que ralentizan dicho progreso hacia una contribución significativa en el campo científico y universitario.

1. Problemas del sistema y valores alternativos

Vivimos en una sociedad, en una aldea global «enferma». Los síntomas de esa «enfermedad» se manifiestan en diferentes ámbitos y niveles tanto individuales como colectivos (figura 1). A un nivel macro, la pobreza y la exclusión social, tanto a escala mundial (*Tercer Mundo*) como local (*Cuarto Mundo*) nos acompañan como estigma permanente de que «algo» no funciona. Sistemáticamente los responsables políticos anuncian y proponen «remedios» que pueden calificarse como «sintomáticos» en lugar de apostar por medidas «estructurales y sistémicas» que atenuen la injusticia y la desigualdad que se acrecienta ya sea en tierras lejanas —aunque no tanto gracias a los medios de comunicación—, ya sea en los barrios marginales de nuestras ciudades. Mientras tanto apelan a que la sociedad asuma como valores alternativos —dada su influencia decisiva en lo económico (BEN-NER Y PUTTERMAN, 1999)—, la solidaridad y la equidad para que las necesarias reformas estructurales sean posibles.

* Este estudio fue objeto de una ponencia en la *Jornada de Economía Social* que anualmente organiza GEZKI. Esta Jornada tuvo lugar el 3 de diciembre de 2004 y tuvo por tema «Entre la Universidad y la realidad».

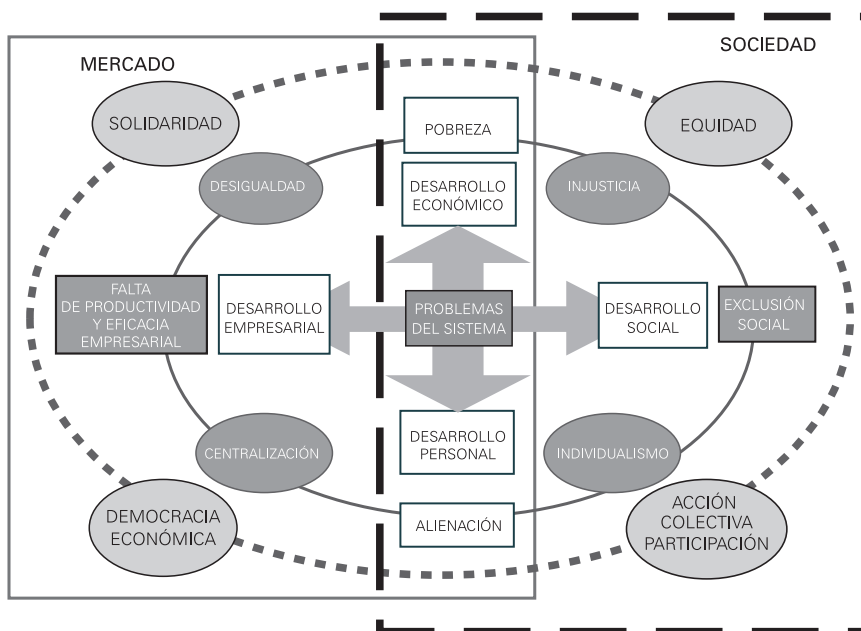


Figura 1

Problemas y efectos del sistema

En un nivel micro, las unidades económicas buscan fuentes que originen ventajas competitivas duraderas y buscan —más en las personas que en la tecnología— los instrumentos para aumentar su productividad y su eficacia¹. Por su parte, las personas reclaman una mayor participación en los procesos que les afectan, y se asocian para tener voz en aquellos organismos que adoptan decisiones que influyen en sus vidas presentes y futuras.

¹ Como indica de forma rotunda el estudio del Departamento de Salud, Educación y Bienestar de los Estados Unidos: *En ninguno de los casos de los que tenemos constancia, el esfuerzo por aumentar la participación del trabajador ha producido un descenso, a largo plazo, de la productividad* (UNITED STATES DEPARTMENT OF HEALTH, EDUCATION AND WELFARE, 1973: 112). Nueve años más tarde, al analizar su recopilación de estudios empíricos, JONES Y SVEJNAR (1982) informan que parece ser que existe un apoyo consistente a la postura que dice que la participación de los trabajadores en la dirección origina una productividad más elevada. Pero es sin duda el conjunto de investigaciones que apoyan esta tesis bajo la dirección de ALAN BLINDER (1990) quién más difunde esta cuestión llegando, además, a otra conclusión (LEVINE y TYSON, 1990: 205-214). La participación tiende a incrementar la productividad cuando viene combinada con 1) la participación en beneficios, 2) el empleo garantizado a largo plazo, 3) unos abanicos salariales relativamente ajustados y 4) unos derechos laborales garantizado.

El individualismo no les conduce a soluciones factibles, sólo a mayores fuentes de frustración y alienación.

El sistema único y el pensamiento único que lo sustenta va calando profundamente en nuestra cultura occidental, y en el encontramos gran parte del origen de todos estos efectos. En efecto se trata de un sistema enraizado en las hipótesis del «egoísmo», la centralización, la concentración del poder, el oportunismo, y la «desigualdad soportable». Lo peligroso es cuando asumimos la lógica del mercado como técnicamente perfecta y comenzamos a considerarla como socialmente irremediable. Sin embargo no todos los economistas piensan lo mismo. Así, SWEINCHART (1997) se hace eco de las tres ineficiencias que aquejan a este sistema cuasi perfecto. Las ineficiencias de asignación —como son la externalización de los costes mediambientales (cuánto nos costó la Guerra de Irak)—, las ineficiencias keinesianas (como los desajustes originados por el hecho de que las personas con las capacidades no estén en el sitio que le corresponde) y las ineficiencias que LEIBENSTEIN (1966, 1986) denominó como X (las decisiones no siguen siempre el mejor camino para adoptarlas)². Sin duda el déficit democrático de la economía no genera siempre la mejor solución. ¿Son estas ineficiencias insuperables? ¿Existen formas de superarlas?

2. Un «nuevo paradigma» para resolver los problemas económicos y sociales

Una solución sistémica sería aquella que permite incidir en aquellos diferentes niveles de actuación en donde dicho sistema actúa. Se trataría de una respuesta que permitiera asumir una naturaleza colectiva de la iniciativa —un empresariado social³— que fomente la confianza (FUKU-

² Otro economista alternativo —sin duda uno de los más relevantes en el estudio de la empresa autogestionada—, J. VANEK, estimaba el impacto de estas ineficiencias en el sistema a través de la siguiente analogía: pulgas, conejos y elefantes.

³ Existe una gran variedad de teorías del empresario que, desde diferentes puntos de vista, tratan de justificar la existencia de la empresa y su desarrollo. Así, la Teoría Económica explica la realidad empresarial desde un planteamiento estrictamente económico, concibiendo la figura del empresario como el agente de negocios cuyo único objetivo es ganar dinero (CANTILLÓN, 1950); o desde una perspectiva técnica, al considerarlo como el propietario de los medios de producción (A. SMITH, 1776). No obstante, esta visión técnica del empresario es complementada con los trabajos de MARSHALL (1963) al identificarlo con el factor organizativo de la empresa. La teoría económica (COASE, R.H., 1937) también intenta explicar el nacimiento de la empresa, al entenderla como un mecanismo de asignación de los recursos alternativo al mercado, de manera que la internalización de las operaciones permite abaratar los costes de transacción del mercado. La Teoría del empresario riesgo (SCHUMPETER, 1963) justifica el surgimiento del empresario y la obtención del beneficio en función del riesgo que asume al constituirse como tal; dicho riesgo viene dado por la incertidumbre o ausencia de información perfecta, lo

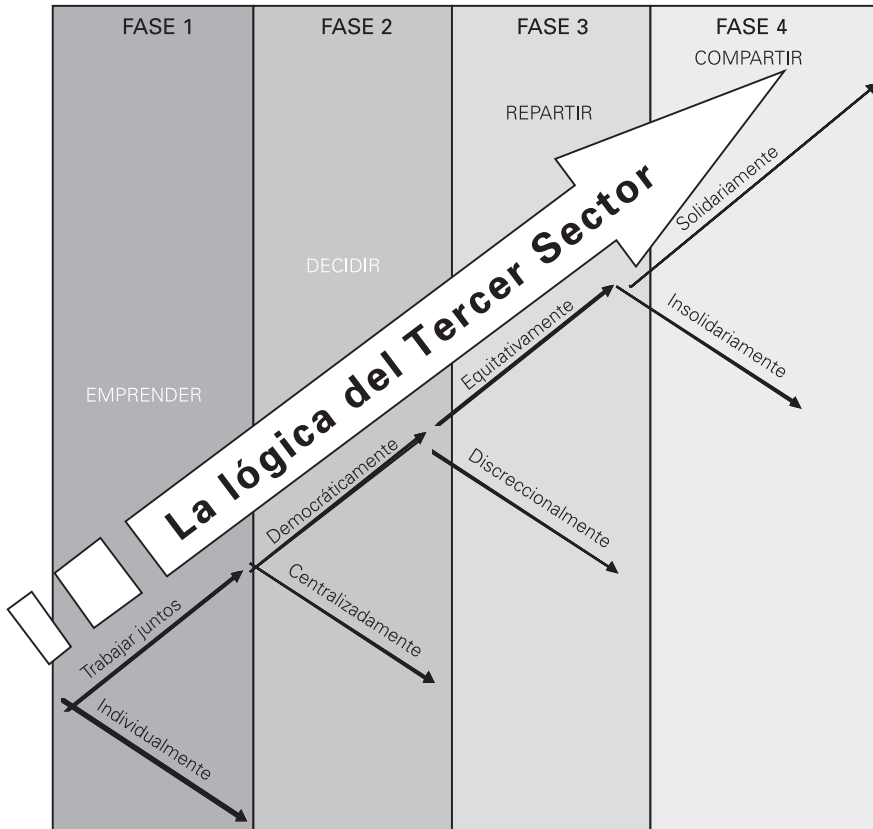


Figura 2

La lógica del Tercer Sector

cual dificulta la toma de decisiones. Por su parte, la Teoría del empresario innovador nos indica que la innovación representa el factor de desarrollo económico del empresario: el incremento en los beneficios se consigue cuando se es capaz de introducir una innovación, siendo este incremento la recompensa a dicha innovación. La Teoría del empresario control o decisor (SIMON, H.A. (1947)): considera a éste como el hombre administrativo que toma las decisiones necesarias para controlar el proceso económico de su empresa. Insistiendo en esta perspectiva, la Teoría del empresario como tecnoestructura (GALBRAITH, 1971) representa un cambio importante en las relaciones humanas de la empresa, al establecer una separación clara entre la propiedad de la empresa y su control: la propiedad corresponde a los socios y el control lo ejercen los directivos (especialistas asalariados de la empresa). Una visión más actual de la empresa la representa la Teoría del empresario líder BENNIS, W.G. (1966) y SCHEIN, E.H. (1985): que define al empresario como el motivador del grupo humano, creando y buscando nuevos caminos y desarrollando una determinada cultura. También podría apuntarse el «*empresario social*» como nuevo agente de desarrollo socioeconómico (SANCHÍS, 1997).

YAMA, 1998) —frente al individualismo que genera lo contrario—, que diese poder de decisión a las personas que tienen el conocimiento más próximo de sus problemas (HAYEK, 1943); que tuviese una capacidad redistributiva que fomente la participación más que la conducta oportunista (WILLIAMSON, 1996) y que en definitiva sea solidaria con los que quedan fuera del juego: no tiene aún opciones para «participar» con cierta paridad en el mundo económico. Nos encontramos, por tanto, con una lógica «sistémica» diferente para la actuación en el mundo económico: la «lógica del Tercer Sector» T. LEVITT (1973) (figura 2)⁴.

La solidaridad se fundamenta en el *don* (GARCÍA ROCA, 1996) de la misma forma que la institución básica del poder y el dinero encuentran sus respectivas «lógicas» en el *derecho* y en el *intercambio*, respectivamente, sus instrumentos más adecuados. En efecto, se trataría de una esfera social en la que las relaciones interpersonales operan con «mayor intensidad» y en la que actúa sobre todo la solidaridad. Son lugares donde sigue viva la exigencia de sentido y de comunicación interpersonal. Esta lógica del *don* es muy adecuada para producir y distribuir ciertos bienes sociales que se caracterizan, precisamente, por la proximidad, la comunicación y la personalización.

Pero esta lógica no se impone «per se». Las profundas transformaciones que han sacudido los cimientos del Estado del Bienestar en la Unión Europea en los últimas tres décadas han generado una crisis de confianza en las

⁴ La relación sistema-cambio de paradigma aparece de forma sugerente en la siguiente historia (MORALES, 1998). Como todos los cuentos comienza por *Había una vez un país en donde solían comer el cerdo crudo (prometo que no he cambiado el cuento por el tema de las vacas local-que conste). Cierta día se escapó una manada de cerdos y se fue al bosque con tan mala suerte que el bosque se incendió. Pero esta catástrofe lejos de producir efectos irreparables supuso un gran descubrimiento. Alguien le dio por probar el cerdo asado y descubrió lo bien que sabía la carne de cerdo asado. Desde aquel entonces se puso de moda comer cerdo asado para lo que seguían el procedimiento habitual: soltaban una manada dentro de un bosque y le prendían fuego. Había surgido el SISTEMA. Pero pronto surgieron problemas. Algunos cerdos no quedaban en su punto y otros un poco crudos. Surgieron los departamentos ministeriales, los especialistas, las universidades de especialistas, los masters.. Precisamente un día en uno de aquellos centros alguien se atrevió a preguntar con cierta ingenuidad por qué no asaban los cerdos en una parrilla. Su pregunta fue acallada con respuestas rotundas y evidentes: que ocurriría con los puestos de trabajo generados por el SISTEMA y qué esa solución seguro que se le ha ocurrido algún ESPECIALISTA. Algo semejante sucede con el sistema económico en el que vivimos: cualquier voz o iniciativa que plantea una forma alternativa para diseñar el sistema es acallada ante el peso de la evidencia científico-técnica y de la necesidad, lo percibimos como irremediable, en manos de expertos en los que confiamos mientras percibimos e intuimos que NOS ESTÁN ASANDO LOS CERDOS QUEMANDO BOSQUES. ¿Cómo asar cerdos de otra forma? ¿Cómo rediseñar el sistema? ¿No es el Tercer Sector otra forma de plantear las relaciones en el sistema?*

instituciones tradicionales del sistema que, durante las tres décadas posteriores al fin de la 2.^a Guerra Mundial, fueron capaces de dar respuesta adecuada a los desafíos económicos y sociales. La desregulación estatal y el desmantelamiento de ciertas instancias públicas, por un lado, y el «reposicionamiento» social de la empresa, por otro, no han sido tendencias espontáneas de última hora. En el juego multidimensional de causalidades he emergido tímidamente la ciudadanía o la *sociedad civil* (PÉREZ DÍAZ, 1993) —como quiera llamársele— como uno de los nuevos protagonistas del siglo XXI. La desconfianza social hacia el Estado y la empresa se ha canalizado hacia otro universo corporativo más independiente de opciones partidistas, de intereses económicos y más cercanos a los problemas de los necesitados.

Una realidad estimada para el conjunto de la Unión Europea de 9 millones de empleos equivalentes a tiempo completo (el 6,6% del empleo civil y el 8% del empleo civil asalariado (CHAVES Y MONZÓN et al., 2000) y para el estado español (GARCÍA DELGADO, 2004) del 6,5% de entidades; el 6,9% de asalariados y el 9,7% de empleo equivalente (con voluntarios), es decir, en este último supuesto, 1,3 millones de puestos de trabajo; y un 4,7% de valor añadido bruto⁵ merece sin duda una atención especial. Ante tal irrupción de nuevos agentes, los intentos de comprensión ya sea a la hora de resolver sus problemas, o a la hora de atender a sus necesidades desde una óptica «paraestatal» (de interés general) o desde un prisma «paraempresarial» (no lucrativas), han resultado insatisfactorios e insuficientes. En este nuevo escenario han emergido en el mundo académico y político expresiones nuevas para nuevas realidades como la responsabilidad social corporativa⁶ o la empresa democrática⁷ a nivel económico o el capital social y la sociedad civil a nivel sociológico (figura 3).

⁵ 31.000 millones de euros, para que nos hagamos una idea el peso económico equivalente a los sectores de automoción, metalurgia, maquinaria y equipos mecánicos o más del doble que todo el sector de telecomunicaciones y correos).

⁶ Sobre este tema puede verse los documentos disponibles en la página del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales <http://www.mtas.es/empleo/economia-soc/RespoSocEmpresas/indice-Respo.htm>. En ella puede encontrarse el *Libro Verde Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas* publicado por la COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (Bruselas, 18.7.2001, COM (2001) 366 final).

⁷ ¿Podrían confluir los estudios sobre la participación y la empresa autogestionada en una redefinición sobre el funcionamiento interno de la empresa a nivel prescriptivo? El nuevo paradigma empresarial que surge de estos estudios sería el denominado como *Teoría O* (ROSEN Y YOUNG, 1991, WINTHER, 1999, MORALES GUTIÉRREZ, 2002) como arquetipo diferente a las empresas tipo X, tipo Y y tipo Z. Desde este enfoque *la propiedad de los trabajadores que otorga derechos en el gobierno de la institución y en la participación de los excedentes junto con una participación responsable en la gestión constituye una ventaja competitiva en determinadas condiciones de*

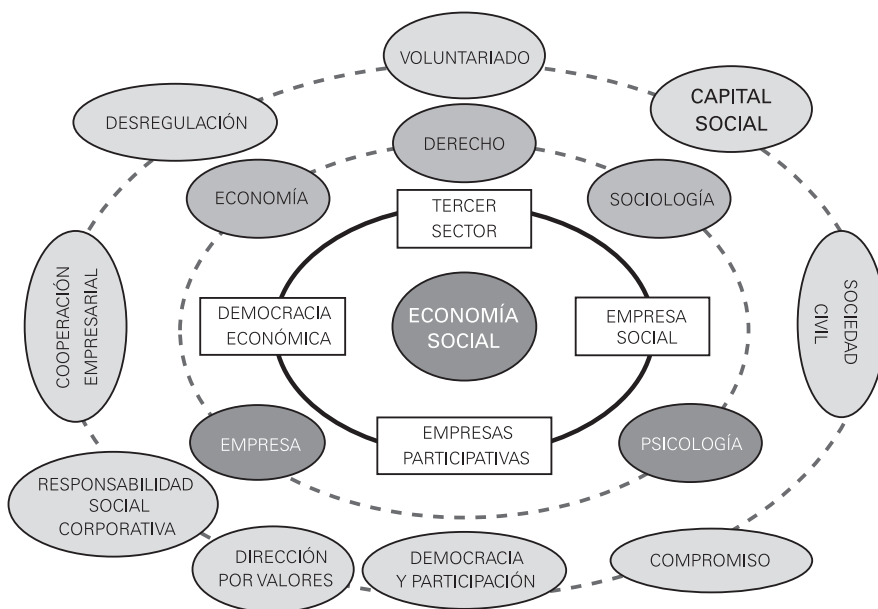


Figura 3

Nuevos términos para nuevas realidades

Veamos el caso del término *capital social* y su conexión con la economía social. El *capital social*, en su acepción socioeconómica, se considera hoy día como una de las herramientas conceptuales más importantes para explicar las dinámicas de desarrollo. Como señala MOYANO (2001) fueron los economistas neoclásicos los que pusieron de manifiesto la importancia

los factores de contingencia (origen, tamaño, cultura, etc.). En otra línea de confluencia pueden observarse también las propuestas que se realizan desde el área de recursos humanos hacia una mayor democratización de la empresa. Sobre este tema puede verse KRUSE (2002) y recientemente el libro de L. GRATTON (2004) en el que se aplican los siguientes criterios para que una empresa sea democrática en el estudio de diversos casos de empresas sobresalientes (HP, British Telecom, Glaxo, etc.): (1) *Las relaciones entre el individuo y la organización son de adulto-adulto (relaciones de confianza, transparencia, reconocimiento...)*; (2) *las personas se consideran como inversores en el desarrollo y construcción de capital humano (autoformación, planes de carrera,...)*; (3) *las personas son capaces de expresar sus diversas cualidades y de desarrollarse dentro de la organización independientemente de edad, sexo o rasgos étnicos*; (4) *las personas son capaces de participar en la determinación de las condiciones de su vinculación a la empresa*; (5) *la libertad de las personas no es a costa de la libertad de otras*; (6) *Las personas tienen responsabilidades y obligaciones consigo mismo y con la organización.*

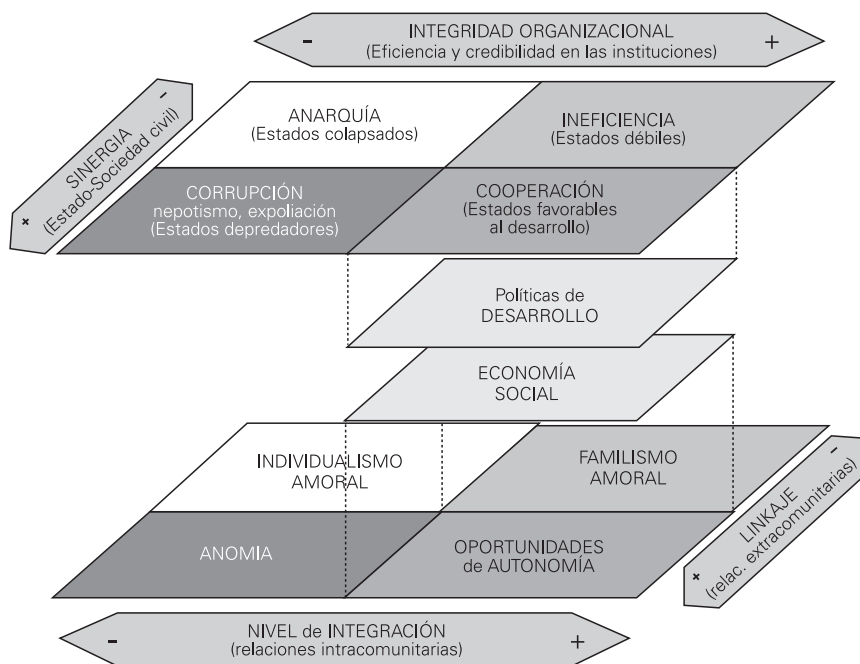


Figura 4

Un visión de los problemas dinámicos en la generación de capital social

del capital humano considerando que sin dicho elemento, los demás factores —trabajo, tierra y capital— tendrían poca utilidad para el desarrollo económico. Pero fueron los que trabajan en la nueva sociología económica (SWEDBERG, 1991, SWEDBERG y SMELSER, 1994) en su intento de explicar el comportamiento económico de los individuos, los que dieron contenido a dicho concepto englobando, no sólo las personas, sino también las normas y las redes sociales que contribuyen a la generación de acciones colectivas en beneficio de la propia comunidad. WOOLCOCK (1998) incorpora a los recursos que ayudan a los grupos sociales a superar los dilemas estáticos de la acción colectiva —los problemas de cooperación—, los que surgen cuando el éxito de una determinada acción colectiva en pro del desarrollo influye de tal modo en las relaciones de comunidad, que resulta necesario que éstas se coordinen para garantizar que el desarrollo siga teniendo éxito en el futuro (dilemas dinámicos) (MOYANO, 2001). Si consideramos estas dos dimensiones (figura 4), la economía social respondería —en términos teóricos— a un nivel elevado de relaciones intracomunitarias y extracomunitarias en las estrategias ascendentes.

3. El desarrollo de nuevas respuestas desde el mundo académico en el ámbito las ciencias sociales

3.1. *La investigación a nivel internacional*

Estas nuevas aportaciones desde el mundo académico precisan de un desarrollo estructural universitario a nivel investigador y docente. A nivel mundial⁸, el caso más conocido de especialización en el Tercer Sector es el de la universidad estadounidense Johns Hopkins gracias al estudio comparado del tercer sector para más de dos decenas de países de todo el mundo (ANHEIER y SEIBEL, 1990). En la Unión Europea y en el contexto internacional existen diversas redes de investigación en economía social (THIRY, DUSSART, 1994) en la que destaca la del CIRIEC y la del ISTR⁹ (*International Society of Third Sector Research*). Un balance sumario de la actividad investigadora en el CIRIEC-INTERNACIONAL permite afirmar que, desde 1988 hasta 2003, 125 investigadores europeos han participado en ocho proyectos de investigación que han afectado a 15 países miembros de la Unión Europea (MONZÓN, 2004). Los temas que han sido abordados en estos proyectos de investigación pueden agruparse en cuatro bloques: a) La delimitación conceptual de la Economía Social, su cuantificación en el

⁸ El primer autor que abordó de modo sistemático la elaboración de una teoría económica de la empresa autogestionada fue BENJAMÍN WARD (1958). Su artículo pasó un tanto inadvertido hasta QUE DOMAR (1966) analizó el comportamiento de un modelo de granja colectiva soviética publicando de nuevo sus aportaciones en *American Economic Review*. Posteriormente, los yugoslavos J. VANEK (1969), HORVAT (1971) y FURUTBON (1976) publican, también en dicha prestigiosa revista, diversos trabajos de índole teórica sobre el tema. Tienen que pasar casi dos décadas hasta una nueva aparición significativa de esta temática en dicha revista desde un punto de vista teórico (DOW, 1993), aunque es el trabajo empírico sobre las cooperativas de madera contrachapada del noroeste del Pacífico (CRAIG Y PENCANEL, 1992) el que tiene más resonancia en la comunidad científica. No obstante la reflexión sigue divulgándose en otros medios de reconocido prestigio (*Economic Journal*, *Econometrica*, *Journal of Co-operative Economics*, etc.). Así, a comienzos de la década de los setenta, las aportaciones más relevantes aparecen de la mano de un premio Nobel: en el *Economic Journal* (MEADE, 1972), en *Econometrica* (DREZE, 1973) y los trabajos empíricos de JONES (1979). En este contexto temporal y de debate habría que citar también el impacto que suponen las aportaciones críticas de los máximos representantes de teoría de la agencia: ALCHIAN Y DEMSETZ (1972) y JENSEN Y MECKLING (1976). Por su parte en la década de los ochenta las obras de referencia corresponden desde un punto de vista teórico A PUTTERMAN (1982, 1984) al japonés MIYAZAKI (1984), al israelita BEN-NER (1984) así como a FITZROY y KRAFT (1987). Desde un punto de vista empírico habría que resaltar los trabajos de ESTRIN y JONES (1987). Una recopilación de trabajos clave sobre esta línea de trabajo puede verse en MORALES GUTIÉRREZ, A.C.; MONZÓN, J.L. y CHAVES, R. (eds.) (2003).

⁹ Sobre el rol de esta institución y su recorrido en la investigación de las entidades no lucrativas puede verse el trabajo de HODGKINSON, V. y ANNE PAINTER (2003).

contexto económico europeo, el análisis de la evolución de las estructuras internas de dichas entidades y, por último, las respuestas de la Economía Social a problemas actuales de relevancia económica y social.

3.2. *La investigación de la economía social en el estado español*

El lugar donde se realiza la investigación en el ámbito de las ciencias sociales es la Universidad, siendo los Departamentos y los Institutos Universitarios los encargados de desarrollar este cometido. A los Departamentos se les encomienda tareas investigadoras, puesto que la investigación es base de una buena educación, también tienen encomendadas tareas docentes, y son los entes que participan en la elaboración de los planes de estudio. Dado que los departamentos se forman a partir de las áreas de conocimiento y la economía social no es —todavía— un área reconocida, la investigación en este campo se realiza sobre todo a partir de grupos de profesores que demuestran en su curriculum una trayectoria y un interés sobre el tema: entre 1976 y el 2002 se leyeron en el estado español 252 tesis doctorales sobre la economía social, de las cuales 161 se referían a la realidad cooperativa y el resto a entidades del Tercer Sector (CHAVES, R.; MONZÓN, J.L. y SAJARDO (2004).

Por tanto, la investigación en España se concentra principalmente en las Universidades y Centros de Investigación externos, aunque son las primeras, las que acaparan, por su parte el mayor número de investigadores. De los 267 investigadores que figuran en la última edición del Directorio, 205 desarrollan su trabajo repartidos entre las distintas universidades españolas, lo que supone casi un 77 por ciento¹⁰. Sólo dos son Institutos

¹⁰ En suma, si comparamos estos datos actualizados con los recogidos en el anterior Directorio, se constata un considerable crecimiento cualitativo y cuantitativo, tanto en las publicaciones de los trabajos (Tesis doctorales, artículos, libros, etc.) elaborados por los investigadores como en el número de éstos. De los trescientos investigadores 145 están en posesión del título de doctor por lo que tienen reconocida capacidad plena investigadora, sin menospreciar a los que no tienen dicho reconocimiento explícito, aunque en la práctica esta suficiencia investigadora la tengan probada con creces. La mayor parte de estos doctores se concentran en cuatro comunidades autónomas, siendo la Comunidad Valencia la que más aporta, 37 doctores, de los 67 investigadores los cuales están repartidos en cuatro universidades públicas; a continuación se sitúa la Comunidad Autónoma del País Vasco con 33 doctores de un total de 56 investigadores, repartidos entre la UPV/EHU y la Universidad de Deusto, con alguna incorporación de la Mondragón Unibertsitatea; detrás viene la Comunidad de Madrid con 27 doctores de los 58 miembros que constituye esta comunidad científica; luego le sigue la Comunidad Andaluza con 26 doctores y 60 investigadores, distribuidos en seis universidades. A considerable distancia se sitúa Cataluña con 8 doctores, Galicia y Canarias con 3, Navarra y Castilla La Mancha con 2, y el resto con uno. Si se observan los datos por provincias, son cinco las que concentran más de la mitad de los investigadores (63,17%): Madrid (20,94%), Valencia (18,05%), Vizcaya (10,11%), Guipúzcoa (9,02%) y Córdoba (5,05%).

(GEZKI y IUDESCOOP) pertenecientes a universidades *públicas*, Universidad del País Vasco y Universidad de Valencia, y otros dos (IEC y LANKE) pertenecen a universidades privadas, Universidad de Deusto y Mondragón Unibertsitatea, respectivamente. Por tanto, son cuatro los Institutos universitarios oficialmente reconocidos para la investigación y docencia en materia de Economía Social, incluyendo la oferta de programas de doctorado. Los restantes 25 centros tienen muy diferentes estatus. CEGEA (Centro de Investigación y Especialización en Gestión de Empresas Agroalimentarias), y la Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid¹¹, son equiparables a los dos institutos universitarios públicos arriba mencionados por la importante contribución científica realizada a lo largo de estos años. En la capital también se ha formado recientemente el Grupo de Estudios e Investigación en Economía Social de la Universidad San Pablo-CEU (GEIES-CEU). Sin ser propiamente centros especializados en investigación de Economía Social, pero con un amplio historial en la enseñanza y formación, así como en la investigación en materia cooperativa, destacan la Universidad Católica de Ávila y la Universidad Politécnica de Madrid donde el Profesor Sanz Jarque ha desarrollado una importante labor de promoción y divulgación cooperativa. Y por último, está el Instituto Intercultural de Autogestión y Acción Comunal con sede en la Facultad de Derecho de la Universidad Autónoma de Madrid el cual centra sus estudios y acciones en el área de la autogestión y desarrollo alternativo. En Andalucía, son de subrayar las aportaciones del Instituto de Estudios Sociales Avanzados de Andalucía (IESA) del Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) y de ETEA adscrita a la Universidad de Córdoba, aunque la primera abarca más que el campo de la Economía Social y en el segundo centro trabaja un importante equipo de investigadores, pero sin constituir una verdadera institución universitaria especializada en esta disciplina. En Cataluña destacan el Centro de Iniciativas de la Economía Social y el Seminario de Derecho Cooperativo de Universidad de Lleida. En Galicia la Asociación para la Economía Social con sede en la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de la Universidad de Vigo.

¹¹ La *Escuela de Estudios Cooperativos* (www.ucm.es/info/eec) es una institución integrada en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid (U.C.M.), que cuenta ya con 32 años de historia. Se creó por ORDEN MINISTERIAL de 2 de febrero de 1971 del Ministerio de Educación y Ciencia (B.O.E. Núm. 65, del 17 de marzo, pp. 586-588). Se regula por RESOLUCIÓN de 30 de noviembre de 1989, de la Universidad Complutense de Madrid por la que se aprueba el Reglamento de la Escuela de Especialización Profesional de Estudios Cooperativos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (B.O.E. Núm. 308, del 25 de diciembre de 1989, pp. 39.959-39.961).

Los restantes centros no tienen carácter universitario y son asociaciones y fundaciones dedicadas al estudio, formación, divulgación y promoción de la Economía Social los cuales cuentan con personal especializado en esta materia.

3.3. *Redes interuniversitarias*

En primer lugar, destacamos la labor que desde 1986 realiza el CIRIEC-España que desarrolla la tarea de coordinación y «paraguas» de entidades de la Economía Social, especialmente de las dedicadas a la investigación y su voluntad aglutinadora de personas vinculadas a la Economía Social. Se trata de una sección de CIRIEC-Internacional que amplía las perspectivas de sus miembros para participar en equipos internacionales de investigación, lo que redundará en el fortalecimiento de la ciencia de la Economía Social como disciplina específica de la economía. Por iniciativa de CIRIEC-España se han llevado a cabo muchas actividades de carácter científico (Jornadas de Investigadores en Economía Social), trabajos de investigación, sin olvidar CIRIEC-ESPAÑA, revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, y la Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa. En definitiva, CIRIEC es la organización de carácter científico en Economía Social con mayor prestigio del estado español y, por tanto, de reconocida autoridad en la comunidad científica de esta disciplina.

En el I Encuentro Nacional de Institutos y Centros de Investigación en Economía Social (ENUIES 03)¹², organizado por CEGEA se percibió la necesidad de constituir una red española de institutos y centros a través de un portal de Internet, desde el que se acceda a la Web de cada una de ellas, y constituya así un vehículo privilegiado de presentación de la investigación científica en España, bajo la tutela de CIRIEC. El 28 de julio de 2003, se convocó a quince instituciones universitarias en la Facultad de Economía de la Universidad Complutense de Madrid que de una u otra manera participaron en el citado Encuentro para dar trámite al proceso de constitución de una Red Española Interuniversitaria de Institutos y Centros de Investigación en Economía Social¹³.

¹² Celebrado en la Universidad Politécnica de Valencia durante los días 22 y 23 de mayo de 2003. La página de dicha red en la que se puede consultar la información sobre los diferentes centros de investigación es www.redeunies.org.

¹³ En dicha reunión se configuró un Comité Ejecutivo de la Red que velará por su desarrollo y mantenimiento. Dicho comité se compone de doce miembros (1 presidente, 3 vicepresidentes y 8 vocales), a los que se añade con voz y sin voto el Coordinador General de la Red, y en el que se encuentran integradas todas las universidades que cuentan con institutos y centros

3.4. Medios de difusión de la investigación

En España, como en otros países de la Unión Europea, la economía social dispone, desde hace ya algunos años de varias revistas con el perfil de claramente científicas, de acuerdo a los denominados elementos de calidad formal y elementos de calidad indirecta (apertura, difusión internacional, indexación en bases de datos científicas): *CIRIEC-España* —que pueden ser considerada como las más reconocidas por los investigadores españoles en esta área¹⁴ y que ha merecido una alta valoración por su calidad científica como revistas españolas de economía en general¹⁵—, *Revista de estudios Cooperativos* (REVESCO) (editada por la Escuela de Estudios Cooperativos en colaboración con la Asociación de Estudios Cooperativos (AECOOP) de Madrid), *Anuario de Estudios Cooperativos* (editada por el Instituto de Estudios Cooperativos), *Ekonomiaz*, *Revista de Cooperativismo e Economía Social* (editada por la Asociación de Economía Social), la *Revista Vasca de Economía Social* (editada por Geski) que vió la luz a finales del 2004, etc.

En cuanto a las revistas científicas extranjeras indexadas hay que destacar entre las más citadas a *Annals of Public and Cooperative Economics* de CIRIEC International, *Economic and Industrial Democracy* (única revista de economía social incluida en el ISI), *Revue Internationale de l'Economie Sociale* (RECMA), *The World of Cooperative Enterprise de Plunkett Foundation*, *Journal of Rural Cooperation*, *Economie et solidarité*...entre otras. En el ámbito de las entidades no lucrativas destacan *VOLUNTAS* y *Non profit Organization and Leadership*.

de investigación en la materia. Los acuerdos adoptados por unanimidad, se trasladaron al Consejo de Dirección del CIRIEC, que los ratificó el 22 de septiembre de 2003, ya que la Red se vinculará a CIRIEC-España por ser la organización científica que aglutina a todos estos Centros e Institutos, y carecer de personalidad jurídica propia.

¹⁴ El estudio específico sobre las revistas de economía social sobre un total de 306 artículos referenciados arroja el siguiente balance: CIRIEC-España (58 referencias, 18,95% —índice de impacto—), *Revista de estudios Cooperativos* (REVESCO) (31; 10,13%), *Anuario de Estudios Cooperativos* (8; 2,65%).

¹⁵ Un trabajo realizado por el Centro de Información y Documentación Científica (CIN-DOC) del Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), en el que de las 103 revistas españolas de economía recogidas en la base de datos ISOC-ECOSOC se seleccionaron 48 por su mayor contenido científico, apareciendo CIRIEC-España entre las trece mejor valoradas en el campo de la Economía General y Teoría Económica y *Ekonomiaz* entre las ocho primeras en Economía Aplicada. (ROMÁN, Adelaida., JIMÉNEZ, E.: Las revistas españolas de economía: Una propuesta de evaluación científica. *Información Comercial Española*, n.º 783, 2000, pp. 133-159). En el estudio bibliométrico que realiza la Universidad de Granada (<http://ec3.ugr.es/inrecs//Economia.htm>) aparece en el puesto 36 con un índice de impacto de 0,016 en el conjunto de revistas de economía analizadas.

3.5. *La docencia*¹⁶

A nivel docente, en los últimos años se ha ido producido una paulatina incorporación en la oferta curricular universitaria de títulos oficiales (economía, administración y dirección de empresas, sociología, derecho, relaciones laborales, empresariales, etcétera) de asignaturas obligatorias, optativas y de libre elección tanto en primer como en segundo ciclo sobre la economía social. A nivel de posgrado también existe una extensa y creciente oferta de títulos propios en varias universidades. Los profesores que investigan en estas materias son los principales impulsores de este desarrollo docente¹⁷.

4. Problemas para el avance en el estudio de la economía social

4.1. *El problema del elefante y los ciegos*¹⁸: *la delimitación conceptual de la Economía Social*

Una famosa parábola oriental «Los ciegos y el elefante» establece como moraleja la imposibilidad de asumir la totalidad de una realidad determi-

¹⁶ Sobre este tema pueden verse, entre otros, los siguientes trabajos: sobre asignaturas de derecho (SANTIAGO REDONDO, 1992); sobre la titulación de Relaciones Laborales y un itinerario curricular (SANCHÍS PALACIO, 1999); sobre actitudes de los alumnos (SANCHÍS, REDONDO, 1997).

¹⁷ También existe una presencia que podemos denominar transversal en diferentes asignaturas como «Organización y Administración de Empresas», «Derecho Mercantil» o «Contabilidad de sociedades» y a través de la metodología del caso. Son especialmente útiles las diferentes publicaciones sobre Casos de Empresas Excelentes de la Economía Social que recientemente han ido surgiendo. Las publicaciones se centran en el estudio de Empresas de Trabajo Asociado principalmente (MARTÍNEZ VERDÚ, 1990; GABARDA PÉREZ, 1995; CHAVES, 1996; FVECTA, 1997A, 1997B y 1997C) y de otro tipo de empresas cooperativas (CIRIEC-España, 1995, 1997 y 1998; SANCHÍS, REDONDO y CANET, 1999).

¹⁸ *Se hallaba el Buda en el bosque de Jeta, cuando llegaron numerosos ascetas de diferentes escuelas y tendencias filosóficas. Algunos decían: —El mundo es eterno. Eso es lo cierto y todo lo demás es un engaño. Otros aseguraban: —El mundo no es eterno y ésta es la única verdad. Unos aseveraban que el mundo es infinito y otros que el mundo es finito. Unos, que el cuerpo y el alma son lo mismo, y otros, que son dos realidades diferentes. Algunos, que el Buda tiene existencia tras la muerte, y otros, que carece de tal. Otros, que el Buda ni existe ni no existe tras la muerte. Y así cada uno de ellos sostenía sus puntos de vista, en la convicción de que los suyos eran los verdaderos y los demás los falsos. Así pasaban su tiempo en cerradas polémicas e incluso llegaban a la indignación y el insulto. Todo ello fue oído y visto por un grupo de monjes, que después le relataron al Bienaventurado lo sucedido. Buda comentó: —Monjes, esos disidentes son ciegos que no ven, que desconocen tanto la verdad como la no verdad, tanto lo real como lo no real. Ignorantes, polemizan y se ensarzan*

nada si sólo se contempla una de las partes. Esta analogía sirve para enfocar el problema de la delimitación del concepto de economía social que de hecho constituye uno de los temas de investigación que ha suscitado, y suscita, mayor atención por parte de los investigadores. En efecto, cualquier análisis sobre este sector económico y sus perspectivas de evolución, así como sobre el papel que puede desempeñar en el contexto de un sistema económico plural para contribuir a resolver algunos de los problemas económicos más relevantes de nuestro tiempo precisa de *univocidad* del término. Podemos destacar dos corrientes: la *anglosajona* (promovida desde Estados Unidos) y la *europea* (promovida sobre todo desde el CIRIEC).

La corriente *anglosajona* se posiciona desde hace ya un cuarto de siglo como la literatura del *non-profit sector* o del *non-profit organization* (organización no lucrativa, ONL) (WEISBROD, 1975), considerando como tal a aquellas organizaciones privadas que, en virtud de sus reglas constitutivas, no pueden distribuir sus beneficios a las personas que las controlan, teniendo que destinarse aquéllos, bien a la realización de sus objetivos, bien a la ayuda de personas que no ejerzan ningún control sobre la organización. Este enfoque excluye a aquellas organizaciones que distribuyen beneficios a sus socios bajo cualquier modalidad, con lo que se descarta a la mayoría de las cooperativas como una de las componentes del tercer sector.

Al mismo tiempo, el enfoque de ONL más divulgado (SALAMON y ANHEIER, 1992) establece cinco requisitos básicos para evidenciar a una institución como parte integrante del tercer sector (organización formal, privada, no lucrativa, con autogobierno y con participación voluntaria) entre los que no se encuentra un elemento tan característico, como ya veremos de la visión europea de la economía social como es el de la *organización democrática*, de manera que difícilmente podría incluirse en el campo de la economía social a entidades tan significativas como las fundaciones o numerosas asociaciones de carácter religioso que, sin embargo, sí están incluidas en el enfoque ONL.

En el ámbito europeo hay que decir que esta delimitación conceptual ya comenzó a establecerse en Francia y en Bélgica en la década de los

como me habéis relatado. Ahora os contaré un suceso de los tiempos antiguos. Había un rajá que mandó reunir a todos los ciegos que había en Savathi y pidió que les pusieran un elefante. Así se hizo. Se les instó a los ciegos a que tocasen el elefante. Uno tocó la trompa, otro el colmillo, otro la pata, otro la cabeza y así sucesivamente. Después el rajá se dirigió a los ciegos para preguntarles: —¿Qué os ha parecido el elefante que habéis tocado? —Un elefante se parece a un cacharro —contestaron los que habían tocado la cabeza. —Es como un cesto de aventar —aseguraron los que hubieron palpado la oreja. —Es una reja de arado —sentenciaron los que habían tocado el colmillo. —Es un granero —insistieron los que tocaron el cuerpo. Y así sucesivamente. Y cada uno, empeñado en su creencia, empezaron a discutir y querellarse entre ellos.

ochenta ante la necesidad de establecer un denominador común de entidades asociadas¹⁹. Pero esta preocupación por las cuestiones de tipo conceptual estuvo en el origen del primer gran grupo de trabajo internacional que el CIRIEC puso en marcha en 1988²⁰ y que fue dirigido por Monzón y Defourny, y cuyos resultados fueron publicados en forma de libro, en sendas ediciones, española y francesa (MONZÓN, DEFOURNY, 1992), alcanzando una notable difusión. Los criterios utilizados por el anterior grupo internacional de investigación fueron acordes con la tradición de los principios cooperativos: carácter mutuo²¹ (finalidad de servicio a la colectividad antes que de lucro), autonomía e independencia de poderes públicos o privados, gestión democrática, primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de las rentas.

Durante toda la década de los noventa han proseguido los esfuerzos por encontrar elementos de convergencia entre la concepción europea y la anglosajona. Ya a finales de la década de los 80, la Comisión Científica del CIRIEC-España propuso un nuevo *enfoque de Economía Social*, integrador de la concepción tradicional y del enfoque ONL que se apoyaba en los principios cooperativos²² y en la metodología de la contabilidad nacional, e

¹⁹ Tal es el caso cuando el Comité Nacional de Enlace de las Actividades Mutualistas, Cooperativas y Asociativas (CNLAMCA) aprobó en 1982 la *Carta de la Economía Social* que define a ésta como «el conjunto de entidades no pertenecientes al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticos e igualdad de derechos y deberes de los socios, practican un régimen especial de propiedad y distribución de las ganancias, empleando los excedentes de ejercicio para el crecimiento de la entidad y la mejora de los servicios a los socios y a la sociedad» (Monzón, 1987). También en Bélgica, el *Conseil Wallon de l'Économie Sociale* (1990) estableció las siguientes características para delimitar el sector de la Economía Social: finalidad de servicio a sus miembros o a la colectividad antes que de lucro; autonomía de gestión; procesos de decisión democráticos; y primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de las rentas.

²⁰ Las labores de dicho grupo duraron cuatro años y en ellas participaron 20 investigadores universitarios de 9 países (7 europeos, entre ellos España, y 2 americanos, Canadá y Estados Unidos).

²¹ La denominación de entidades mutualistas y altruistas fue utilizada originariamente por Lord BEVERIDGE en un conocido informe de 1948, refiriéndose con el primer término a las entidades que satisfacen necesidades de sus miembros, y con el segundo a las que están dedicadas a la satisfacción de las necesidades de grupos más desfavorecidos (cit. por M.A. CABRA DE LUNA, 1998, p. 31). A la misma realidad, aunque con otra terminología, aludieron en 1959 GORDON y BABCHUK. Estos autores hablan de organizaciones expresivas, que existen primariamente para expresar y satisfacer los intereses de sus miembros, y de organizaciones instrumentales, que pretenden, como regla general, hacer cosas para los otros y/o con los otros (citado por M. HERRERA GÓMEZ, 1998, p. 180).

²² En cuanto a la inclusión de principios cooperativos básicos en la definición del sector empresarial de la economía social, hace ya unos años que se hizo hincapié en la necesidad de in-

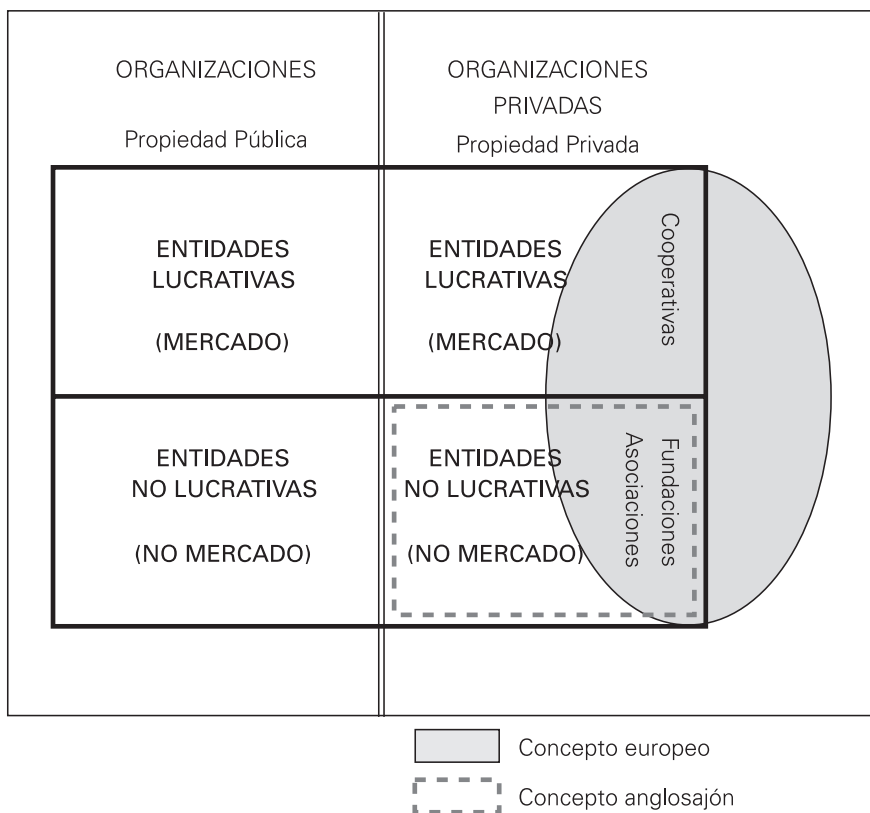
identificaba en el sector de mercado de la economía social a las empresas con organización democrática (una persona, un voto) y con distribución de beneficios no vinculada al capital aportado por el socio, incluyendo en el sector de no mercado de la economía social a las instituciones privadas sin fines de lucro (BAREA, 1990)²³. En el sector de mercado son muchas las diferentes clases de empresas que pueden ser incluidas en el ámbito de la economía social: cooperativas, sociedades laborales, sociedades agrarias de transformación, mutuas, mutualidades, empresas mercantiles controladas por la economía social e incluso cajas de ahorro. En el sector de no mercado, asociaciones y fundaciones constituirían las principales instituciones de la economía social²⁴ (figura 5). Esta definición no es unánime si nos referimos al caso español pues existen autores (BALLESTERO, 1991) que incluyen a los trabajadores autónomos dentro de la economía social mientras se excluirían otras²⁵. No cabe duda de que la delimitación conceptual de la

roducir el principio de puerta abierta a toda persona *capaz de utilizar los servicios de la empresa*, del que se deriva la doble condición de socio y usuario (CHAVES, MONZÓN, 2000), lo que nos condujo a establecer el siguiente concepto de Economía Social, a partir de la definición clásica de BAREA (1990): conjunto de empresas privadas, *creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del Mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando, y en las que la distribución del beneficio y la toma de decisiones no están ligadas directamente con el capital aportado por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La economía social también incluye a las instituciones sin fines de lucro que son productores no de mercado privados, no controlados por las administraciones públicas y que producen servicios no destinados a la venta para determinados grupos de hogares, procediendo sus recursos principales de contribuciones voluntarias efectuadas por los hogares en su calidad de consumidores, de pagos de las administraciones públicas y de rentas de la propiedad.*

²³ No obstante lo anterior, para establecer una definición más actualizada de la economía social a partir de la anterior metodología es preciso tener en cuenta que el nuevo Sistema Europeo de Cuentas Económicas Integradas (SEC 95) define a las instituciones privadas sin fines de lucro con una nueva denominación, «Instituciones sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares» (ISFLSH) y, respecto al SEC 70, incluye expresamente a las Administraciones Públicas como entes financiadores, considerando a las ISFLSH como productores no de mercado.

²⁴ Nuestra propuesta en este ámbito sería considerar el Tercer Sector como «el espacio social que forman un conjunto heterogéneo de entidades que tienen como finalidad realizar funciones de denuncia y reivindicación social (*función profética*) o prestar servicios en los que prime una relación de encuentro con el beneficiario (*función productora-relacional*), que contribuyen a garantizar y promover determinados valores sociales (*función axiológica*), y que constituyen, por todo ello, un cauce institucionalizado para el ejercicio de la solidaridad voluntaria de muchos ciudadanos (*función integradora*)» (JIMÉNEZ y MORALES, 2005).

²⁵ El profesor BALLESTERO (1990) entiende que la economía social es aquel sector en donde *no hay una división especializada de funciones entre el empresario y el trabajador*, o de otra forma el conjunto de empresas en donde no existen los asalariados. De alguna forma en esta concepción se pone de manifiesto la unidad de objetivos y la finalidad social que debería presidir una entidad de economía social, al contrario de lo suele suceder en una empresa bajo el poder del

**Figura 5**

Diversos conceptos de la Economía Social

economía social continúa siendo un tema abierto al debate y dista mucho de estar resuelto. El escenario de las instituciones sin fines de lucro presenta todavía entornos borrosos y, con frecuencia, oscuros (MONZÓN, 2001).

capital aportado en donde la diversidad de agentes que se asocian contractualmente persiguen objetivos contrapuestos —capitalistas, directivos, asalariados— y no sociales —interés individual prima sobre el colectivo—. Bajo una estricta interpretación esta definición se incluiría el trabajo autónomo pero se excluiría el fenómeno del movimiento asociativo organizado.

4.2. *Un propósito necesita una estructura: el problema del área de conocimiento*

Como ya apuntábamos, los departamentos son los encargados de coordinar e impartir las enseñanzas de una o varias áreas de conocimiento en uno o varios Centros Docentes y/o titulaciones,... así como apoyar las actividades e iniciativas docentes e investigadoras del profesorado. Entre las funciones de éstos, en primer lugar, está la de «Coordinar e impartir las actividades docentes del área o áreas de conocimiento...», en las cuales se incluyen los estudios del Tercer Ciclo y de Doctorado. La segunda función es la de «impulsar y apoyar la investigación relativa al área o áreas de conocimiento de su competencia». Dado que la Economía Social no está reconocida como área de conocimiento no tiene posibilidad alguna de formar parte como tal de los Departamentos Universitarios. El proceso para formar parte del catálogo de áreas de conocimiento es árduo y difícil: los intentos realizados no han fructificado.

La economía social tiene dos cauces para su desarrollo: estar presente en las líneas de investigación en los que trabaja su personal investigador o estructurarse de manera interdepartamental a través de Institutos Universitarios de Investigación (que permite que la materia objeto de estudio sea multidisciplinar puesto que el análisis de los fenómenos de la Economía Social deberá abordarse desde diversas perspectivas como es la historia, economía, psicología social, sociología, derecho, incluso la ética) y de Grupos de Investigación. Ambas formas se encuentran suficientemente desarrolladas en el estado español como hemos apuntado anteriormente.

Una fórmula no desarrollada en España para la economía social —si existe en Canadá— es la *Cátedra de Economía Social*²⁶ dado que la LOU permite a las universidades la creación de centros o estructuras que posibiliten la obtención de los fines de la institución universitaria, aunque no conduzcan a la obtención de título. El objeto fundamental de la *Cátedra de Economía Social* consiste en la creación de un ámbito universitario específico para impulsar esta nueva corriente que emerge en el seno de la economía. Las tareas centrales de la Cátedra de la Economía Social serían las siguientes: Formación especializada, investigación y divulgación, incorporación como disciplina en los planes de estudios y asesoría jurídica-económica (Baikakoa, 2004).

Las estructuras son necesarias y los límites son necesarios pero aún más importante que ambas cosas —que tienen un desarrollo suficiente a pesar

²⁶ En la Universidad de Córdoba existe una cátedra para el estudio de la empresa familiar financiada estructuralmente por una importante empresa local.

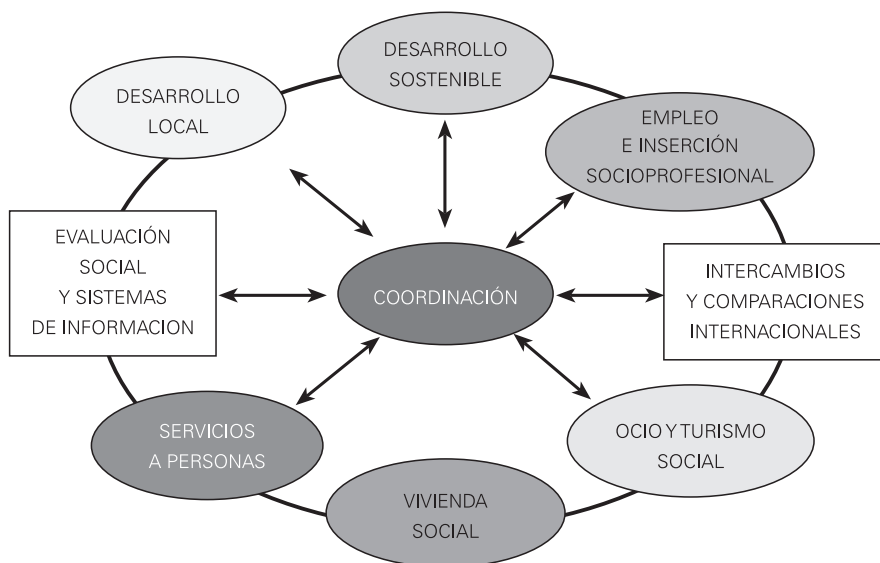


Figura 6

Redes de cooperación universidad-movimiento federativo de la economía social

de sus condicionantes— es la generación de espacios de interlocución entre la sociedad²⁷ —con sus problemas y sus innovaciones sociales—, la universidad —con su rigor metodológico y sus propuestas— y la economía social —con sus realidades en movimiento—. Este espacio está por hacer. Los lugares de encuentro son insuficientes para generar el clima, profundizar en los problemas y establecer líneas de avance.

4.3. *El problema del diálogo universidad-sociedad-economía social*

Nos referimos a la generación de estructuras-procesos flexibles en donde se encuentre de forma permanente —no sólo coyuntural— el movimiento de la economía social al nivel correspondiente —confederal o especializado— y los universitarios preocupados en dar respuesta científica a los nuevos problemas y a las nuevas realidades. La propuesta más innovadora en este sentido es la que ya se ha articulado en Québec a través de un

²⁷ Sobre este tema puede verse DE CASTRO SANZ (2004): «Los poderes públicos y el diálogo con la sociedad», *Expansión*, 17 de noviembre.

programa denominado de «Alliance de recherche Universités-Communautés» (ARUC)²⁸ y que reúne de forma paritaria a las instituciones federativas y universitarias en torno a los problemas más acuciantes de la economía social (el empleo, la vivienda, el desarrollo local, etc.) (figura 6).

5. Algunas propuestas

Además de las propuestas ya expuestas a lo largo del trabajo, consideramos que sería interesante que el mundo universitario con inquietudes en el campo de la economía social avanzase en torno a las siguientes directrices:

1. CREATIVIDAD²⁹ Y ENFOQUE COMPARADO: Se tiene que continuar avanzando en la generación de estudios que planteen hipótesis de trabajo y planteamientos con enfoques comparados más allá de los análisis puramente descriptivos³⁰.

²⁸ Más información sobre el tema en www.aruc-es.uqam.ca.

²⁹ Como indica Claude Allègre, físico y ex ministro francés de Educación, *si nos hubiéramos limitado a profundizar en el estudio de la candela, no habríamos descubierto la electricidad*. Puro sentido común. Por definición, la investigación debe ser innovadora y creativa. Debe tender a alejarse de los caminos trillados y explorar los confines del conocimiento, justamente para ampliarlos. Y para mantener esa tendencia, la carrera investigadora individual es un aspecto de gran importancia... Albert Einstein decía que las grandes contribuciones científicas se hacen antes de haber alcanzado los 30 años de edad. El psicólogo Satoshi Kanazawa, de la Universidad de Canterbury (Nueva Zelanda) ha venido recientemente a demostrarnos esa afirmación lapidaria con datos empíricos. Estudiando la carrera de 280 científicos, Kanazawa nos muestra que la mayor parte de los descubrimientos relevantes se realizaron cuando el científico en cuestión tenía entre 25 y 30 años. Citado por BELLES (2004).

³⁰ No obstante se han realizado algunos esfuerzos en el estado español con esta estrategia a nivel empírico: son los de BAYO-MORIONES, GALILEA-SALVATIERRA y MERINO-DÍAZ DE CERIO (2002) para cooperativas de trabajo asociado y los de MONSERRAT (1992) y CASTELLANOS (2000) para sociedades laborales. En el trabajo de los profesores de la Universidad de Navarra se realiza una comparación de los efectos de la participación en los resultados utilizando una muestra de 965 empresas, concluyendo, por un lado, que no existen diferencias significativas entre las empresas LMF y KMF, y que la introducción de prácticas participativas generan efectos positivos independientemente del tipo de empresa en donde se introduzcan. La profesora CASTELLANOS (2000) abordó el estudio comparativo entre un tipo de empresas de trabajo asociado (sociedad anónima laboral) y empresas de capital (sociedades anónimas y sociedades limitadas) con una metodología diversa y multifactorial. Los resultados del estudio demuestran que las sociedades laborales mejoran o igualan cuatro de los nueve factores considerados, mientras las sociedades anónimas alcanzan siete y las sociedades laborales sólo tres. Analizando los factores internos en donde las diferencias son más acusadas, las sociedades laborales no presentan inconvenientes en la localización y obtienen mejor situación de riesgo que las sociedades limitadas aunque presentan como inconvenientes una relación rentabilidad-antigüedad negativas y un mayor nivel de integración.

2. APRENDIZAJE HISTÓRICO: Los estudios comparados transversales en un momento lo más actual posible resultan muy interesantes. Pero también se requieren estudios longitudinales donde las hipótesis puedan contrastarse a lo largo del tiempo. En este sentido conviene ir apostando por la generación de bases de datos que a nivel histórico consoliden un patrimonio informativo
3. SINERGIA E INTERNACIONALIZACIÓN. No se puede seguir avanzando a partir del avance «individualista» de la investigación. También se requiere dar ejemplo en la aplicación del principio de cooperación y trabajar en «proyectos» docentes e investigadores interuniversitarios en el Estado y con grupos e investigadores de otros países³¹.

Bibliografía

- ALCHIAN, A. y DEMSETZ, H. (1972): «Production, Information Costs, and Economic Organization.» *American Economic Review* 62, 777-795. También en *The Economic Nature of the Firm*, by PUTTERMAN L. y KROZNER, R.S. (1996): pp. 193-216, New York: Cambridge University Press.
- BALEREN BAKAIKOA AZURMENDI (2003): «Los Institutos y Centros de Investigación en Economía Social como elementos de promoción y coordinación científica: presente y futuro de la economía social». Ponencia en el *Encuentro Nacional de Institutos y Centros Universitarios de Investigación en Economía Social* se celebró los días 22 y 23 de mayo de 2003 en el Paraninfo de la UPV
- BALLESTERO, E. (1990): *Economía Social y Empresas Cooperativas*. Alianza Universidad. Madrid.
- BAREA, J. y MONZÓN, J.L. (2002): *La Economía Social en España en el año 2000*, CIRIEC, Valencia.
- BAREA, J. (1990): «Concepto y agentes de la Economía Social», *CIRIEC-España*, n.º 8, pp. 109-118.
- BAREA, J. y MONZÓN, J.L. (1992): *Libro Blanco de la Economía Social en España*, Ministerio de Trabajo y S.S., Madrid.
- BAYO-MORIONES, GALILEA-SALVATIERRA y MERINO-DÍAZ DE CERIO (2002): *Participation, cooperatives and performance: an analysis of spanish manufacturing firms*. No 201 in Documentos de Trabajo-Lan Gaiak Departamento de Economía-Universidad Pública de Navarra.

³¹ Existe el precedente del Proyecto Alfa comunitario denominado «Red de Universidades Eurolatinoamericanas en estudios asociativos y cooperativos» donde participan en red siete universidades europeas y otras siete latinoamericanas. En esta red participan la Universitat de Valencia, *Gezki* de la Universidad del País Vasco y la Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense, además de otros centros.

- BEN-NER, A. y PUTTERMAN, L. (1999): «Valores e instituciones en el análisis económico», *CIRIEC-España*, n.º 33, pp. 43-77.
- BENNIS, W.G. (1966): *Changing Organizations*, McGraw Hill, 1966, Nueva York.
- BLINDER, A. (1990): *Paying for Productivity: a look at the evidence*. Washintong, Brookings Institution.
- BONIN, J.P. y PUTTERMAN, L. (1993): «Theoretical and Empirical Studies of Producer Cooperatives: Will The Twain Ever Meet?», *Journal of Economic Literature*, 31, 1290-1320.
- CABRA DE LUNA, M. (1998): *El Tercer Sector y las fundaciones de España hacia el nuevo milenio. Enfoque económico, sociológico y jurídico*, Ed. Escuela Libre Editorial, Madrid.
- CANTILLÓN, R. (1950): *Ensayo sobre la Naturaleza del Comercio en General*. México. Fondo de Cultura Económica (primera versión en inglés en 1730).
- CHAVES ÁVILA, R. (1999): «La economía social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica», *Revista CIRIEC-España* núm. 33, diciembre, pp. 115-140.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J.L. (2000): «Las cooperativas en las modernas economías de mercado: perspectiva española», *Economistas*, n.º 83, pp. 113-134.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J.L. (2001): «Economía social y sector no lucrativo: actualidad científica y perspectivas», *Revista CIRIEC-España*, n.º 37, pp. 7-33.
- CHAVES, R.; MONZÓN, J.L. et al (2000): *Economía Social y empleo en la Unión Europea*, CIRIEC, Valencia.
- CHAVES, R.; MONZÓN, J.L. y SAJARDO (2004), *La investigación universitaria en economía social en España*, CIRIEC, IUDESCOOP, Valencia.
- CIRIEC-España (1995): «Empresas excelentes de la Economía Social», *Revista CIRIEC-España*, núm. 19, octubre, n.º extraordinario.
- CIRIEC-España (1997): *Casos empresariales de la Economía Social valenciana. La Economía Solidaria*, Editorial CIRIEC-España, Valencia.
- CIRIEC-España (1998): «Respuestas empresariales de la Economía Social», *Revista CIRIEC-España*, núm. extraordinario, diciembre.
- CIRIEC-España (2001): *Directorio Nacional de Investigadores en Economía Social*, Editorial CIRIEC-España, Valencia.
- COASE, R.H. (1937): *The Nature of the Firm*, *Economica*, Noviembre.
- CONSEIL WALLON DE L'ECONOMIE SOCIALE (1990): *Rapport à l'Executif Regional Wallon sur le secteur de l'Economie Sociale*, Liège, 1990.
- DEFOURNY, J. y MONZÓN, J.L. (1992): *Economie Sociale, entre Economie Capitaliste et Economie Publique; The Third Sector, Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations*, Ed. De Boeck-Wesmael, Bruxelles.
- DEFOURNY, J.; FAVREAU, L. y LAVILLE, J.L. (1997): *Inserción y nueva economía social*, CIRIEC, Valencia, 1997.
- DOMAR EVSEY, D. (1966): «The Soviet Collective Farm as a Producer Cooperative», *American Economic Review* 56: 737-757.

- DOW, GREGORY, K. (1993a): «Why Capital Hires Labor: A Bargaining Perspective», *The American Economic Review*, vol. 83 no. 1 March. 24.
- DUSSART, C. y THIRY, B. (1994): *Repertoire des Instituts de Recherche en Economie Sociale, Coopérative, Mutualiste et Associative dans les Pays de la CEE*. CIRIEC, DG. XXIII Commission des Communautés Européennes, Bruxelles.
- ELLERMAN, D.P. (1984): «Theory of Legal Structure: Worker co-operatives», *Journal of Economic Issues*, vol. XVIII, No. 3 September.
- EVER Y LAVILLE (2004): *The Third Sector in Europe*, Edward Elgar.
- FUKUYAMA, F. (1998): *La confianza*, Ed. Ediciones B, Barcelona.
- GALBRAITH, J.R. (1971): *Organization Design*. Addison-Wesley.
- GARCÍA DELGADO (dir.) (2004): *Las cuentas de la economía social*, Thomson-Civitas.
- GARCÍA ROCA, J. (1992): *Público y privado en la acción social. Del Estado de Bienestar al Estado Social*, Ed. Popular, Madrid.
- GARCÍA ROCA, J. (1996): «El Tercer Sector», *Revista de Documentación Social*, n.º 103, pp. 11-35.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ; Juan Francisco JULIÁ IGUAL; Josefina FERNÁNDEZ GUADAÑO y Sergio MARÍ VIDAL (2003): «La investigación en Economía Social en el Sistema Universitario Español», Ponencia en el *Encuentro Nacional de Institutos y Centros Universitarios de Investigación en Economía Social* se celebró los días 22 y 23 de Mayo de 2003 en el Paraninfo de la UPV.
- GRATTON, L. (2004): *The democratic enterprise*. Prentice Hall.
- HAYEK, Friedrich (1945): «The Use of Knowledge in Society», *The American economic Review*, 35: 519-30.
- HELMIG, B., JEGERS, M. e Irvine LAPSLEY (2004): «Challenges in Managing Non-profit Organizations: A Research Overview», *Voluntas* (Special Issue: Managing Nonprofit Organizations), June 2004, volume 15, Issue 2, pp. 101-116.
- HERRERA GÓMEZ, M. (1998): «La especificidad organizativa del tercer sector: tipos y dinámicas». *Papers*, 56, pp.163-196
- HODGKINSON, V. y Anne PAINTER (2003): «Third Sector Research in International Perspective: The Role of ISTR», *Voluntas*, March 2003, volume 14, Issue 1.
- KRUSE, D. (2002): *Research Evidence on Prevalence and Effects of Employee Ownership*, Testimony before the Subcommittee on Employer-Employee Relations, Committee on Education and the Workforce, U.S. House of Representatives, February 13.
- LAVILLE, J.L.; NYSSSENS, M. y SAJARDO, A. (2001): *Economía Social y Servicios Sociales*, CIRIEC, Valencia.
- LEIBENSTEIN, H. (1966): «Allocative Efficiency Vs. X-Efficiency». *American Economic Review*, 56 (June), 392-415.
- LEIBENSTEIN, H. (1987): *Inside the Firm: The Inefficiencies of Hierarchy*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- LEVINE, D. y TYSON, L. (1990): «Participation, Productivity and the Firm's Environment», en A. BLINDER (eds.): *Paying for productivity*, Washintong, Brookings Institution, pp. 183-244.

- LEVITT, T. (1973): *The Third Sector-New Tactics for a Responsive Society*, Ed. A Division of American Management Associations, Nueva York.
- MARSHALL, A. (1963): *Principios de economía*. Madrid. Aguilar.
- MONSERRAT JAUME, M. (1992): «Las sociedades anónimas catalanas: un análisis económico comparativo». Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona.
- MONZÓN, J.L. (2003): «La investigación en Economía Social en el contexto europeo», Ponencia en el *Encuentro Nacional de Institutos y Centros Universitarios de Investigación en Economía Social* se celebró los días 22 y 23 de Mayo de 2003 en el Paraninfo de la UPV
- MONZÓN, J.L. y DEFOURNY, J. (1992): *Economía Social. Entre economía capitalista y economía pública*, Valencia: Ed. CIRIEC-España, 1992.
- MONZÓN, J.L. (1987): «La Economía Social en España», *CIRIEC-España*, n.º 0, 1987, pp. 19-29.
- MORALES GUTIÉRREZ, A.C.; MONZÓN, J.L. y CHAVES, R. (eds.) (2003): *Análisis económico de la empresa autogestionada*. CIRIEC-España. Valencia.
- MORALES GUTIÉRREZ, A.C. (1998): *Competencias y valores en las empresas de trabajo asociado*, Editorial CIRIEC-España, Valencia.
- MORALES, GUTIÉRREZ, A.C. (1996): *Ineficiencias del mercado y eficacia de las cooperativas*. Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social. INFES.
- MOYANO ESTRADA, E. (2001): «El concepto de capital social y su utilidad para el análisis de las dinámicas del desarrollo». *Revista de Fomento Social*, 56, pp. 37-65.
- MUÑOZ CASTELLANOS, R.M. (2000): *Competitividad de las empresas según forma jurídica: sociedades anónimas, sociedades limitadas y sociedades anónimas laborales. Estudio de variables estratégicas y de resultados*. Tesis Doctoral. Universidad de Castilla-La Mancha.
- PÉREZ DÍAZ, V. (1993): *La primacía de la sociedad civil*, Madrid, Alianza Editorial pp. 1-14.
- ROMÁN, A. y GIMÉNEZ, E. (2000): «Las revistas españolas de Economía: una propuesta de evaluación científica», *Información Comercial Española* núm. 783, enero-febrero, pp. 133-159.
- SALAMON, L. (1990): «The nonprofit sector and government: The American experience in theory and practice», en ANHEIER, H.K. y SEIBEL: *The Third Sector*. Berlín: Waler De Gruyter, pp. 219-240.
- SALAMON, L. y ANHEIER, H.K. (1992): «In search of the nonprofit sector I: the question of definitions», *Working Paper*, n.º 2, of The John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project. Publicado también en *Voluntas*, vol. 3, n.º 2 (1992), pp. 125-152.
- SALAMON, L. y ANHEIER, H.K. (1990): «Sociological and political science approaches to third sector», en ANHEIER, H.K. y SEIBEL: *The Third Sector*, Berlín: Waler De Gruyter, pp. 7-20.
- SANCHÍS PALACIO, J.R. (1999): «Economía Social y cooperativas como itinerario curricular en la diplomatura de relaciones laborales», *Quaderns de relacions laborals*, n.º 2, pp. 1-13.

- SANCHÍS PALACIO, J.R. (2001): «Panorama actual sobre la investigación en Economía Social y cooperativas en España desde la perspectiva estratégica», *Revista CIRIEC-España*, núm. 38, agosto 2001, pp. 187-232.
- SANCHÍS PALACIO, J.R. y REDONDO, A. (1997): «Actitudes hacia la creación de empresas: estudio empírico aplicado a la Diplomatura de Relaciones Laborales de la Universitat de València», *Revista CIRIEC-España*, n.º 27, diciembre, pp. 157-183.
- SANCHÍS PALACIO, J.R. (1997): «El empresario social como impulsor del autoempleo colectivo». *Boletín AECA*, n.º 43, abril-junio, pp. 45-48.
- SANTIAGO REDONDO, F. (1992): «Universidad y Economía social: déficits, perspectivas y propuestas». *CIRIEC-España, Cuadernos de Trabajo*, n.º 18.
- SCHEIN, E. (1985): *Organizational Culture and Leadership*, San Francisco, Jossey Bass, publicado por Plaza y Janés en español bajo el título *Cultura organizacional y liderazgo*, 1988.
- SCHUMPETER, P. (1963): *Teoría del desenvolvimiento económico*. México. Fondo de Cultura Económica (primera versión en inglés en 1911).
- SCHWEICKART, D. (1997): *Más allá del capitalismo*. Sal Terrae, Presencia Social. Santander.
- SIMON, H. (1947): *El comportamiento administrativo*, Madrid, Aguilar.
- SMITH, A. (1976): *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México. Fondo de Cultura Económica (primera versión en inglés en 1776)
- SWEDBERG, R., y SMELSER, N. (1994): *Handbook of economic sociology*. Princeton. Princeton University Press.
- SWEDBERG, R. (1991): «Major traditions of economic sociology», *Annual Review of Sociology*, 17, pp. 251-276.
- VARIOS (2003): *La economía social y el Tercer Sector*, Madrid, Fundación ONCE.
- WEISBROD, B.A. (1975): «Towards a theory of the voluntary Nonprofit sector in a three sector economy». En PHELPS, E. (ed.): *Altruism, morality and economic theory*, New York: Russell Sage Foundation.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1996): «Efficiency, Power, Authority and Economic Organisation», in *Transaction Cost Economics and Beyond*, by John Groenewegen, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- WINTHER, G. (1999): *Theory O-Is the Case Closed?*, Economic and Industrial Democracy (SAGE, London, Newbury Park and New Delhi), vol. 20, pp. 269-293.
- WOOLCOCK, M. (1998): «Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework», *Theory and Society*, 26, pp. 151-208.
- YOUNG, K.M.; ROSEN, C. y CARBERRY, E.J. (1996): *Theory O. Creating an ownership style of management*. The National Center for Employee Ownership.