

Monzón Campos, José Luis

Empresas sociales y economía social: perímetro y propuestas metodológicas para la medición de su impacto socioeconómico en la U.E.

Revista de Economía Mundial, núm. 35, 2013, pp. 151-163

Sociedad de Economía Mundial

Huelva, España

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86629567008>



Revista de Economía Mundial,
ISSN (Versión impresa): 1576-0162
rem@uhu.es
Sociedad de Economía Mundial
España

¿Cómo citar?

Número completo

Más información del artículo

Página de la revista

EMPRESAS SOCIALES Y ECONOMÍA SOCIAL:
PERÍMETRO Y PROPUESTAS METODOLÓGICAS PARA LA MEDICIÓN
DE SU IMPACTO SOCIOECONÓMICO EN LA U.E.

*SOCIAL ENTERPRISES AND SOCIAL ECONOMY: THEIR BOUNDARIES AND
METHODOLOGICAL PROPOSALS FOR MEASURING THEIR SOCIOECONOMIC
IMPACT IN THE E.U.*

José Luis Monzón Campos
Universitat de València. CIRIEC-España
ciriec@uv.es

Recibido: febrero de 2013, aceptado: septiembre de 2013

RESUMEN.

La Economía social y los agentes que la integran, sobre todo las empresas sociales, están siendo objeto de creciente atención por parte de los poderes públicos en su dimensión nacional y europea. En este artículo se analizan las características identitarias de la economía social y de las empresas sociales y se formulan propuestas metodológicas para la medición de su impacto socio-económico.

Palabras clave: Economía Social; Empresa social; Impacto socio-económico; Cuentas satélite; Contabilidad nacional.

ABSTRACT

The social economy and the organisations that comprise it, particularly social enterprises, are attracting increasing interest from national and European authorities. This article examines the characteristics that identify the social economy and social enterprises and proposes methods for measuring their socioeconomic impact.

Keywords: Social economy; Social enterprise; Socioeconomic impact; Satellite accounts; National accounts

Clasificación JEL: E010, E290, 0180, P130, R150



1. INTRODUCCIÓN.

En la primera mitad de 2010, la Comisión Europea puso en marcha la Estrategia Europea 2020 con el propósito de implementar una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador, aprovechando con resolución y dinamismo todos los puntos fuertes y el potencial de la sociedad. Se pretendía corregir dos de los principales desequilibrios de la Unión Europea: el desempleo masivo y la creciente exclusión social. En la corrección de estos desequilibrios el crecimiento integrador, identificado con una economía con alto nivel de empleo y cohesión social y territorial, adquiere una dimensión central. Un crecimiento realizado a través de actividades empresariales cuyo impacto se mide esencialmente a partir del incremento del nivel de empleo y la mayor cohesión social y territorial que garantice la cobertura de las necesidades básicas de toda la población: atención a la salud, acceso a la vivienda, inclusión social de colectivos vulnerables, etc...

Tres años después, en el verano de 2013, los objetivos de la Estrategia 2020 están más lejos de alcanzarse que en 2010. La pobreza y el desempleo han aumentado en la UE y la cohesión social y territorial no ha avanzado. Además, las políticas gubernamentales para equilibrar a toda costa el presupuesto están reduciendo las transferencias sociales y la redistribución de ingresos y están amenazando seriamente al estado de bienestar. Naturalmente, también están dificultando el retorno a la vía del crecimiento inteligente y sostenible (Monzón, Chaves, 2012:104).

Para el logro de los anteriores objetivos la economía social y los agentes que la integran están siendo objeto de creciente atención por parte de los poderes públicos, tanto en la dimensión nacional como en el ámbito europeo, configurándose como un foco de creciente interés para las políticas públicas. Entre estos agentes de la economía social las denominadas empresas sociales destacan en la agenda de las políticas públicas de la Comisión Europea, a partir de su Comunicación Social Business Initiative (SBI) de 25/10/2011 y del Reglamento (UE) 346/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17/04/2013 sobre Fondos de emprendimiento social europeos.

Todo ello plantea diversos desafíos a los poderes públicos y a la literatura científica y, a los que aquí se intentará dar respuesta:

- a) ¿Puede hablarse de un sector institucional de la economía social en el sistema económico bien perimetrado y diferenciado del resto de sectores institucionales? ¿Cuáles son sus características y cuál es su importancia cuantitativa y cualitativa en la UE?
- b) ¿Qué son las empresas sociales? ¿Cuáles son sus características identitarias y su perímetro? ¿Qué relación tienen con el conjunto de la economía social?
- c) ¿Qué metodología puede ser útil para la medición del impacto económico de la economía social y las empresas sociales?

2. CARACTERÍSTICAS IDENTITARIAS Y CIFRAS-CLAVE DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA UNIÓN EUROPEA.

2.1. LA IDENTIFICACIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL POR SUS ACTORES.

La delimitación conceptual de las empresas y organizaciones de la economía social ha quedado claramente establecida por sus propios actores desde 1980, cuando en Francia el Comité Nacional de Enlace de las Mutualidades, Cooperativas y Asociaciones publicó la Charte de l'économie sociale, que define a la economía social como el conjunto de organizaciones que no pertenecen al sector público, funcionan de manera democrática con igualdad de derechos y obligaciones de los socios y practican un régimen particular de propiedad y distribución de los beneficios, empleando los excedentes para ampliar la entidad y mejorar los servicios prestados a sus socios y a la sociedad (Monzón, 1987:22).

La actual organización representativa europea de las empresas de la economía social, Social Economy Europe (SEE) agrupa en su seno a cuatro grandes familias de empresas y organizaciones: cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones y señala que las principales características de las empresas de la economía social son: la primacía de la persona y del objeto social por encima del capital; los procesos democráticos de decisión, la adhesión voluntaria y abierta, la autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos y la utilización de la mayoría de los excedentes para la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, los servicios a sus usuarios y el interés general (Monzón, Chaves, 2012:20).

2.2. LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA LITERATURA CIENTÍFICA Y EN LOS SISTEMAS DE CONTABILIDAD NACIONAL.

En los últimos 25 años la literatura científica ha establecido con notable precisión los criterios de delimitación conceptual de la economía social, a partir de las aportaciones de Desroche (1983), Defourny y Monzón (1992), Barea y Monzón (1995), Vienney (1999), Defourny (1999), Chaves y Monzón (2000, 2012) y Demoustier (2003).

Apoyándose en las anteriores contribuciones la Comisión Europea elaboró en 2007 un Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social: cooperativas y mutuas (Monzón y Barea, 2007), con el objetivo de establecer las directrices que permitan elaborar las cuentas satélite de las empresas de la economía social-cooperativas, mutuas y otras empresas similares – en el ámbito de la Unión Europea, de conformidad con el cuadro central de la contabilidad nacional establecido en el Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales (SEC-1995). Dicho Manual estableció una definición parcial de la economía social, circunscrita al conjunto de agentes de dicho sector que son productores de mercado. Con base en dicho Manual y por iniciativa de la Comisión Europea ya se han elaborado cuentas satélite de las cooperativas y mutuas en 2011 en España, Bélgica, Serbia, Macedonia y Bulgaria.

A partir de los criterios establecidos por el Manual, el Informe del Comité Económico y Social Europeo (Monzón, Chaves:23) ha ampliado la definición del Manual a todo el conjunto de la economía social, incluyendo a los productores no de mercado. Dicha definición es la siguiente:

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 ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos, o, en todo caso, aplicando procesos democráticos y participativos de decisión. 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.

En términos de contabilidad nacional la anterior definición configura dos subsectores de la economía social: a) el subsector de mercado o empresarial y b) el subsector de productores no de mercado, compartiendo ambos subsectores las siguientes características comunes: a) son privadas; b) organizados formalmente; c) con autonomía de decisión; d) libertad de adhesión; e) en el caso de distribuir excedentes a los socios no se realiza en proporción al capital o cotizaciones aportadas sino de acuerdo con las actividades realizadas por los socios con la entidad; f) son organizaciones de personas que llevan a cabo una actividad con el objetivo principal de satisfacer sus necesidades y no de retribuir a inversores capitalistas; g) son organizaciones democráticas.

Los ya citados Manual de Cuentas Satélite e Informe del CESE sobre La Economía Social en la Unión Europea, establecen una pormenorizada clasificación de los principales agentes que integran la economía social y cuyo resumen puede verse en el Cuadro nº 1.

La dispersión de los diferentes actores de la economía social en tres de los cinco sectores institucionales de la contabilidad nacional (S.11, S.12 y S.15)

dificulta el conocimiento de su tamaño y evolución y de su comportamiento específico ante situaciones de crisis, desempleo, exclusión social, desequilibrios territoriales, deslocalizaciones empresariales, etc. Tanto la literatura económica como diversos documentos de las instituciones europeas (Ward, 1958; Domar, 1967; Vanek, 1970; Meade, 1972; Monzón, 1979; CESE, 2009) han señalado que los actores de la economía social pueden tener funciones-objetivo distintas a las de las empresas capitalistas tradicionales de las que se pueden derivar beneficios macroeconómicos de interés general. A partir de estas consideraciones se ha propuesto que en la línea de renovación de los sistemas de contabilidad nacional se articule la economía social como uno de sus sectores institucionales, utilizando como criterios directores la propia metodología de la contabilidad nacional y la consideración de la economía social como un polo de utilidad social. (Monzón, 2004:77).

2.3. CIFRAS-CLAVE DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA UNIÓN EUROPEA.

La producción de estadísticas periódicas de la economía social, armonizadas y fiables, continúa siendo una tarea pendiente, si bien se han producido notables avances en los últimos años, realizándose cuentas satélite de toda o de parte de la economía social en España, Bélgica, Macedonia, Serbia, Bulgaria y Portugal. El Comité Económico y Social Europeo ha realizado recientemente un Informe, ya citado en este artículo, en el que se puede constatar la importancia de la economía social en la Unión Europea. En términos de empleo, son casi 15 millones de empleos directos en la economía social de la UE-27, lo que supone cerca del 6,5% del total de población ocupada y el 7,4% de la antigua UE-15. Además, la economía social ha crecido con mayor rapidez que el resto de la economía, pasando del 6% de la fuerza laboral remunerada total en 2002-2003 al 6,5% en 2009-2010 (Monzón y Chaves, 2012:47).

3. EMPRESAS SOCIALES Y ECONOMÍA SOCIAL.

En los últimos veinte años se ha desarrollado una vasta literatura sobre las denominadas empresas sociales con una gran diversidad de planteamientos que pueden agruparse en dos enfoques principales, el anglosajón y el europeo continental. Sus características más relevantes pueden examinarse en los trabajos de Defourny y Nyssens (2012).

El enfoque anglosajón integra varias corrientes que definen de forma diferente el perímetro de la empresa social, desde aquellas que consideran que las empresas sociales son las homólogas en el mercado de las organizaciones privadas sin fines de lucro con una finalidad social, a aquellas cuya definición de empresa social se centra exclusivamente en la innovación social y la satisfacción de las necesidades sociales, con independencia de la forma de propiedad de la empresa.

El enfoque continental europeo más significativo de la empresa social ha sido desarrollado por la red EMES y considera a las empresas sociales como parte integrante de la economía social (Defourny, J. & Nyssens, M., 2012:15). Estas empresas desarrollan una actividad continua de producción de bienes y/o servicios, con un alto grado de autonomía, nivel significativo de riesgo económico, utilización de trabajo remunerado y una orientación de mercado, que significa que una parte importante de los ingresos de la empresa provienen de las ventas en el mercado. Se trata de empresas privadas creadas 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.

Por su parte, el Manual de cuentas satélite de las empresas de la economía social (Monzón & Barea, 2007:51) identifica a las empresas sociales como empresas productoras de mercado privadas de la economía social que poseen las características de dicho sector. El Dictamen del CESE (2009) sobre distintos tipos de empresa sitúa a las empresas sociales en el ámbito de la economía social. El Dictamen del CESE (2012) sobre espíritu empresarial social y empresas sociales, señala de forma expresa que las empresas sociales:

- Persiguen principalmente objetivos sociales en lugar de actuar con ánimo de lucro
- Reinvierten principalmente sus excedentes, en lugar de distribuirlos a sus accionistas privados o a sus dueños
- Adoptan múltiples formas jurídicas
- Son productores de bienes y servicios
- Actúan como entidades independientes, con estructuras participativas de codecisión y de gobernanza democrática

La Social Business Initiative (SBI) de la Comisión Europea define a la empresa social como “un operador de la economía social, cuyo objetivo principal es tener un impacto social, en lugar de obtener un beneficio para sus propietarios o accionistas. Produce bienes y servicios para el mercado de una manera innovadora y emprendedora y utiliza sus beneficios principalmente para lograr los objetivos sociales”.

La SBI señala inequívocamente que el modelo de negocio de la empresa social se propone objetivos sociales como eje de su actividad empresarial, cuyos beneficios se reinvierten de forma mayoritaria para lograr los objetivos sociales utilizando principios democráticos o participativos o que se centren en la justicia social.

En cuanto al impacto social que pueden lograr las empresas sociales la SBI señala que dicho impacto se orienta hacia las personas vulnerables o desfavorecidas a partir de dos clases de actuación:

- a) La prestación por parte de las empresas sociales de servicios sociales y/o bienes y servicios a las personas vulnerables (acceso a

la vivienda, atención de la salud, asistencia a las personas mayores o con discapacidad, inclusión de grupos vulnerables, cuidado de niños, gestión de la dependencia, etc.)

- b) Las empresas con un método de producción de bienes o servicios con un objetivo social (integración social y profesional a través del acceso al empleo para las personas desfavorecidas en particular, por la insuficiencia de cualificación o problemas sociales o profesionales que conducen a la exclusión y la marginación), pero cuya actividad puede estar fuera del ámbito de la provisión de bienes o servicios sociales (por ejemplo Centros Especiales de Empleo o empresas de inserción en España, determinadas cooperativas sociales en Italia, las WISE en el Reino Unido –“Empresas Sociales de Integración Laboral”-).

En conclusión, las empresas sociales son empresas de la economía social en las que las personas o grupos de personas que se benefician de su actividad son colectivos vulnerables o en riesgo de exclusión social. Los beneficios que pueden obtener estos colectivos vulnerables pueden ser en forma de bienes y servicios sociales o preferentes obtenidos de forma gratuita o a un precio inferior al de mercado o también pueden ser la inserción laboral mediante el desempeño de puestos de trabajo en la propia empresa social.

4. PROPUESTAS METODOLÓGICAS PARA LA MEDICIÓN DEL IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO DE LAS EMPRESAS SOCIALES.

La delimitación conceptual que se ha realizado de las empresas sociales implica que el objetivo de las mismas debe ser el logro de un impacto social medible (GECES, 2012). En el ámbito de la Unión Europea dicho impacto social debe medirse en relación a la eficacia de la actuación de las empresas sociales para corregir los desequilibrios y problemas básicos que afectan a la Unión Europea, bien señalados en la Estrategia 2020 y que pueden resumirse en el impulso del crecimiento integrador medido, sobre todo, a partir del incremento del nivel de empleo y de la consecución de mayor cohesión social y territorial que garantice la cobertura de las necesidades básicas de toda la población.

Existen diversas metodologías para la medición del impacto social, bien sintetizadas por Nachar (2013): enfoques basados en el análisis coste-efectividad, análisis costo-beneficio, de estrategia, integradores, etc. El propio Nachar propone el enfoque de desarrollo humano para la medición del impacto social. Dicho enfoque considera una triple dimensión: la organizativa, la contribución social de las actividades económicas y la evaluación del desarrollo de dicha actividad (Monzón, Marcuello, Nachar: 2013). La medición del impacto social a partir del anterior enfoque conduce al desarrollo de un cuadro de indicadores (KPIs, “Key Performance Indicators”) a partir de varias áreas clave, cada una de ellas con un determinado número de KPIs que desarrolla el área.

Entre estas áreas e indicadores destacan las típicas de la economía social: gobernanza (indicadores de participación democrática); socio-laboral (relaciones socialmente responsables con los empleados); responsabilidad social estratégica (RSE como eje central estratégico, transparencia, rendición de cuentas y diálogo con los stakeholders); economía y finanzas (reinversión en la empresa de la mayoría de excedentes o beneficios y destino del activo neto resultante en caso de disolución de la empresa a objetivos de impacto social). Junto a las anteriores áreas deben desarrollarse otras relacionadas con la innovación, el desarrollo comunitario, el impacto ecológico, la inversión medioambiental y otras (Monzón, J.L & Antuñano, I. et. ál, 2011:79).

5. CONCLUSIONES.

1. La economía social configura un sector institucional del sistema económico bien diferenciado del resto de sectores institucionales.
2. Las características identitarias establecidas por la mayor parte de la literatura científica europea y por los documentos de las instituciones europeas configuran a las empresas sociales como parte integrante de la economía social, junto al resto de empresas de dicho sector.
3. El impacto social de estas empresas debe medirse por la importancia cuantitativa y cualitativa de los colectivos beneficiados y por el destino final a objetivos de interés social de la mayor parte de excedentes o beneficios.
4. La metodología a desarrollar para medir el impacto socio-económico de las empresas sociales y del conjunto de la economía social en la Unión Europea debe articularse a partir de los objetivos sociales prioritarios establecidos por la Comisión Europea, con criterios homologados internacionalmente y con la elaboración de áreas clave de análisis y KPIs (cuadros de indicadores) precisos y cuantificados.

CUADRO 1: LOS ACTORES DE LA ECONOMÍA SOCIAL EUROPEA CLASIFICADOS POR SECTORES INSTITUCIONALES SEGÚN LOS CRITERIOS DEL SEC-1995, EL MANUAL DE CUENTAS SATÉLITE DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y EL INFORME DEL CESE SOBRE LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA UNIÓN EUROPEA.

Sector Institucional del SEC-1995	Organizaciones Microeconómicas de la Economía Social Europea
<p>Sociedades no financieras (S. 11)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Cooperativas (de trabajo asociado, agrarias, de consumidores, de enseñanza, transportes, viviendas, sociales, sanitarias, etc.) - Empresas sociales (orientadas principalmente hacia personas vulnerables o desfavorecidas suministrándoles bienes y servicios sociales o favoreciendo su inserción laboral. Diversidad de formas jurídicas) - Grupos y empresas mercantiles no financieras controladas por la economía social - Otras empresas autogestionadas por sus trabajadores - Otros productores de mercado privados (algunas asociaciones, fundaciones y sociedades mercantiles)
<p>Sociedades financieras (S. 12)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Cooperativas de crédito y de seguros - Mutuas y mutualidades de previsión social
<p>Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (ISFLSH) (Producción de servicios no destinados a la venta) (S. 15)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Asociaciones de acción social - Fundaciones de acción social - Otras instituciones privadas sin fines de lucro al servicio de los hogares
<p>PRODUCTORES DE MERCADO</p>	
<p>PRODUCTORES NO DE MERCADO</p>	

Fuente: Elaboración propia

CUADRO 2: EMPLEO REMUNERADO EN LA ECONOMÍA SOCIAL COMPARADO CON EL EMPLEO REMUNERADO TOTAL. UE (2009-2010) EN MILES.

País	Empleo en la ES	Total Empleo*	%
Alemania	2.458,58	38.737,80	6,35%
Austria	233,53	4.096,30	5,70%
Bélgica	462,54	4.488,70	10,30%
Dinamarca	195,49	2.706,10	7,22%
España	1.243,15	18.456,50	6,74%
Finlandia	187,2	2.447,50	7,65%
Francia	2.318,54	25.692,30	9,02%
Grecia	117,12	4.388,60	2,67%
Irlanda	98,74	1.847,80	5,34%
Italia	2.228,01	22.872,30	9,74%
Luxemburgo	16,11	220,8	7,30%
Países Bajos	856,05	8.370,20	10,23%
Portugal	251,1	4.978,20	5,04%
Reino Unido	1.633,00	28.941,50	5,64%
Suecia	507,21	4.545,80	11,16%
Nuevos estados miembros			
Bulgaria	121,3	3.052,80	3,97%
Chipre	5,07	385,1	1,32%
Eslovaquia	44,91	2.317,50	1,94%
Eslovenia	7,09	966	0,73%
Estonia	37,85	570,9	6,63%
Hungría	178,21	3.781,20	4,71%
Letonia	0,44	940,9	0,05%
Lituania	8,97	1.343,70	0,67%
Malta	1,68	164,2	1,02%
Polonia	592,8	15.960,50	3,71%
República Checa	160,09	4.885,20	3,28%
Rumanía	163,35	9.239,40	1,77%
Países adherentes y candidatos			
Croacia	9,08	1.541,20	0,59%
Islandia	0,22	165,8	0,13%
TOTAL UE-15	12.806,37	172.790,40	7,41%
TOTAL UE-27	14.128,13	216.397,80	6,53%

* Población ocupada de entre 16 y 65 años, Eurostat, 2010.

Fuente: La Economía Social en la Unión Europea, Comité Económico y Social Europeo, 2012.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- Barea, J. & Monzón, J.L. (1995): Las Cuentas Satélite de la Economía Social en España: una primera aproximación. EEd. CIRIEC-España, Valencia
- CESE (2009): Dictamen sobre “Distintos tipos de empresa” 2009/C 318/05
- Chaves, R. & Monzón, J.L. (2000): “Las cooperativas en las modernas economías de mercado”, *Economistas*, n° 83, pp. 113-123
- Defourny, J. et al (1999): *L'Économie sociale au Nord et au Sud*. De Boeck, Bruxelles.
- Defourny, J. & Nyssens, M. (2012) “El enfoque EMES de empresa social desde una perspectiva comparada”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n° 75, 7-34
- Defourny, J. & Monzón, J.L. (Eds) (1992): *Economie sociale, entre Economie Capitaliste et Economie Publique ; The Third Sector, Cooperative, Mutual and Nonprofit Organisations*, De Boeck-Wesmael, Bruxelles.
- Demouster, D. (2003) : *Économie sociale et solidaire*. Syros. Paris
- Desroche, H. (1983): *Pour un traité d'économie sociale*. CIEM, Paris.
- Domar, E.D. (1967): “The Soviet Collective Farm as a Producer Cooperative”, *American Economic Review*, LVI, September 1966 and March 1967.
- European Commission (2011): Communication from the Commission Social Business Initiative COM (2011) 682
- European Commission (2013): Reglamento (UE) 346/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17/04/2013 sobre fondos de emprendimiento social europeos.
- GECES (2012): Report from first Meeting of the CEGES sub-group on Social Impact Measurement (26/11/2012)
- Meade, J. (1972): “The theory of Labour Managed Firms and of Profit Sharing”, *The Economic Journal*, March 1972 (special issue), pp. 402-408.
- Monzón, J.L & Chaves, R. (2012): *La Economía Social en la Unión Europea*, Comité Económico y Social Europeo, Bruselas.
- Monzón, J.L. & Barea, J. (2007): *Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social: cooperativas y mutuas*, CIRIEC-España, Valencia.
- Monzón, J.L. (1987): “La Economía Social en España”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n° 0, 19-29
- Monzón, J.L. (2004): “El Tercer sector y la nueva economía social”, *Economistas* n° 22, 70-79
- Monzón, J.L. & Antuñano, I. et.al (2011): *Código Ético de las entidades de la Economía Social socialmente responsables*, CIRIEC-España, Valencia
- Monzón, J.L. & Marcuello, C. & Nachar, P. (2013): *Empresas sociales y economía social: propuestas metodológicas para la medición de su impacto socio-económico*, Bruselas, CESE.
- Nachar, P. (2013): *Sociedades Cooperativas, una Aproximación desde la Responsabilidad Social Corporativa y el Desarrollo*, Tesis Doctoral, Zaragoza.

- Vanek, J. (1970): *The General Theory of Labor Managed Market Economies*, Cornell University Press, Ithaca.
- Vienney, C. (1999): *L'économie sociale*, La Decouverte, Paris.
- Ward, B. (1958): "The firm in Illyria: market syndicalism", *American Economic Review*, XLVIII, September 1958, n^o 4, pp. 566-589.

