

LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL NORTE Y EN EL SUR

JACQUES DEFOURNY, PATRICK DEVELTERE
& BÉNÉDICTE FONTENEAU

(Compiladores)

Con la colaboración de Sophie Adam

EL HILO CONDUCTOR DE LA OBRA DESAFÍOS Y PROYECTOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Jacques DEFOURNY,¹ Patrick DEVELTERE²
& Bénédicte FONTENEAU³

A medida que se perfecciona el conocimiento socioeconómico sobre los países industrializados y los países en desarrollo, se manifiesta claramente que una parte significativa de las actividades productivas no se ajusta a la distinción habitual entre sector privado (con fin de lucro) y sector público (de interés general), que sin embargo constituye la grilla de lectura más frecuentemente utilizada para clasificar a las empresas y los otros actores generadores de riqueza, aún cuando se deja de lado la esfera de las actividades e intercambios domésticos.

Para las economías en desarrollo, se ha concebido el concepto de sector informal a fin de unir todo aquello que no puede ser ordenado en las categorías clásicas. Esto no disipa la representación, cada vez más extendida, acerca de la existencia de un tercer sector con componentes tanto formales como informales, distinto de los sectores privado y público tradicionales, que adquiere cada vez mayor importancia tanto en las economías del norte como en los países del sur, al igual que en occidente y en el antiguo bloque comunista del este. En un primer análisis y de manera algo simpli-

 CORREGIDOR

¹ Centre d'Economie Sociale, Université de Liège.

² Solidarité Mondiale/Wereldsolidariteit et Katholieke Universiteit Leuven.

³ HIVA, Katholieke Universiteit Leuven.

ficada, es tentador caracterizar a las organizaciones del tercer sector diciendo que ellas combinan dinámicas privadas de iniciativa y de gestión con finalidades que no están centradas en el beneficio, sino más bien en el interés colectivo.

Terminologías variadas

Aún siendo imperfecta, la denominación de «tercer sector», de *tiers secteur*, o de *third sector*, es sin duda la que suscita el más amplio acuerdo entre los científicos en el ámbito internacional⁴. Contrariamente, si nos limitamos a zonas geográficas más restringidas, se privilegian frecuentemente otros términos, mejor adaptados a los contextos sociopolíticos locales, a los marcos jurídicos y fiscales vigentes, a los esquemas culturales dominantes o a la historia económica de las regiones concernidas.

Así, en Estados Unidos se hablará a menudo de *nonprofit sector* o del *independent sector*, que corresponde en lo esencial a lo que los ingleses denominan *voluntary organizations*. En América Latina, se utilizarán los términos «organizaciones de la economía popular», o «economía solidaria», es decir economía social, como en los países latinos de Europa.

Finalmente, en otros países, por ejemplo de Europa septentrional, el tercer sector no será denominado como tal, sino que remitirá de manera más o menos directa a nociones forjadas en los contextos nacionales, como las de *Gemeinwirtschaft* en Alemania y de *folkvörelse* o asociación *ideel* en Suecia.

Sin embargo, entre las denominaciones del tercer sector, dos parecen afirmar una vocación decididamente internacional, o universal: la de economía social (o solidaria) y la de *nonprofit sector*. Además, estas dos nociones comienzan a tener una base teórica

⁴ Como atestigüa el nombre de la asociación creada en 1992: *Sociedad Internacional para la Investigación del Tercer Sector* (ISTR).

cada vez más sólida. Sin querer oponerlas, explicamos más adelante (capítulo 1) qué las diferencia y porqué se atribuirá nuestra preferencia a la primera en esta obra. Retengamos simplemente en este nivel que la economía social es más amplia y presenta la ventaja de incluir, junto con las asociaciones sin fin lucrativo, un tipo de empresa, las cooperativas, que se encuentra prácticamente en todos los países del mundo y que a menudo encarna desde hace 150 años, la búsqueda de una «tercera vía» entre capitalismo y centralismo de Estado. Por añadidura, la noción de economía social deja lugar explícito a otro tipo de organizaciones, las mutuas o mutualidades, sector también muy extendido y llamado a jugar un rol central en la organización de los servicios de salud y en materia de previsión social.

Así, una manera conveniente para representar el tercer sector de la economía social consiste en ver en él tres grandes componentes, formados respectivamente por las cooperativas, las mutualidades y las otras organizaciones sin fin lucrativo (fundamentalmente las asociaciones).

Tradición y renovación de la economía social

Como se ha sugerido, la economía social tiene profundas raíces históricas y su progreso desde hace más de un siglo está jalonado por notables realizaciones. Fundada sobre la libre asociación de ciudadanos que actúan como consumidores, productores, ahorristas o usuarios de servicios muy diversos, ha sido el crisol de iniciativas colectivas privadas, que frecuentemente constituyeron respuestas innovadoras a los grandes desafíos de su época y que han influenciado perdurablemente nuestros sistemas socioeconómicos. Así, las sociedades de seguro mutuo, que florecieron en el siglo XVIII y especialmente en el siglo XIX en la mayor parte de los países entonces en vías de industrialización, pueden ser vistas como la prefiguración de los sistemas de previsión

colectiva y de seguro social generalizado que han marcado el advenimiento de los Estados Benefactores. Del mismo modo, en el siglo XIX y a comienzos del siglo XX, las cooperativas de consumo permitieron a millones de familias obreras que vivían en una precariedad extrema conseguir mercancías esenciales a precios más accesibles que en los comercios tradicionales. Durante mucho tiempo, junto con el sindicalismo naciente, han sido instrumentos importantes de la emancipación obrera. En cuanto a las cooperativas creadas por los campesinos en todas partes, debe señalarse que les permitieron liberarse de la dominación de los intermediarios que les imponían condiciones desfavorables para la compra de sus insumos (semillas, maquinaria, fertilizantes, etc.) o para la comercialización de sus productos agrícolas. Progresivamente, las cooperativas proveedoras de insumos y las de comercialización de la producción de las explotaciones agrícolas se convirtieron en operadores cada vez más importantes en toda la Unión Europea y también en América del Norte y Japón.

Más que las creaciones históricas de la economía social, nos interesa considerar en esta obra, las nuevas realizaciones que ha producido, tanto en el Norte como en el Sur y las respuestas que aporta a los grandes problemas contemporáneos: el desempleo, la exclusión social y la crisis del Estado Benefactor en los países industrializados; en el Sur, la inseguridad alimentaria, la insatisfacción de las necesidades básicas en materia de salud, de educación o de hábitat, las dificultades ligadas a los programas de ajuste estructural impuesto a numerosos países, etc. En este sentido, se puede afirmar con A. Gueslin (1987) que si la economía social ha sido inventada en el siglo XIX, querremos poner en evidencia su «reinención» a través de la abundancia de iniciativas que se manifiestan desde hace dos o tres décadas.

El interés de una perspectiva Norte-Sur

Cierto número de trabajos han sido realizados en una perspectiva internacional sobre el conjunto de la economía social⁵ o sobre una parte de ésta, ya sea cuando se trata de empresas cooperativas⁶, de mutualidades⁷, o de sector *non-profit*⁸. Sin embargo, los estudios que intentan abarcar el conjunto de la economía social a la vez en el hemisferio Norte y en los países del Sur, son aún poco numerosas, incluso inexistentes. Sin duda, los contextos económicos, sociales y políticos son muy diferentes en el Norte y en el Sur, y la economía social está condicionada por los medios en los que se expresa. El desafío de esta obra consiste precisamente en mostrar la fortaleza y resonancia de las iniciativas de la economía social que emergen y se desarrollan en todo el planeta. Ya que se trata siempre de hombres y mujeres que desde la base se asocian para enfrentar los desafíos comunes, existe una unidad subyacente a la mayor parte de las formas, a menudo muy diversas, que puede adoptar la economía social.

5 Entre los primeros trabajos en la materia, se puede citar el inventario realizado por el Comité Económico y Social de las Comunidades Europeas (1986) así como un amplio estudio orientado a delinear los perfiles de la economía social en once países de Europa y de América del Norte (DEFURNY & MONZON CAMPOS, 1992).

6 Se podría enumerar un conjunto de obras sobre cada rama del movimiento cooperativo, o sobre el conjunto de la cooperación. A título de ejemplo, citemos la reciente síntesis de BIRCHALL (1997) sobre el movimiento cooperativo en el mundo, así como la evaluación del desarrollo cooperativo en los países del Sur realizada por las Naciones Unidas (UNRISD, 1969-1974).

7 Los trabajos sobre el mutualismo son menos numerosos, aunque se puede por ejemplo mencionar el rico estudio histórico coordinado por Dreyfus & Gibaud (1995).

8 La mayor referencia empírica en este ámbito es el programa de investigación de la Johns Hopkins University, coordinado por SALAMON & ANHEIER (entre otros, 1994).

Por ejemplo, ¿Es posible establecer un paralelo entre la vitalidad de los movimientos asociativos en el Norte y el avance de las sociedades civiles en el Sur? Y cuando el interés se dirige a todas las iniciativas económicas o socioeconómicas conducidas por los movimientos sociales de los dos hemisferios ¿Acaso no se las ubica en pleno corazón de las realizaciones contemporáneas de la economía social?

Por otra parte, sin adoptar una visión determinista del desarrollo, se puede señalar que el predominio de la economía de mercado y la mundialización del capitalismo tienden a reproducir en las economías en curso de industrialización ciertas condiciones o situaciones que han conocido los países occidentales en anteriores estadios de su historia económica. También en esto, dado que la economía social esta íntimamente ligada a su entorno socioeconómico, la perspectiva Norte-Sur puede ser esclarecedora.

Finalmente, diversos estudios centrados en los países europeos han mostrado que las olas de desarrollo de la economía social se manifestaban particularmente a través de los grandes cambios del capitalismo. Es evidente que las economías de los países occidentales y de la mayoría de los países llamados en desarrollo, aunque también las economías en transición de Europa central y oriental, conocen en el último cuarto del siglo XX transformaciones rápidas y profundas. Existe entonces alguna razón para abrazar la economía social más allá de los recorres geográficos tradicionales.

Los límites de una perspectiva tan amplia

La voluntad de ofrecer el panorama más amplio posible de la economía social se traduce inevitablemente en una pérdida de agudeza visual en cuanto a la percepción de las realidades particulares. Del mismo modo que para apreciar una vasta cadena de montañas de un extremo al otro, aceptamos tomar más distancia y no recutar el relieve con todos sus matices. Sin embargo, esperamos dis-

tinguir los principales macizos que forman la cadena y ofrecer igualmente algunos «zoom» sobre las cumbres más fascinantes.

El lector habrá comprendido que la originalidad de nuestro procedimiento reside en un intento de síntesis global más que en un análisis agudo. Sin duda, el especialista de tal o cual dimensión de la economía social no aprenderá grandes cosas sobre su tema predilecto, aunque encontrará como propuesta el abarcar de una sola mirada todas las grandes realidades de la economía social que los criterios institucionales, sectoriales o geográficos conducen generalmente a abordar de manera separada. Con respecto al lector poco advertido, esperamos que al menos encontrará en esta amplia fotografía, una visión de conjunto, que posiblemente lo incitará a profundizar su conocimiento de algunas facetas de la economía social.

Finalmente señalemos que ante un campo visual amplio, nuestro interés no consiste en ofrecer un inventario exhaustivo. Es inevitable, a menos que se pretenda una obra monumental, seleccionar experiencias para exponerlas y analizarlas. Esperamos con esto dar cuenta de las principales expresiones de la economía social a escala mundial.

Algunos jalones históricos y conceptuales

Antes de iniciar nuestra visión de conjunto de la economía social en el Norte y en el Sur, es útil plantear algunos jalones para circunscribir de manera tan precisa como sea posible los perfiles del tercer sector. A esto tienden J. Defourny y P. Develtere al mostrar, en primer lugar, que la economía social está arraigada de hecho en las formas más antiguas de las asociaciones humanas y que su camino a través del tiempo está íntimamente ligado al de la libertad de asociación. Por otra parte, surge que en sus formas modernas, la economía social ha sido forjada en la encrucijada de

corrientes de pensamiento muy diversificadas, lo que atestigua su carácter fundamentalmente pluralista.

Esta dimensión histórica se encuentra como filigrana en la concepción de la economía social que se presenta a continuación. En efecto, la definición que retenemos combina la identificación de sus tres principales componentes y de sus respectivas características, con la evidencia acerca de los principios que se considera que rigen el conjunto de las entidades del tercer sector. El concepto de economía social es también comparado con el anglosajón, de *non-profit sector*, de modo de señalar las razones que conducen a preferir aquí el primero en lugar del segundo.

Finalmente el paralelo entre los diferentes estímulos al desarrollo de la economía social que se presentaron en el siglo XIX y XX, también en el Norte y en el Sur, permite destacar las principales condiciones que presiden la aparición de este tipo de iniciativas. La articulación de una «condición de necesidad» y una «condición de identidad colectiva» provee, por otra parte, una posible clave de lectura para el conjunto de esta obra.

Las grandes obras de la economía social

Para aprehender la primera parte del libro, una imagen se impone casi naturalmente: la de algunas grandes obras en la superficie terrestre. La obra, hace pensar en un espacio determinado, en un terreno bien delimitado. Para nosotros, se tratará de terrenos o de campos como el de la salud, del comercio internacional, del ahorro y el crédito, o incluso el de la lucha contra la desocupación.

Sobre estos terrenos, la obra supone la presencia de actores que, como a menudo ocurre con los trabajos de envergadura, son grupos, más que individuos aislados. Por otra parte, aún cuando a veces dan la impresión de un bullicio difícil de descifrar, todos los actores de una misma obra están orientados hacia un fin común. Allí también se encuentran las dimensiones que identificaremos.

La movilización del ahorro y el acceso al crédito

La historia de la economía social en los países industrializados revela que una de las ramas que ha conocido el desarrollo más importante es la de las cooperativas de ahorro y crédito y la de las organizaciones de crédito mutuo. Desde fines del siglo XIX y especialmente en las primeras décadas del siglo XX, ha surgido una multitud de iniciativas para promover el ahorro de las clases trabajadoras (campesinos, obreros, artesanos), para brindarle seguridad y remunerarlo de manera atractiva, aunque también para transformarlo en créditos, mucho menos costosos que los ofrecidos por los comerciantes y otros usureros de la época. Las cooperativas de ahorro y de crédito que se multiplicaron tanto en el este como en el oeste, en Europa y América, han suplantado progresivamente incluso a las cooperativas de consumo que habían dominado durante largo tiempo el movimiento cooperativo mundial. Contrariamente a estas últimas, que han negociado deficientemente el viraje de la distribución masiva durante los años 60 y 70, las cooperativas de ahorro y crédito se mantuvieron, e incluso se fortalecieron, fundándose cada vez más en su entorno, altamente competitivo, y anudando alianzas con otros grupos financieros, dentro y fuera de la economía social. A semejanza de las poderosas cooperativas agrícolas, han dejado en esta adaptación al capitalismo internacional, una parte innegable, aunque variable, de su especificidad y de su identidad cooperativa.

Es difícil decir si evoluciones similares se reproducirán en los países del Sur, aunque desde ahora es evidente que se asiste a una profusión de iniciativas de ahorro y de crédito que hace recordar la efervescencia de cientos de años atrás en el Norte. El análisis de Ch. Jacquier da cuenta de esta ebullición, mostrando las principales formas que adoptan estas organizaciones. Pone en evidencia las condiciones de su futuro desarrollo, así como el rol de los apoyos

externos para ayudarlas a asegurar su perenidad y la complementariedad con los sistemas bancarios formales.

El acceso a la salud y la organización de la previsión colectiva

Si en Occidente, los componentes cooperativo y mutualista de la economía social nacieron en un mismo sedimento histórico (el asociativismo obrero y campesino del siglo XIX), no sucede lo mismo en los países del Sur. Así, Ch. Aïm muestra claramente, en este caso, las diferencias entre los fundamentos del desarrollo cooperativo y de las organizaciones mutualistas. Los modelos occidentales han sido instrumentados por las autoridades coloniales y trasplantados a los países del Sur sin que pudiesen articularse sobre verdaderas dinámicas populares, voluntarias y autónomas. Luego del proceso de independencia, los nuevos gobiernos han incluso reforzado la tutela pública sobre estas empresas que, a menudo, no tenían de cooperativo más que el nombre. El mutualismo, a la inversa, salvo algunas excepciones, ha sido poco promovido por los poderes establecidos antes y después de los procesos de independencia. Desde entonces, en el corazón de las comunidades locales, nacieron y se desarrollaron múltiples formas tradicionales de ayuda mutua y de solidaridad, especialmente para enfrentar eventos sociales particulares y costosos, como la organización de funerales, un casamiento, un nacimiento, etc.

Junto con estas organizaciones, frecuentemente antiguas e informales, numerosas iniciativas mutualistas aparecieron, después de los años 80, bajo la influencia de diversos factores: crisis económica mundial, retroceso del intervencionismo del Estado, desmoronamiento del bloque comunista, movimientos de democratización, etc. Esto permite a Ch. Aïm hablar de verdaderos movimientos mutualistas, analizando con precisión los éxitos y los

aportes al desarrollo económico y social del Sur, sin negar por ello sus límites y debilidades.

La promoción de un comercio internacional más equitativo

La economía social ha sido siempre portadora de preocupaciones éticas en lo concerniente a los intercambios de bienes y de servicios. La historia del pensamiento cooperativo es copiosa en debates sobre la noción de «justo precio» y sobre el principio de un descuento para entregar al usuario el «cobro indebido». Esto muestra en qué medida el deseo de equidad en las transacciones comerciales ha estado siempre en el corazón de las prácticas cooperativas, más allá del simple principio de honestidad y de respeto por los contratos (que pueden ser muy desequilibrados si la relación de fuerzas en presencia también lo es). Igualmente, la limitación de la remuneración y del poder acordado al capital, expresa la voluntad de evitar la dominación de aquellos que detentan el capital sobre el factor trabajo.

Preocupaciones análogas (explotación de trabajadores, etc.), trasladadas a las relaciones comerciales internacionales, son las que sustentan lo que hoy se denomina comercio equitativo. En efecto, el comercio internacional se caracteriza frecuentemente por un gran desequilibrio entre los actores que intervienen, y para resaltar mejor el trabajo y los intereses legítimos de los pequeños productores del Sur aparecieron en los años 60 y 70 las primeras iniciativas de comercio «alternativo». Como lo muestran M. Barrat Brown y S. Adam, las primeras importaciones alternativas de algunos productos básicos han generado un vasto movimiento en todo el mundo occidental. Hoy son decenas de miles de sitios de venta los que ofrecen al consumidor de los países industrializados la oportunidad de comprar y consumir de otro modo, privilegiando los circuitos comerciales que garantizan una mejor remuneración al productor. Aunque, como lo señalan los autores, no sólo se trata

de un precio más justo, promovido por el comercio equitativo, sino más bien de una concepción del desarrollo centrada sobre los valores de autonomía, democracia y solidaridad, comprendiendo aquella relacionada con las futuras generaciones (la que se denomina desarrollo durable). En esto, el comercio equitativo se inscribe netamente en el hilo de una búsqueda secular de la economía social.

La lucha contra el desempleo en los países industrializados

Un campo sobre el que se espera el aporte de la economía social y en el que esta será juzgada en Occidente, es el de la contribución a la defensa del empleo y la lucha contra la desocupación. El riesgo es grande, incluso al ver que la opinión pública de ciertos países asimila economía social e iniciativas de inserción profesional para los desocupados más marginalizados.

Sin embargo, las relaciones entre la economía social y la problemática del empleo son múltiples y complejas y no pueden aprehenderse de manera unilateral. Como lo señalan D. Demoustier y E. Pezzini, la economía social es en primer lugar un empleador extremadamente importante en la mayor parte de los países industrializados, dado que sus trabajadores se cuentan a menudo en cientos de miles, es decir en millones de individuos. Sin embargo, la primera finalidad de la mayor parte de las entidades de la economía social no es propiamente hablando el empleo, sino la producción de bienes y servicios en sectores tan diversos como la salud, la educación, la ayuda social, los entretenimientos, la cultura, el crédito, los seguros, la agricultura, el comercio, la industria, etc.

Algunos segmentos de la economía social son de un modo directo más activos en la lucha por el empleo, aunque de formas muy variadas. Con las cooperativas agrícolas y las cooperativas de producción, se trata generalmente de un combate por la defensa del

trabajo independiente y/o artesanal. Este desafío se encuentra igualmente en las cooperativas de trabajadores, que permiten también el salvataje de empleos a través de la reactivación de empresas clásicas en quiebra o amenazadas de cierre. El empleo se encuentra en las dinámicas de desarrollo local que desembocan en la puesta en marcha de asociaciones, cooperativas y diversas estructuras de sostén en las regiones en dificultad.

Solamente al fin del espectro, se ubican las iniciativas de inserción que se han multiplicado en el curso de las dos últimas décadas. Las fórmulas van desde la organización de actividades de formación y pasantías, para facilitar la entrada o el retorno al mercado de trabajo, hasta la creación de empleos estables para personas que, de otro modo, permanecerían excluidas del mismo.

Algunas grillas de lectura para descifrar los desafíos

Luego de observar algunas importantes obras de la economía social a través del mundo, se proponen al lector, en la segunda parte del libro, algunas herramientas de análisis que se presentan como grillas de lectura complementarias para captar algunas facetas o desafíos particulares. Las realidades descritas no son más que ilustraciones al servicio del análisis. Por otra parte, son mucho más limitadas que en la primera parte y a menudo circunscriptas a un país o a una región (Francia, Quebec, América Latina, etc.). Lo que más interesa en esta parte, es el esclarecimiento que se ofrece, los interrogantes planteados, los desafíos a enfrentar y las pistas a explorar.

La articulación de las estrategias individuales de los actores y las dinámicas colectivas

Una dificultad importante que encuentra la economía social es la de hacer comprender y admitir su mayor especificidad: la arti-

culación de dinámicas económicas y sociales. En efecto, la tentación permanente es privilegiar unas en detrimento de otras. En el Norte, lo que se escucha especialmente con relación a las asociaciones, son reflexiones del siguiente tipo: «estas organizaciones no comerciales y sin fines lucrativos, no son verdaderas empresas, sino simplemente actividades subsidiadas»; dicho de otro modo, actividades de tipo social o cultural, aunque no verdaderamente de tipo económico. A la inversa, cuando una cooperativa se inicia y luego se impone en el mercado, se pondrá fácilmente en duda su dimensión social, la existencia de una organización interna y finalidades diferentes a las de las otras empresas. Esto conducirá en ciertas oportunidades, incluso a las acusaciones de competencia desleal, en los casos en que los objetivos sociales justifiquen la concesión de ciertas ventajas por parte de los poderes públicos.

En el Sur, se encuentran las mismas reticencias, aún si ellas se desestiman de otro modo. Sin embargo, como lo muestran I. Yépez y S. Charrier a través del análisis de diversas iniciativas populares, lo propio de la economía social o solidaria, en Latinoamérica, como en otras partes, reside en la articulación de diferentes lógicas, económicas, sociales, culturales y políticas. Por otra parte, la implicación activa, en el seno de organizaciones colectivas, de poblaciones pobres en la lucha por su supervivencia se realiza combinando las lógicas de solidaridad, que movilizan a menudo la atención de los observadores y que legitiman los apoyos externos, con las estrategias individuales de subsistencia. Es importante entonces no idealizar las dinámicas comunitarias de tales organizaciones. El enmarñamiento de los móviles y las estrategias es aún más marcado cuando los actores principales son mujeres cuya participación en las organizaciones populares debe articularse con las diversas funciones que ellas asumen en el seno de la familia.

Las relaciones entre la economía social y el sector informal

El carácter híbrido y a menudo no estructurado (especialmente en el plano jurídico) de numerosas actividades productivas en el Sur, ha conducido a los expertos del desarrollo a forjar el concepto de «sector informal» para ubicar en este todo lo que escapaba a sus análisis centrados en la idea de modernización. Sin embargo, no obstante la importancia cuantitativa de este sector en la mayoría de los países del Sur, las teorías dominantes del desarrollo lo confinan casi siempre a un rol residual, o lo consideran en términos de dependencia y de subordinación con relación al sector moderno de la economía. Sin embargo, algunas corrientes intentan hoy poner en evidencia la especificidad y capacidades impulsoras propias del sector informal. Es especialmente el caso de los autores latinoamericanos que ven en lo informal la aparición de una verdadera «economía popular» donde se imbrican lógicas comerciales y lógicas de redes sociales propias de las barriadas populares de las grandes ciudades.

Como lo señalan B. Fonteneau, M. Nyssens y A.S. Fall, es necesario abstenerse de establecer una correspondencia directa entre economía social en el Norte y economía popular en el Sur. En primer lugar, la economía popular es extremadamente heterogénea y comprende iniciativas puramente individuales, micro-empresas familiares, estrategias de asistencia e igualmente actividades ilegales, componentes éstos que no tienen demasiado que ver con la economía social. Son solamente las «organizaciones de economía popular», conducidas por grupos que superan el marco de una misma familia, las que pueden ser vistas como parientes cercanos de la economía social en el Norte.

Aunque incluso para esta parte de la economía popular, insisten los autores, es necesario estar atento y no trasplantar en las sociedades del Sur conceptos y análisis forjados en el Norte. El neto fracaso de las políticas de desarrollo cooperativo calcadas de los

modelos occidentales está presente para recordar los riesgos de tales proyecciones. En realidad, las prácticas de la economía popular están literalmente encastradas en contextos locales muy específicos y no pueden ser aprehendidas fuera de estos.

Los riesgos de idealizar el «desarrollo desde la base»

Es otra lección esencial del pasado que quiere recordar B. Sanyal en un análisis que prolonga las advertencias de los dos capítulos precedentes. En los años 70, recuerda, ante el callejón sin salida de los modelos clásicos de desarrollo, fundados en la progresiva extensión de la esfera formal de las economías del Sur, una multitud de críticas se abatió sobre estas concepciones *top-down* y han concurrido a producir un modelo radicalmente diferente, de «desarrollo desde la base» (*development from below*). En numerosos discursos, ha sido cuestión de desarrollo autocentrado, de *empowerment* de las poblaciones locales, de *self-governance*, de *self-reliance*, etc. Esto suponía una ruptura de todos los lazos con el sector formal, tanto las empresas comerciales como las instituciones públicas eran visualizadas como fuentes de dominación y de supresión de las dinámicas de la base. Sólo las organizaciones no gubernamentales⁹ parecían aptas para apoyar este tipo de desarrollo, de allí que sus modos de organización y sus finalidades se suponían en correspondencia con la especificidad de los grupos de base.

Después de veinticinco años y de miles de proyectos, el balance se revela muy decepcionante. Según Sanyal, la razón principal es que no se ha comprendido la importancia de la articulación entre las dinámicas locales, frecuentemente informales, y las partes más

⁹ En el sentido americano del término, es decir las organizaciones locales de desarrollo no ligadas al Estado y las organizaciones privadas de cooperación al desarrollo (las ONG en el sentido europeo del término).

formales de las economías nacionales y del contexto internacional. Por cierto, señala, las iniciativas comunitarias que parten de la base tienen un potencial considerable aunque, como lo muestran ciertas experiencias destacables de economía social (especialmente la del *Grameen Bank*), deben inscribirse en alianzas con otros actores, formales e informales, públicos y privados.

¿Qué puentes existen entre la antigua y la nueva economía social?

Si los riesgos de idealizar las prácticas comunitarias de las sociedades tradicionales del Sur son grandes, es igualmente fuerte la tentación de oponer netamente la nueva economía social en el Norte, que solo sería digna de interés, y las organizaciones más antiguas que, institucionalizándose, se habrían vuelto anodinas. Es decir que la antigua economía social, y en particular las grandes cooperativas y mutualidades ¿Se han adaptado de tal manera a su entorno competitivo y se han alejado de tal modo de su base social que han perdido toda capacidad de innovación socioeconómica?

B. Lévesque, M.-C. Malo y J.-P. Girard esclarecen de manera original este interrogante partiendo del ejemplo de Quebec. Muestran en primer lugar que la antigua economía social está lejos de ser un conjunto homogéneo y que está más bien constituida por sucesivas olas de empresas que progresivamente han enfrentado los desafíos de su época. La experiencia de Quebec sugiere, y esto es sin duda cierto en otros países, que las cooperativas tradicionales pueden mostrarse abiertas a las nuevas iniciativas de economía social y establecer con ellas puentes y alianzas muy significativos. Las divergencias pueden incluso algunas veces llegar a ser más importantes en el seno de la nueva economía social, por ejemplo entre cooperativas y asociaciones, que entre antiguas y nuevas cooperativas.

Más aún, aparece que en Quebec, las cooperativas tradicionales (en particular el Movimiento Desjardins) han contribuido al reconocimiento de la nueva economía social como aliado de pleno derecho en las instancias de concertación y para la formulación de nuevas políticas económicas y sociales. Porque la antigua economía social tiene casa propia, puede en tales casos, servir de lazo entre las estructuras más oficiales, públicas y de otro tipo, y las nuevas iniciativas de la sociedad civil. Aunque este rol de conexión puede también conducir a los componentes más institucionalizados de la economía social a querer recuperar en su provecho el crédito y la legitimidad ligados a las nuevas situaciones. En este caso, los movimientos sociales en la base pueden sentirse despojados de sus proyectos.

El ejemplo de Quebec no hace más que iluminar una dinámica y las tensiones que han animado la economía social a lo largo de su historia y en todas las latitudes. La vocación del tercer sector le impone de hecho, enfrentar perpetuamente el desafío de un doble anclaje: por un lado, permanecer sustentada por la sociedad civil y sus movimientos, para guardar su impulso y su capacidad creadora; por otro, pasar de la experimentación a las prácticas más amplias y forzosamente más institucionalizadas. La historia de las sociedades de seguros mutuos, hoy transformadas en actores mayores de los sistemas de seguridad social, aunque muy reguladas, afirma de manera suficiente la permanencia de este desafío.

El desafío de nuevas alianzas entre el Estado y la sociedad civil

Se ha dicho suficientemente, que la economía social, incluso reinventada por las sociedades contemporáneas, no puede pensarse como un conjunto homogéneo y puro, ni como un tercer sector separado de sus formas más antiguas o de otros componentes de la economía. Aunque a fuerza de advertencias, dirigidas sobre todo a

los analistas y otros expertos, se podría olvidar que, sobre el terreno, el desafío más grande es el reconocimiento efectivo de esta nueva economía social y su especificidad, tanto por parte de los poderes públicos como de los otros actores económicos.

Sin duda, está en marcha en el Norte un proceso que conduce a los Estados, e incluso a las autoridades supranacionales (como la Unión Europea) a reconocer en la economía social un interlocutor real. Aunque en este proceso aún muy lento, señalan J.-L. Laville y G. Roustang, la economía social se afirma sobre todo a través de sus componentes más institucionalizados: los movimientos cooperativos estructurados por ramas de actividad, las mutualidades y las grandes asociaciones gestoras de infraestructura y de servicios. A los ojos de muchos, especialmente en Francia, la imagen de la economía social que tiende a imponerse no da cuenta de la diversidad y del carácter innovador de las múltiples iniciativas que nacen de la sociedad civil y que van mucho más allá de la elección de un estatuto cooperativo, mutualista o asociativo.

Por otra parte, en lugar de ser reconocidas en sus diversas dimensiones, numerosas iniciativas asociativas son hoy simplemente instrumentalizadas: tanto cuando son reducidas a un rol de «tamiz» que se ofrece a los desocupados para pasar hacia empleos «normales» en la economía comercial clásica, como cuando sirven para organizar nuevos servicios sociales bajo una fuerte tutela pública. Así, de manera casi sistemática, las lógicas dominantes del intercambio comercial o de la intervención pública tienden a negar a la vez la especificidad y la necesidad de autonomía de las actividades asociativas.

Para contrarrestar estas tendencias, J.-L. Laville y G. Roustang proponen un análisis de las nuevas realidades de la economía social en una perspectiva de economía solidaria. Este concepto de economía solidaria no debe ser visto en primer lugar como un competidor del de economía social, aunque así como lo explican los autores, permite más bien «reanudar con la primera ambición

de la economía social que rechazaba los enfrentamientos entre económico, social y político». Según ellos, es precisamente en la articulación de estas diferentes dimensiones donde reside el desafío esencial de la economía social o solidaria.

Con esta nueva grilla de lectura, se muestra que numerosas iniciativas encarnan combinaciones originales de recursos comerciales, no comerciales y no monetarios. Ellas aparecen a la vez como portadoras de un verdadero espíritu de empresa, de lazo social y de capacidades de regenerar la solidaridad y la democracia. Asocian en efecto actores locales muy diversos en torno de necesidades y de desafíos vividos en común y recrean espacios públicos de proximidad. En esto, invitan a pensar la economía como plural mucho más allá de la pareja Estado-mercado y a construir nuevas alianzas entre los poderes públicos y la sociedad civil.

Mundialización, cooperación Norte-Sur y economía social

Para terminar con las claves de lectura del libro, volvamos un instante sobre la imagen de las grandes obras que sugieren las reacciones y las reinvencciones de la economía social en respuesta a los grandes desafíos de hoy. Se advierte que estas obras son enormes, e incluso si se proponen numerosos ángulos de vista, no se podría pretender sacar verdaderas conclusiones al término de los diferentes análisis. Por otra parte, todas las obras están aún en curso y, a veces, las formas de las nuevas construcciones no están aún más que esbozadas.

Porque la opción fundamental y sin duda la originalidad de estas páginas reside en su perspectiva general, los dos últimos textos recapitulan una serie de resonancias Norte-Sur para sacar de ellas algunas lecciones.

En primer término, L. Favreau propone una síntesis, a escala global, de las grandes evoluciones que marcan el mundo contem-

poráneo y de los roles que en él puede jugar la economía social. En particular, examina la forma en que la mundialización de la economía genera nuevas formas de exclusión en el Norte como en el Sur y cómo limita los márgenes de maniobra de los Estados. En este contexto, las sociedades y los movimientos sociales pueden ser reconfigurados, generando a la vez nuevas formas de economía social, como a través de los grandes cambios de los sistemas económicos. La vitalidad de lo asociativo en el Norte, las múltiples iniciativas de las sociedades civiles y comunidades locales en el Sur, revelan estas recomposiciones y la variedad de las respuestas inventadas en todos los continentes. Aunque los escenarios del futuro están lejos de ser escritos, el autor evoca finalmente algunos indicios posibles para que la economía social supere el estadio de las experimentaciones localizadas y contribuya a forjar nuevos modelos de sociedad y de desarrollo.

Uno de esos indicios, que hemos querido privilegiar para cerrar este volumen, pasa de manera natural por la redefinición de las modalidades de la cooperación internacional entre los países del Norte y los del Sur. Es lo que señala R. Moreels en el último capítulo. Para el autor, es incluso la propia concepción del desarrollo la que debe reconsiderarse a partir de los marcos culturales propios de las sociedades del Sur. En efecto, no es más que abrevando en las fuentes de sus propias culturas que las comunidades locales pueden dar sentido a las estrategias de largo plazo y a los esfuerzos de cambio. Se encuentra allí el corazón de la economía social, cuya especificidad consiste precisamente en estar articulada, e incluso encastrada, en procesos sociales, culturales y políticos.

Las prácticas de la economía social o solidaria aparecen entonces como puntos de apoyo esenciales para reorientar la cooperación internacional. Para ello, insiste el autor, importa ante todo «dar tiempo al tiempo», especialmente para identificar los relevos adecuados en el seno de las poblaciones locales. Es necesario resistir a la tentación de una pseudo eficacia que privilegiaría las únicas

organizaciones que ya tienen casa propia, o aquellas cuya principal calidad radica en contar con un discurso en concordancia con el de los aliados del Norte. Aquí se encuentra una de las condiciones esenciales, aunque difícil de cubrir, por la que los Estados y las organizaciones de cooperación fijan su acción en dinámicas endógenas portadoras de sentido.

Bibliografía

- BIRCHALL J., (1997), *The International Co-operative Movement*, Manchester University Press, Manchester & New York.
- COMITÉ ECONOMIQUE ET SOCIAL DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, (1986), *Les organisations coopératives, mutualistes et associatives dans la Communauté Européenne*, Editions Delta, Bruxelles.
- DEFOURNY J. & MONZON CAMPOS J.-L., (eds.) (1992), *Economie sociale - The Third Sector*, De Boeck, Bruxelles.
- DREYFUS M. & GIBAUD B., (eds.) (1995), *Mutualités de tous les pays*, Mutualité Française, Paris.
- GUESLIN A., (1987), *L'invention de l'économie sociale*, Economica, Paris.
- SALAMON L.M. & ANHEIER H.K., (1994), *The Emerging Sector: An Overview*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- UNITED NATIONS RESEARCH INSTITUTE FOR SOCIAL DEVELOPMENT, (1969, 1970, 1971, 1972, 1973, 1974), *A review of Rural Cooperation in Developing Areas*, vol. I-IV, UNRISD, Genève.