



SENADO DE LA NACIÓN ARGENTINA

**COMISIÓN DE ECONOMÍAS REGIONALES,
ECONOMÍA SOCIAL, MICRO, PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA**

¿QUÉ ES LA ECONOMÍA SOCIAL?

QUÉ ES LA ECONOMÍA SOCIAL? (*)

INTRODUCCIÓN

El 15/08/2012 el Senado de la Nación aprobó un Proyecto de Resolución de la Senadora Liliana Fellner y otros/as Senadores/as por el cual se incorpora la temática de la Economía Social a esta Comisión. Ello quedó plasmado en el DR-710/12 por el cual se modifica el inciso 11 del artículo 60 del Reglamento de la Cámara de Senadores de la Nación que quedó redactado de la siguiente forma (*cursivas y **negrita** agregados en este documento*):

“11. Economías Regionales, Economía Social, Micro, Pequeña y Mediana Empresa”.

Art. 2º: Modifíquese el artículo 71 del Reglamento del Honorable Senado de la Nación, el que quedará redactado de la siguiente forma:

Economías Regionales, **Economía Social**, Micro, Pequeña y Mediana Empresa

*Art. 71 - Corresponde a la comisión de Economías Regionales, Economía Social, Micro, Pequeña y Mediana Empresa: dictaminar sobre la promoción económica financiera de las economías regionales así como de sus producciones, características, estudio y ejecución de planes de desarrollo regional y todo otro asunto relativo a las economías regionales. **También entiende y dictamina en todas las cuestiones que directa o indirectamente incidan sobre el sector de la economía social, fundamentalmente en lo referido a las cooperativas.** Asimismo debe dictaminar en todo lo relativo al fomento, afianzamiento y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.*

Art. 3º. Comuníquese.”

En el marco de esta iniciativa, durante el año 2012, la Comisión realizó distintas actividades relacionadas con esta nueva temática. Entre ellas podemos destacar:

- Exposición sobre la temática de la Economía Social y Solidaria por parte del Dr. José Luis Coraggio, Director Académico de la Maestría en Economía Social de la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS). Esta exposición se puede visualizar en la página web de la Comisión en el siguiente link:
<http://www.senado.gov.ar/web/eventos/damenoticia.php?evento=10607>
- Exposición del Señor Embajador de la República del Ecuador Dr. Gonzalo Eduardo Wellington Sandoval Córdoba sobre Economía Popular y Solidaria en ese país. Esta exposición se puede visualizar en la página web de la Comisión en el siguiente link:
<http://www.senado.gov.ar/web/eventos/damenoticia.php?evento=10739>
- Colocación en la página web de la Comisión de la mención del Año Internacional de las Cooperativas, del Congreso Argentino de Cooperativas realizado en Rosario el 6 y 7 de septiembre de 2012, el Convenio celebrado entre Cooperar y la Red Argentina de Parlamentarios Cooperativistas, así como el link de un video sobre cooperativas. Esto se puede visualizar en la página web de la Comisión en el siguiente link:
<http://www.senado.gov.ar/web/eventos/damenoticia.php?evento=10814>
- Invitación y exposición del Dr. Patricio Griffin, Presidente del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES) que puede visualizarse en el evento realizado el 2 de octubre de 2012 de la Comisión en el siguiente link:
<http://www.senado.gov.ar/web/eventos/damenoticia.php?evento=10863>

y está previsto en el futuro continuar realizando eventos con esta temática. Para más referencias se sugiere también entrar al sitio:

<http://www.senado.gov.ar/micrositios/RedParlamentarios/>

(*) Este documento ha sido elaborado por personal profesional de la Comisión. Se agradece la autorización de Ediciones Corregidor para reproducir la Introducción y el Capítulo 1 del Libro “La Economía Social en el Norte y en el Sur” de J. Defourny, P. Develtere y B. Fonteneau (como Compiladores), editado en Buenos Aires, en el año 2001.

En lo que se refiere también al ámbito parlamentario la H. Cámara de Diputados tiene una Comisión de Asuntos Cooperativos, Mutuales y Organizaciones no Gubernamentales y, el 15 de mayo de 2012, se constituyó la Mesa Directiva de la Red Nacional de Parlamentarios Cooperativistas de Argentina, integrada por doce legisladores nacionales de ambas Cámaras. A esa fecha los/as representantes de la Mesa Directiva son los/as siguientes: Sen. Nac. Liliana Fellner (Presidenta), Dip. Nac. Carlos Heller (Vicepresidente), Sen. Nac. María de los Angeles Higonet (Secretaria), Sen. Nac. Elsa Ruiz Diaz, Sen. Nac. Emilio Rached, Sen. Nac. Sonia Escudero, Sen Nac. Jaime Linares, Dip. Nac. Nancy González, Dip. Nac. Virginia Linares, Dip. Nac. Agustín Portela, Dip. Nac. María Ianni y Dip. Nac. Fabián Francioni; y como Secretario Ejecutivo al Senador Nacional (MC) Luis Rubeo.

Respecto al Poder Ejecutivo Nacional el mismo cuenta con un Instituto y una Secretaría de Estado vinculada a esta temática tal como se detalla a continuación.

Si bien hay antecedentes institucionales más lejanos (como es el caso de que las funciones vinculadas a esta temática estuvieran dentro de un Ministerio de Hacienda o en un ámbito específico como una Secretaría de Acción Cooperativa, según la época) el primer Instituto fue creado por el Decreto No. 420 del 22 de abril de 1996, donde se origina el Instituto Nacional de Acción Cooperativa y Mutual (INACyM). El primero de septiembre del año 2000 se promulga el Decreto No. 721 donde se crea el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES), que reemplaza al anterior. En sus considerandos establece, entre otros:

“Que el sector de la economía social, cimentado en los principios de solidaridad, ayuda mutua y equidad social, ha alcanzado un notable nivel de crecimiento que exige la presencia de un organismo del sector público cuya misión primordial sea la de contribuir a su desarrollo

Que la economía social tiene como pilares fundamentales la acción de las cooperativas y mutuales, cuya promoción y desarrollo desde el Estado Nacional es dirigida por el INSTITUTO NACIONAL DE ACCION COOPERATIVA Y MUTUAL (INACyM), organismo descentralizado en el ámbito del MINISTERIO DE DESARROLLO SOCIAL Y MEDIO AMBIENTE, creado por el Decreto N° 420 del 15 de abril de 1996.

Que por las razones expuestas, se considera necesario con el objetivo de satisfacer las necesidades emergentes de dicho sector reformular la conformación y estructura de dicho Instituto, el que pasará a denominarse INSTITUTO NACIONAL DE ASOCIATIVISMO Y ECONOMIA SOCIAL (INAES)”.

Por su parte en el ANEXO II de la mencionada norma se detallan los Objetivos del INSTITUTO NACIONAL DE ASOCIATIVISMO Y ECONOMIA SOCIAL (INAES) que son los siguientes:

“1.— Ejercer en el ámbito nacional las funciones que le competen al Estado Nacional como autoridad de aplicación del régimen legal que regula el funcionamiento de las Asociaciones Mutuales y las Cooperativas establecido por las Leyes Nros. 20.321 y 20.337, sus modificatorias y complementarias y por las normas que en el futuro se dicten al respecto.

2.— Fomentar el desarrollo, educación y promoción de la acción cooperativa y mutual en todo el territorio nacional.

3.— Reconocer a las Asociaciones Mutuales y Cooperativas efectuando el otorgamiento, denegatoria o retiro de la personería jurídica para su funcionamiento, como así también su superintendencia y control público.

4.— Ejercer, con el mismo alcance, el control público y la superintendencia de Asociaciones Mutuales y Cooperativas, fiscalizando su organización, funcionamiento, solvencia, calidad y naturaleza de las prestaciones y servicios y su disolución y/o liquidación.

5.— Apoyar, a través de la asistencia técnica, económica y financiera a las entidades y propender a la capacitación de directivos y grupos sociales para el mejoramiento de la eficiencia en la administración y prestación de servicios considerando prioritariamente la atención de sectores o estratos menos favorecidos.

6.— Gestionar ante los organismos públicos de cualquier jurisdicción y ante las entidades representativas del mutualismo y del cooperativismo, la adopción de medidas y la formulación de programas y planes que sirvan a los objetivos del Instituto.

7.— Elaborar políticas, objetivos y acciones atinentes al desarrollo y consolidación de las Cooperativas y Mutuales, como así también la actualización de la legislación aplicable con la participación de los sectores involucrados.”

El otro organismo del Estado Nacional que tiene jurisdicción sobre este sector es la Secretaría de Economía Social, dependiente del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación. El Decreto 357/2002 indica que los objetivos de esta Secretaría de Estado son los siguientes (*):

(Objetivos incorporados por art. 2° del [Decreto N° 505/2010](#) B.O. 21/4/2010)

1. Entender en el diseño, articulación y evaluación de políticas para la promoción de la economía social favoreciendo la plena integración de los actores sociales, revalorizando el territorio y las economías regionales.

2. Diseñar políticas de fortalecimiento institucional, productivo y de servicios con el objeto de consolidar los emprendimientos de la Economía Social articulando su accionar con el INSTITUTO NACIONAL DE ASOCIATIVISMO Y ECONOMIA SOCIAL, la SECRETARIA DE COORDINACION Y MONITOREO INSTITUCIONAL a través de la SUBSECRETARIA DE COMERCIALIZACION DE LA ECONOMIA SOCIAL y las UNIVERSIDADES que colaboren con el MINISTERIO DE DESARROLLO SOCIAL en la tarea.

3. Diseñar las acciones de política social tendientes a promover la generación de nuevas oportunidades de empleo en el marco del desarrollo local, a instrumentar su registración y a favorecer la gestión asociada, mutual y cooperativista.

4. Promover a través de subsidios, créditos y asistencia técnica, el desarrollo y fortalecimiento de proyectos relacionados con el ámbito de la economía social.

5. Establecer los lineamientos de asistencia a los emprendedores en procesos de gestión con el objeto de fortalecer el desarrollo de sus capacidades socio-productivas en el marco de la economía social.

6. Fomentar líneas de promoción del microcrédito destinadas a los emprendimientos de los grupos con menores recursos económicos.

7. Establecer un vínculo permanente con la Unidad Ejecutora del Programa de Ingreso Social con Trabajo.

8. Supervisar y coordinar la vinculación institucional con el INSTITUTO NACIONAL DE ASUNTOS INDIGENAS y el INSTITUTO NACIONAL DE ASOCIATIVISMO Y ECONOMIA SOCIAL.

9. Promover las distintas modalidades de economía social destinadas a generar actividades productivas o de servicios y la adopción de la "Marca Colectiva" como herramienta para la promoción del desarrollo integral, el fortalecimiento de las economías regionales y la gestión asociada de iniciativas productivas solidarias y de servicios en el marco de la Economía Social.

MINISTERIO DE DESARROLLO SOCIAL
SECRETARIA DE ECONOMIA SOCIAL
SUBSECRETARIA DE FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL

Objetivos: (Objetivos incorporados por art. 2° del [Decreto N° 505/2010](#) B.O. 21/4/2010)

1. Asistir a la SECRETARIA DE ECONOMIA SOCIAL, en el diseño de las líneas de asistencia técnica para desarrollar y aumentar capacidades de trabajo desde la generación de potencialidades productivas y de servicios en función de las actividades económicas de cada región.

(*) Esta información ha sido tomada de Infoleg del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación.

2. Promover en el territorio la profundización de la Economía Social, generando fuentes de trabajo cooperativo y solidario a partir de:

- a) El mejoramiento del hábitat y viviendas.
- b) La revalorización de espacios urbanos.
- c) La utilización de nuevas formas de energía renovable.
- d) Actividades que mejoren la calidad de vida y protección de los derechos de la infancia y adultos mayores, como los cuidadores domiciliarios.
- e) El turismo rural, actividades socioculturales.
- f) La gestión de clubes deportivos.
- g) La gestión de reciclado de residuos.
- h) La reforestación.

3. Coordinar y direccionar las acciones necesarias para favorecer el desarrollo del conocimiento y el enriquecimiento de oficios y saberes populares, con la incorporación de normas de calidad que actúen como efecto dinamizador y de inserción social, a través de la capacitación y fortalecimiento que aporten el INTI y las Universidades a los efectores sociales, para la obtención de mayores estándares de valor agregado.

4. Apoyar las competencias de los efectores sociales a nivel técnico, administrativo y financiero.

5. Diseñar, implementar y articular acciones tendientes a estimular la adopción y desarrollo de la "Marca Colectiva" como herramienta para la promoción del desarrollo integral, el fortalecimiento de las economías regionales y la gestión asociada de iniciativas productivas solidarias y de servicios en el marco de la Economía Social.

6. Integrar y mantener una base de datos actualizada de los emprendedores sociales y del estado de avance y/o resolución de sus respectivos proyectos a efectos de poder brindar información actualizada y que contribuya a la detección de aquellos grupos que hubieran alcanzado una mayor madurez asociativa a fin de aconsejar su inserción en Programas acordes a su desarrollo.

7. Diseñar y dirigir las líneas de acción necesarias a fin de asesorar a los Emprendedores Sociales, en los trámites que debieran realizar, ante el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES), Inspección General de Personas Jurídicas u otras áreas del Gobierno Nacional, con el objeto de afianzar su constitución e integración al mercado del trabajo.

SUBSECRETARIA DE ORGANIZACION DE INGRESOS SOCIALES

(Objetivos sustituidos por art. 3° del [Decreto N° 505/2010](#) B.O. 21/4/2010)

Objetivos:

1. Asistir a la SECRETARIA DE ECONOMIA SOCIAL en el financiamiento de los emprendimientos productivos y de servicios, ya sea a nivel familiar, comunitario o cooperativo, tanto en las materias primas, insumos, maquinarias, herramientas, adecuación de instalaciones físicas o apoyo en materiales para infraestructura básica del emprendimiento.

2. Dar sostenibilidad a los Programas de ingreso social articulando con la SUBSECRETARIA DE FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL, con la Unidad Ejecutora del Programa de Ingreso Social con Trabajo y con la SUBSECRETARIA DE COMERCIALIZACION DE LA ECONOMIA SOCIAL a los efectos de colaborar para lograr un mayor desarrollo socioeconómico local y sustentable.

3. Colaborar en el diseño de políticas sociales que generen mecanismos de producción para el autosustento inmediato y la recuperación de capacidades inhibidas que permitan la reinserción laboral.

4. Coordinar acciones con la Dirección del Registro Nacional de Efectores de Desarrollo Local y Economía Social que depende de la SECRETARIA DE COORDINACION Y MONITOREO INSTITUCIONAL.

En lo que se refiere a las Provincias, muchas tienen organismos o reparticiones similares a las de la Nación.

Estas referencias institucionales, tanto del Poder Legislativo como del Poder Ejecutivo, ponen de relevancia la importancia, dentro de la organización del estado, que tiene esta temática. En esta línea se presentan en el punto II de más abajo algunas referencias teóricas sobre la Economía Social que no agotan ni abarcan todas las perspectivas u enfoques, pero que intentan difundir conceptos generales que se consideran pueden ser de utilidad para quienes estén interesados o participen del accionar en esta materia.

Ellas pueden ampliarse consultando las Universidades que tienen Licenciaturas y Post Grados (Diplomas o Maestrías) como la ya mencionada Universidad General Sarmiento, las entidades cooperativas (como COOPERAR y CONINAGRO) y de mutuales, los eventos organizados por las mismas donde se presentan ponencias (como el reciente Congreso de Cooperativas; véase el link: <http://www.cac2012.coop/>) o por organizaciones afines con esta temática (véase el caso, por ejemplo, del Centro Cultural de la Cooperación: <http://www.centrocultural.coop/>). y los centros de investigación en la materia. Sobre estos últimos algunos links de interés, tanto a nivel local como internacional, son los siguientes (por orden alfabético):

- Alianza Cooperativa Internacional - Comité de Investigación
<http://www.ica.coop/icaccr/members.html#exco>
- British Columbia Institute for Co-operative Studies
<http://web.uvic.ca/bcics>
- Centre canadien d'économie sociale (CCES-CSEHub)
<http://www.socialeconomyhub.ca>
- Centro de Estudios Cooperativos (CECOOP) - Universidad de Santiago de Compostela
<http://www.usc.es/cecoop/>
- Centre d'iniciatives de l'economia social (CIES)
<http://www.grupcies.com/html/>
- Centres de recherche en Belgique
http://www.econosoc.org/framesets/frameset_centres.htm
- Centre de recherche sur les innovations sociales dans l'économie, les entreprises et les syndicats
<http://www.unites.uqam.ca/crises/>
- Centre Interdisciplinaire de Recherche et d'Information sur les Entreprises Collectives (CIRIEC-CANADA)
<http://www.ciriec.uqam.ca>
- CIRIEC España (Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa)
<http://www.ciriec.es/>
- CESOT (Centro de Estudios de Sociología del Trabajo – FCE-UBA)
<http://www.econ.uba.ar/cesot/links.htm>
- Chaire de recherche du Canada en économie sociale
<http://www.chaire.ecosoc.uqam.ca>
- Cooperative Research Unit. Open University - United Kingdom
<http://technology.open.ac.uk/cru/>
- Higher Institute of Labour Studies (HIVA)
<http://www.kuleuven.ac.be/hiva/>
- Instituto de derecho cooperativo y economía social de la Universidad del País Vasco (GEZKI)
<http://www.sc.ehu.es/szwgezki/web/castellano/primer.htm>
- Instituto de Estudios Cooperativos- Universidad de Deusto
<http://www.deusto.es/>
- Instituto universitario de Economía social y cooperativa de la Universitat de València (IUDESCOOP)
<http://www.uv.es/iudescoop/>
- International Society for Third Sector Research: <http://www.istr.org/>
- Équipe Économie sociale, santé et bien-être (ÉSSBE)
<http://www.larepps.uqam.ca>
- Lanki, Instituto de Estudios Cooperativos - Universidad de Mondragón
<http://www.lanki.coop/home>
- Red de Investigadores Latinoamericanos de Economía Social y Solidaria
<http://www.riless.org>
- Red española inter universitaria de institutos y centros de investigación en Economía Social (RED ENUIES)
<http://www.redenuies.org/home.html>

II. ALGUNAS REFERENCIAS TEÓRICAS SOBRE ESTA TEMÁTICA

II.1 A MODO DE PRESENTACIÓN GENERAL

En lo que se refiere a la noción de “economía”, son los antiguos griegos los primeros en denominarla como tal. Para ellos, la economía (*oikosnomos*, oikos = casa, nomos = ley) representaba la ley del hogar, es decir, la sabiduría práctica del manejo de la casa, la administración del patrimonio propio. Si bien existían trabajos de naturaleza económica (Aristóteles distingue entre, otros elementos, valor de uso y valor de cambio), se trataba – en el lenguaje cotidiano- de una acepción acotada y poco desarrollada de la economía, quedando los asuntos del estado y la sociedad contenidos en la esfera de la filosofía. Todo lo relacionado a la actividad económica era considerado degradante, y por ello, una tarea reservada a los esclavos. Los hombres libres, por el contrario, debían dedicarse a asuntos más elevados como la filosofía o las artes.

Sin embargo, tal como señalan K. Polanyi y C. Arensberg ¹, para Aristóteles la noción de economía es más rica y profunda cuando se la considera como la disciplina que estudia la satisfacción de las necesidades vinculadas con los recursos materiales, tanto de las familias, como de las comunidades (hoy diríamos su carácter “social”) y la polis (de allí su relación con la ciudadanía y la política). Esto se presenta en un contexto de “buena voluntad” (*philia*) que se expresa en un comportamiento de “reciprocidad” (*antipeponthos*) como una disposición para asumir las cargas que tiene un rol y para un compartir mutuo. Todo lo que es necesario a la continuidad y al mantenimiento de la comunidad, incluida su autosuficiencia (*autarkeia*) es “natural” e intrínsecamente justo. El filósofo también distingue la *crematística* vinculada al “arte de aprovisionarse” -en la negociación que se da en el intercambio-, del “arte de ganar dinero” derivada del afán de lucro (para más detalles véase también el texto de H. Fazio) ². Esta última versión de la *crematística* (y no la noción de economía en el sentido aristotélico) sería la predominante en el mercantilismo y en el capitalismo.

Si bien el término economía “política”, como señala H. W. Spiegel ³ “apareció por primera vez en 1615 en el título de un libro, por lo demás nada relevante, escrito por un quincallero francés”, y la idea de una “ciencia” económica moderna está presente desde 1768 en un escrito del fisiócrata Pierre Samuel du Pont de Nemours, es recién a partir de Adam Smith (1776), donde la teoría económica finalmente cobra una entidad e independencia que la enmarca como una disciplina aparte. Con su obra sobre la *Investigación acerca de la naturaleza y causa de la Riqueza las Naciones*, y la repercusión que esta generó, es que la economía deja de ser un apéndice de la filosofía y el derecho natural para emerger como una ciencia teórica expuesta sistemática y coherentemente. Más adelante muchos otros autores (como el caso de A. Marshall) buscarán de reforzar esta caracterización de “científica”.

Es en este marco según A. Gueslin (véase la cita en el punto II.2) donde en el Siglo XIX “la economía social era ni más ni menos que otra manera de hacer la economía política”.

No se hará mención en este documento a las diversas corrientes, escuelas económicas y autores que la definen de distinta manera, dado que no es el objeto de este trabajo abordar estas cuestiones. Si podemos decir que la relación en la historia entre “economía y solidaridad” ha sido oscilante y compleja ⁴, y a los efectos de este documento haremos sólo mención a dos exposiciones realizadas en la Comisión de Economías Regionales, Economía Social, Micro, Pequeña y Mediana Empresa del HSN, que se indican a continuación.

¹ Polanyi, K. y Arensberg, C., “Les Systemes Economiques”, Larousse Université, Paris, 1975, pág. 105

² Fazio, H., Economía, Ética y Ambiente (en un mundo finito), Ed. Eudeba, Buenos Aires, 2012

³ El Desarrollo del Pensamiento Económico, Ediciones Omega, Barcelona, 1991, pág. 119

⁴ Véase entre otros textos el de Gide, Charles, “Por qué los economistas no aman la cooperación”, texto en francés de la Revue des études coopératives, Francia, 1, octubre-décembre 1921, p. 15-28 (citado por B. Lavergne, Por qué nuestros contemporáneos no aman el socialismo cooperativo, en “Cooperazione e Società”, 1972, N° 1-2. pág. 24.), Weber, Max, “Les coopératives et le probleme de l’organisation de l’économie”, Recma, No. 75, Francia, julio 1946; Gerardi, Ricardo, Economía y Solidaridad, en Sociedade em debate, Enero-junio de 2007, Pelotas, Brasil ISSN 1414-9869, entre otros.

El Dr. José Luis Coraggio, en su exposición en la Comisión el día 13 de junio de 2012 señala que "la **Economía Social y Solidaria** es un sector de organizaciones y relaciones de la economía mixta cuyo sentido es mejorar las condiciones de vida de los trabajadores, familias y comunidades y restablecer los lazos sociales siguiendo el principio de solidaridad. Su base socioeconómica son las unidades domésticas y sus emprendimientos, y no responden a la lógica de las empresas de capital."

Así mismo indicó que las características distintivas del sector de la Economía Social y Solidaria son:

- Su sentido: reproducción ampliada de la vida de sus trabajadores
- Asociacionismo (no patrones), relaciones familiares, comunidades
- Democracia interna
- Matriz de políticas sociales asistenciales
- Promotores: mediadores de recursos del estado o de fundaciones
 - Microcrédito
 - Capacitación
 - Dotación de fondos iniciales
 - Mercado público cautivo
- Mayor tendencia a la asociación a nivel de redes u organizaciones representativas
- Valores: ecológicos, sociales, reconocimiento del otro.

(la presentación completa del Dr. Coraggio se puede ver en: <http://www.senado.gov.ar/web/eventos/damenoticia.php?evento=10607>)

En esta misma línea, y relacionado con el enfoque del "buen vivir" de las poblaciones originarias andinas, el Señor Embajador de la República del Ecuador, presentó en la Comisión el 28/08/2012 la experiencia de su país vinculada a la realidad e institucionalización de la Economía Popular y Solidaria (al respecto se puede visualizar la presentación en: <http://www.senado.gov.ar/web/eventos/damenoticia.php?evento=10739>)

En el punto siguiente se presentará un texto que mostrará distintos enfoques y perspectivas a esta temática.

II.2 UN TEXTO ESPECÍFICO SOBRE TEMA

A continuación, en la página siguiente se transcriben la Introducción y el Capítulo 1 del Libro *La Economía Social en el Norte y en el Sur*, de J. Defourny, P. Develtere y B. Fonteneau (compiladores), publicado por Ediciones Corregidor en Buenos Aires en el año 2001 (*).

Dado que es un texto "independiente" las llamadas o referencias de pie de página comienzan de 1 en adelante.

(*) Se agradece a María Fernanda Pampín, de Ediciones Corregidor la autorización para reproducir estos la Introducción y el Capítulo Primero de este libro.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL NORTE Y EN EL SUR*

EL HILO CONDUCTOR DE LA OBRA

DESAFÍOS Y PROYECTOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Jacques DEFOURNY¹, 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 simplificada, 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 “tercer sector”, *tiers secteur*, o *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 *folkrörelse* 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 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 la presente 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.

* Jacques Defourny, Patrick Develtere, Bénédicte Fonteneau *La economía social en el Norte y en el Sur*, Versión en castellano a cargo de Mirta Vuotto. Ediciones Corregidor, Buenos Aires, 2001.

¹ Centre d'Economie Sociale, Université de Liège.

² Solidarité Mondiale -Wereldsolidariteit et Katholieke Universiteit Leuven.

³ HIVA, Katholieke Universiteit Leuven

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

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 se han producido, tanto en el Norte como en el Sur y las respuestas que aportan 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, queremos 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 numerosos, 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 (DEFJOURNY & 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 está 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 recortes 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 recuperar el relieve con todos sus matices. Sin embargo, esperamos distinguir los principales macizos que forman la cadena y ofrecer igualmente algunos “zooms” 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 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 clave posible de lectura para el conjunto de este volumen.

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, mas que individuos aislados. Por otra parte, aún cuando dan a veces 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 brindarles 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 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 perennidad 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. Atim 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. Atim 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, mas 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 respetar 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 más 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 retorno al mercado de

trabajo, hasta la creación de empleos estables para personas que, de otro modo, permanecerían excluidas del mercado de trabajo.

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 algunos 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 articulación 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. Charlier 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 enmarañamiento 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 éste 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 formales de las economías nacionales y del contexto internacional. Por cierto, señala las iniciativas comunitarias que parten de la base y 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.

Mas 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.

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)

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 reapariciones y las reinenciones de la economía social en respuesta a los grandes desafíos de hoy. Se adivina 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 contemporáneo 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.

ORIGENES Y CONTORNOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL NORTE Y EN EL SUR

Jacques DEFOURNY¹⁰ & Patrick DEVELTERE¹¹

Introducción

La expresión “economía social” apareció en Francia en el primer tercio del siglo XIX. Sin embargo, durante largo tiempo ha sido utilizada en un sentido mucho más amplio y más vago que hoy. Sin duda la combinación de dos términos tan amplios permite a priori, a cada persona, elaborar su propia concepción de la economía social, insistiendo en mayor o menor grado sobre el aspecto económico o sobre el aspecto social. Al extremo, todo lo que está en la economía, tiene una dimensión social, y todo lo que es económico en lo social, podría calificarse de economía social¹².

Desde hace más de veinte años, se afirma a escala internacional una concepción más específica de la economía social. No obstante si las denominaciones y las definiciones varían de un país a otro, se descubre o redescubre la existencia de un tercer sector, contiguo al sector privado con fines lucrativos y al sector público, tanto en Europa, como en América del Norte, en las economías en transición de Europa central y oriental, así como en los países del hemisferio Sur. Sin duda, este “tercer sector” no está separado de los otros por fronteras perfectamente definidas y herméticas, aunque su propia dinámica es suficientemente original para no confundirse con la de los otros.

El objetivo de este primer capítulo consiste en precisar el concepto de economía social reubicándolo, en una primera instancia, en una perspectiva histórica. En efecto, las formas de organización cooperativas, mutualistas y asociativas que componen hoy el tercer sector se arraigan profundamente en la historia de las sociedades humanas. Es fundamental entonces resituirlas en su evolución y comprender las corrientes de ideas que las han marcado, en el Norte como en el Sur, si se quiere aprehender la economía social en toda su densidad.

En una segunda instancia, se abordará la definición propiamente dicha de la economía social tal como fue forjada para dar cuenta de las realidades contemporáneas del tercer sector. Se intentará también delimitar las ventajas y los límites de este acercamiento, en particular con relación al enfoque, más anglosajón, fundado sobre el concepto de sector no lucrativo.

En la última sección se comparará la actual renovación de la economía social con relación a las generaciones más antiguas, a fin de esclarecer las condiciones más importantes de la manifestación y desarrollo de la economía social. Esta será también una manera de identificar los resortes más poderosos de este tipo de iniciativas.

I. Las fuentes de la economía social¹³

La asociación, tan antigua como la vida en sociedad

Aunque la economía social moderna encontró sus principales expresiones en el curso del siglo XIX, su historia remite a las formas más antiguas de las asociaciones humanas. Se puede incluso decir que la génesis de la economía social se confunde ampliamente con la lenta emergencia de la libertad de asociación en el curso de los siglos.

Las corporaciones y los fondos de seguros colectivos existían ya en Egipto de los faraones. Los griegos tenían sus “hetairas” para garantizarse una sepultura y para la organización ritual de las ceremonias funerarias, mientras que los romanos se agrupaban en colegios de artesanos y en “sodalitia”, asociaciones éstas de carácter político. Con la caída del Imperio romano, las asociaciones monásticas se convertirán en toda Europa en los refugios del asociacionismo primitivo, tanto como las artes, las ciencias y las tradiciones: conventos, monasterios, abadías, prioratos, cartujas, ermitas, etc.

En el siglo IX, aparecen las primeras guildas en los países germánicos y anglosajones y posteriormente, a partir del siglo XI emerge la cofradía, agrupación organizada de laicos que se afirma fuera de los conventos para responder a las necesidades prácticas de asistencia, de ayuda mutua y de caridad. Las asociaciones gremiales, se desarrollan desde el siglo XIV y progresivamente se aseguran en los oficios más calificados un cierto dominio del mercado de trabajo.

¹⁰ Centre d'Économie Sociale, Université de Liège

¹¹ Solidaridad Mundial/Wereldsolidariteit y Universidad Católica de Leuven.

¹² En el Siglo XIX, como señala A. GUESLIN (1987), “la economía social era, ni más ni menos, que otra manera de hacer la economía política” (p.3)

¹³ Las dos primeras partes de esta sección retoman y amplían algunos de nuestros trabajos anteriores (DEFOURNY, 1992a y b; DEVELTERE, 1994).

De hecho, la realidad asociativa de la época medieval es muy rica¹⁴. Ella se expresa bajo formas y denominaciones múltiples: cofradía, gilda, caridad, fraternidad, hansa, oficio, comunidad, maestría, jurande, etc. Parecería que estas prácticas y formas asociativas son universales: se podrían citar las sociedades agrícolas de seguros mutuos en China bajo la dinastía de los Tang (siglos VII y VIII), las corporaciones alimenticias de Bizancio medieval, las gildas post medievales del mundo musulmán, las castas profesionales de la India o aún las cofradías de artesanos y los grupos de trabajo en África precolonial y América precolombina.

No obstante, esta abundancia asociativa no debe ilusionarnos. Así, en Europa, un grupo voluntario no puede existir fuera de la Iglesia, del Estado o de las otras autoridades establecidas más que bajo formas precisas cuyas reglas de admisión y de funcionamiento son estrictamente codificadas. Este vigoroso tutelaje se acompaña de privilegios para la asociación, la que deviene entonces una corporación de Estado, una institución del orden feudal. Sin embargo, al margen del monopolio corporativo, a las estructuras rígidas y jerárquicas, subsisten, o aparecen, numerosas formas asociativas que inquietan al poder, quien intenta continuamente reprimirlas, prohibirlas o someterlas.

A partir del siglo XVIII, las *Friendly Societies* se multiplican en Inglaterra con la finalidad de proveer a sus miembros de asignaciones en caso de enfermedad o de muerte, en contrapartida de las cotizaciones regulares. Ellas se expanden posteriormente en los Estados Unidos, Australia y Nueva Zelandia. En este Siglo de las Luces, la sociedad civil está cada vez más llena de vida: junto con las instituciones caritativas, heredadas del pasado, aparecen sociedades científicas, círculos literarios y musicales, sociedades recreativas y clubes de afinidad. En toda Europa, la francmasonería se muestra muy activa y numerosas asociaciones clandestinas contribuyen a difundir las ideas nuevas que serán retomadas por la Revolución Francesa de 1789. Sin embargo, su espíritu es ante todo individualista y la soberanía del Estado entra rápidamente en oposición a la libertad de asociación: asociarse, equivale a recrear cuerpos intermedios sinónimo de privilegios como en el pasado, o a crear focos contestatarios y de subversión que es necesario reprimir en nombre del interés superior de la Nación.

La libertad de asociación comienza sin embargo a manifestarse en numerosos países europeos (Inglaterra, Alemania, Países Bajos) y especialmente en los Estados Unidos¹⁵.

En Francia, la Revolución de 1848 y la insurrección de la Comuna (1871) generan breves períodos de libertad asociativa, aunque fuera de estos, una ley de 1810 prohibirá la creación de toda asociación de más de veinte personas sin autorización previa del Estado. Será necesario esperar el fin del siglo XIX y el comienzo del siglo XX para que las leyes ofrezcan un marco jurídico a las formas de organización (cooperativa, mutualidad, asociación sin fin lucrativo) que compondrán la economía social moderna.

El pluralismo ideológico de la economía social en el siglo XIX

En los países occidentales, múltiples iniciativas de tipo cooperativo y mutualista aparecen incluso antes de ser legalmente reconocidas. Este asociacionismo obrero y campesino del siglo XIX se inspira de hecho en numerosas corrientes de ideas que marcarán todo el itinerario de la economía social y que señalan su pluralismo político cultural desde sus fuentes hasta sus manifestaciones contemporáneas.

El socialismo asociativo juega un rol fundamental, con las utopías de R. Owen, W. King, Ch. Fourier, H. de Saint-Simon, Proudhon y otros. Hasta 1870, los pensadores del socialismo asociativo, que promueven especialmente las cooperativas de productores, dominarán incluso el movimiento obrero internacional al punto que se identificará frecuentemente socialismo y economía social. Incluso Karl Marx se mostrará en un primer momento favorable a la cooperación. Pero sus tesis colectivistas van a ser dominantes progresivamente y una parte creciente del movimiento obrero negará a la economía social una función central en el proceso de transformación de la sociedad. En el mejor de los casos, será considerada, como para Jean Jaurès, un medio para mejorar la condición de los más pobres y para educarlos, así como un poderoso instrumento para concentrar los recursos y organizar la propaganda al servicio del combate político.

¹⁴ El historiador P.NOURRISSON (1920) afirma que “los mayores progresos de la vida económica y política de la Edad Media descansan en formas asociativas de organización”.

¹⁵ En 1835, A. DE TOCQUEVILLE escribe con relación a los Estados Unidos : “El país más democrático de la tierra es aquél en que los hombres han perfeccionado el arte de perseguir en común el objeto de sus deseos comunes y han aplicado al número más grande de objetos esta ciencia nueva. Si el gobierno asumiera en todos los lugares el papel que desempeña las asociaciones, la moral y la inteligencia de un pueblo democrático correrían grandes riesgos, así como su industria... En los países democráticos, la ciencia de la asociación es la ciencia madre: el progreso de todas las otras depende del progreso de aquella”.

El Cristianismo social participa también en el desarrollo de la economía social. Numerosas iniciativas nacen a partir del bajo clero y de las comunidades cristianas, aunque en el ámbito de la Iglesia institución, es especialmente la encíclica “Rerum Novarum” en 1891 la que impulsa a la economía social. De manera general, los cristianos sociales del siglo XIX desean la creación de “pequeñas estructuras intermedias” para luchar contra el aislamiento del individuo, tara del liberalismo y contra la absorción del individuo por el Estado, trampa del jacobinismo. La valorización de estas microestructuras, al mismo tiempo que la afirmación de la autonomía de los individuos, desemboca en el concepto de subsidiariedad, que implica que la instancia superior no acapare las funciones que puede asumir la instancia inferior, más cercana del usuario. Es especialmente en esta perspectiva filosófica que F.G. Raiffeisen funda en Alemania las primeras cajas rurales de ahorro y de crédito.

Entre ciertos pensadores del liberalismo, se encuentra también una apertura a la economía social. Ubicando sobre todo la libertad económica y rechazando las eventuales injerencias del Estado, insisten especialmente sobre el principio de autoayuda. En este sentido, impulsan las asociaciones de ayuda mutua entre los trabajadores. Aún si sus posiciones están lejos de ser idénticas, se pueden vincular con esta escuela liberal dos personalidades primordiales en la historia del pensamiento económico: L. Walras por la importancia que acuerda a las asociaciones populares y J.S. Mill por su defensa en favor de la superación del asalariado por la asociación de trabajadores.

Se podrían citar otras corrientes de pensamiento como por ejemplo el “solidarismo” de Charles Gide. Pero la mayor enseñanza a retener es que en Europa, la economía social moderna se forjó en la encrucijada de las grandes ideologías del siglo XIX y que ninguna de entre ellas puede reivindicar la exclusiva paternidad.

La diversidad de las inspiraciones religiosas

Se podría mostrar que este pluralismo filosófico se encuentra a escala mundial aunque simplemente nos limitaremos a señalar a grandes rasgos la variedad de connotaciones religiosas, culturales y políticas de la economía social en los cuatro puntos del globo.

Dentro de la tradición cristiana, advertimos en primer lugar que tanto el protestantismo como el catolicismo han nutrido diversos movimientos cooperativos y mutualistas en América del Norte. En los Estados Unidos y luego en el Oeste de Canadá, las comunidades protestantes Hutteritas han creado desde hace más de un siglo numerosas estructuras de tipo cooperativo y han buscado a través de ellas modos de producción y de organización conformes a los valores de su fe y de su vida comunitaria. En cuanto al catolicismo, su influencia ha sido particularmente importante en la historia del movimiento cooperativo en Quebec. También en Canadá, aunque en Nueva Escocia, el movimiento “Antigonish” fue formado por comunidades católicas de pescadores que han creado especialmente cooperativas de formación de adultos a fin de asegurar su emancipación cultural y social¹⁶.

En América latina, las comunidades eclesiales de base sustentan desde los años 70, una corriente muy dinámica en el seno de la Iglesia católica, que ha elegido resueltamente el campo del pueblo y de las masas económicamente débiles. El movimiento de base encuentra su inspiración en la “teología de la liberación” de pensadores como G. Gutiérrez y en la pedagogía política de P. Freire. Sus opciones económicas y sociales se traducen especialmente en la creación de cooperativas y de organizaciones asociativas que intentan mejorar la existencia cotidiana de las poblaciones desfavorecidas.

Si nos dirigimos hacia el judaísmo, es también manifiesto que los pioneros sionistas que, al comienzo del siglo, sentaron las bases del actual movimiento Kibutz estaban inspirados por las profecías de grandes figuras bíblicas. Si bien hoy se encuentra muy institucionalizado e integrado en el espacio social, político y económico israelí, el movimiento Kibutz cumple la función de laboratorio reconocido por la aplicación de los principios de la religión judía. En cuanto al Islam, sirve también de referencia mayor para numerosas iniciativas. Así, los llamados bancos islámicos buscan desarrollar prácticas no capitalistas y rechazan el principio del interés sobre el capital¹⁷. En cierto número de

¹⁶ Sobre las comunidades de inspiración cristiana y su organización económica, ver especialmente G. MELNYK (1985). Se puede también visualizar desde un punto de vista económico la historia del monacado y encontrar en la mayor parte de los monasterios actuales formas particulares de la economía social.

¹⁷ Sobre este último aspecto se debe notar cierta convergencia doctrinaria entre numerosas religiones. Si la tradición islámica rechaza el pago de intereses sobre un préstamo (riba), el judaísmo se refiere al Antiguo Testamento para prohibir la práctica de la renta. En cuanto al cristianismo, siempre ha tenido una mirada crítica sobre el tema de la renta o de la usura.

casos, esto se traduce en realizaciones muy cercanas a lo que se define habitualmente como la economía social.

El *Grameen Bank*, en Bangladesh, es un buen ejemplo de proyecto marcado por la cultura musulmana. La filosofía del *Grameen Bank* ofrece una lectura emancipadora del Islam y señala el rol central que las mujeres tienen que jugar en el desarrollo, particularmente las más débiles en el plano económico. En este plano, se opone a ciertas prácticas opresivas, legitimadas por otras corrientes de pensamiento islámico. El Banco Grameen promueve especialmente dieciséis principios que deben ser respetados por cada miembro, entre los que se encuentra el rechazo a la práctica de la dote¹⁸.

Como las religiones ya evocadas, el Budismo conoce muchas variantes. Si bien es difícil identificar una corriente dominante en términos de prescripciones socioeconómicas, se puede hablar de una real influencia budista en ciertas iniciativas económicas no centradas en el lucro, así como en cierto tipo de compromisos voluntarios y de costumbres filantrópicas que se encuentran a menudo en Asia. El voluntariado y la búsqueda de una acción “justa” (Karma) inspiran especialmente las iniciativas monásticas generadoras de ingresos para los pobres, iniciativas comunitarias que no están basadas en el lucro sino en relaciones de don recíproco. Según Lohmann (1995), estas prácticas pueden visualizarse como las bases de un tercer sector en las culturas asiáticas.

Los resortes nacionalistas y la búsqueda de una tercera vía

La inspiración religiosa de numerosas iniciativas de economía social no siempre está desprovista de ambigüedades, aunque esto es aun más cierto para las relaciones entre la economía social y ciertas ideologías con carácter colectivista y/o nacionalista. En efecto, diversas experiencias, especialmente de tipo cooperativo, se inscriben en el marco de amplios proyectos políticos que con frecuencia las han instrumentado.

Particularmente fue el caso de una serie de países cuyos dirigentes buscaban combinar la afirmación de la identidad nacional y la experimentación de una “tercera vía” de desarrollo entre capitalismo y socialismo centralizado. Se pueden mencionar en este caso los esquemas de autogestión que en la ex Yugoslavia debían ser traducciones concretas de los principios del partido en materia de responsabilidad social y de participación de los obreros¹⁹. El mismo tipo de proyectos se encuentra en diversos países en desarrollo. Uno de los ejemplos más destacados es el del socialismo Ujamaa del presidente de Tanzania J. Nyerere. Su ambición era, en primer término, poner fin a la dominación de los comerciantes asiáticos y europeos sobre la economía nacional. Pero se trataba también de anclar la economía de Tanzania en las tradiciones comunitarias africanas, modernizándolas. Así, algunos principios fueron elevados al rango de programa político nacional: la propiedad colectiva de los medios de producción, el reagrupamiento de la población en las aldeas y el trabajo en común.

Otros regímenes postcoloniales han intentado igualmente, en uno u otro momento, integrar las dinámicas cooperativas en sus planes nacionales de desarrollo. Las experiencias mejor documentadas conciernen a la India, Perú de Velasco, Chile de Allende, Jamaica y Senegal donde se encuentra este tipo de esfuerzos gubernamentales para la promoción de un sector cooperativo. En numerosos países del Sur, el desarrollo cooperativo era por otra parte, un ingrediente clásico del discurso nacionalista populista de los años 60 y 70²⁰. Pero es necesario señalar que, en casi todos los casos, estos programas socioeconómicos conducidos por el Estado traducían mucho más proyectos políticos globales que preocupaciones de la base social.

En otros contextos, el argumento nacionalista ha servido mejor a la causa de la economía social porque ha constituido, a menudo a una escala local o regional, un resorte esencial en los procesos de desarrollo efectivamente animados y controlados por las comunidades locales. Una experiencia guía en la materia es la de Mondragón, en el país vasco español, cuando a partir de los años 50, un verdadero complejo cooperativo fue erigido por la población para reconstruir la economía de una región destruida por la guerra civil y la Segunda Guerra Mundial. Igualmente, por los habitantes de las grandes praderas en Canadá, las cooperativas *wheat pool*, las redes de cajas de ahorro, los grupos de mujeres

¹⁸ Ver por ejemplo con relación a este tema la obra autobiográfica del fundador del Grameen Bank, M. YUNUS (1997)

¹⁹ Inicialmente, es el mismo tipo de discurso el que permitió legitimar los kolkhoz como instrumento de emancipación de los pequeños campesinos y de los campesinos sin tierra en la antigua URSS y en las comunas populares en la China de Mao. Los debates en el seno de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la posibilidad de acoger tales organizaciones atestiguan también la dificultad para evaluar el grado de autonomía que el Estado deja a estas organizaciones (BIRCHALL, 1997).

²⁰ En los años 70, Guyana (América del Sur) había sido rebautizada como República Cooperativa Socialista.

y diversas otras iniciativas culturales y sociales, han constituido instrumentos privilegiados para asegurar el desarrollo de su región y mantener una cohesión social en un entorno muy severo.

El encastre cultural de la economía social

Lo antes señalado acerca de la influencia de las religiones y de las identidades regionales o nacionales es válido de manera general para el conjunto de los contextos culturales. Dado que la economía social es por definición la obra de grupos y comunidades organizadas a nivel local, frecuentemente está muy marcada por las culturas propias de estos grupos y comunidades. La mayor parte de las experiencias evocadas lo atestiguan, aunque esto es particularmente evidente en los países en desarrollo, en que una multitud de iniciativas provienen de la economía informal y se encuentran fuera de todo marco jurídico formalizado, modeladas por los esquemas culturales y sociales de los actores.

El encastre cultural de la economía social en el Sur es puesto de manifiesto por autores como L. Razeto (1991) para América latina²¹ y por los trabajos de la red Culturas y Desarrollo²². Estos análisis señalan la importancia de los lazos de pertenencia y las relaciones de reciprocidad en las sociedades tradicionales y su impacto sobre la configuración de prácticas solidarias, muy alejadas de las relaciones que prevalecen en los entornos capitalistas formalizados. Algunos llegan incluso a sostener que la renovación de una economía social informal en África expresa el desacuerdo fundamental de las poblaciones con los patrones capitalistas facilitados por la cultura occidental. Esta economía atípica sería entonces un medio de liberar la cultura tradicional de las sujeciones impuestas del exterior.

Matices aún hoy muy variados

Por la lectura precedente se habrá podido comprender que la economía social resulta de iniciativas adoptadas colectivamente por las poblaciones locales, y por ello es lógico que con frecuencia esté impregnada de sus valores sociales, culturales o religiosos²³. Estos matices particulares no dejan por otra parte de diversificarse a medida que nuevas preocupaciones aparecen y movilizan las sociedades civiles. Así, en los países occidentales, aunque también en el Sur, los movimientos ecologistas y los promotores de un desarrollo duradero impulsan tras sus huellas, nuevas cooperativas y organizaciones de ayuda mutua que tienden a poner en práctica los principios de la ecología vía las actividades de reciclado, una explotación equilibrada de los recursos naturales o incluso la organización de un turismo social y ecológicamente responsable.

Otros matices podrían ser identificados, en particular en los países del Sur donde, por ejemplo, las comunidades aborígenes y diversos movimientos de protesta expresan a menudo sus aspiraciones a través de proyectos muy relacionados con la economía social. Al término de este viaje a las fuentes de la economía social, no es extraño que la profundización de este concepto conduzca en las siguientes secciones a referencias éticas, en el sentido de valores compartidos que son traducidos por grupos de individuos en sus actividades económicas. En este aspecto, la economía social difiere radicalmente de los modos de organización referidos a los mecanismos exclusivos de mercado, que se consideran descansando sobre la búsqueda de intereses individuales y que funcionan fuera de toda norma colectiva²⁴.

II. El concepto contemporáneo de economía social

Veamos ahora de qué manera el concepto de economía social expresa las múltiples realidades que hemos evocado y aquéllas que se han inscripto en su huella. De hecho, se puede afirmar que existen actualmente dos grandes maneras de aprehender la economía social y que la combinación de estos dos enfoques es la que ofrece la definición más adecuada de este tercer sector.

²¹ La grilla de lectura de Razeto, basada sobre el concepto de economía popular, es recuperada por B. FONTENEAU, M. NYSENS & A.S. FALL en su contribución a esta obra.

²² Para los trabajos de la Red sobre el África, ver por ejemplo la obra colectiva dirigida por L.P. LALEYE & al. (1996)

²³ En ciertos países, la mayor parte de los movimientos cooperativos y mutualistas se ligan explícita o implícitamente a una u otra corriente filosófica o ideológica. En algunos casos pueden contribuir a una verdadera "pilarización" de la sociedad en el seno de la que se establece una competencia más o menos intensa.

²⁴ Como lo destacan B. PERRET y G. ROUSTANG (1993) luego de autores como L. Dumont, la economía de mercado está también indisolublemente ligada a los valores, a saber los del individualismo moderno, pero también de la democracia. Sin embargo, los supuestos culturales e incluso morales del liberalismo (ver Teoría de los sentimientos morales de Adam SMITH) son hoy cada vez más ignorados por sus turiferarios, que tienden a engeguerse por las capacidades autoregulatoras y el carácter pretendidamente autosuficiente del mercado.

El enfoque jurídico institucional

Una primera forma de comprender la economía social consiste en identificar las principales formas jurídicas o institucionales de las que fluye la mayoría de las iniciativas del tercer sector. Luego de un centenar de años, se puede diferenciar en los países industrializados tres grandes categorías de organizaciones que forman los tres principales componentes jurídico institucionales de la economía social: las empresas cooperativas, las sociedades mutualistas y las organizaciones con estatutos jurídicos muy variables según los países, que se pueden agrupar bajo el vocablo genérico de asociaciones.

Este primer enfoque está anclado muy concretamente en la historia: son las formas de organización que progresivamente han sido reconocidas por la ley para las actividades basadas en la libre asociación de los miembros y que, durante una gran parte del siglo XIX, permanecieron de manera informal e incluso en algunos casos de forma clandestina. Charles Gide ha sido el primero en dar a estas formas de organización un lugar central en la economía social, si bien en 1900, ésta guardaba aún un significado más amplio²⁵. Su visión ha sido más tarde recuperada por el movimiento cooperativo, mutualista y asociativo francés, cuando redescubrió sus rasgos comunes y ha querido reafirmar su parentesco, en el curso de los años 70. Estos movimientos han denominado “economía social” a la familia que conformaban en conjunto, para poner en marcha una dinámica y conducir a un reconocimiento institucional cada vez más amplio de este tercer sector²⁶.

Si este primer enfoque se forjó en Francia, su pertinencia va mucho más allá de las fronteras de ese país dado que prácticamente se encuentra en todas partes a los tres componentes principales de la economía social:

1. Las *empresas de tipo cooperativo*: el proyecto de los “pioneros de Rochadale”²⁷ se internacionalizó rápidamente y actualmente se extiende a todas las latitudes ya que la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) agrupa más de 750 millones de cooperadores distribuidos en los cinco continentes²⁸. Además, la cooperación se ha convertido en un gran árbol cuyas ramas no cesan de ramificarse: cooperativas agrícolas, de ahorro y crédito, de consumo, de seguros, de distribución, de trabajo, de vivienda, sociales, etc.

Sin embargo es importante evitar toda visión “fundamentalista” de la cooperación. En efecto, además de un cierto número de organizaciones y de movimientos cooperativos no afiliados a la ACI, se deben ligar a este primer componente de la economía social diferentes tipos de iniciativas que, en los países del Sur especialmente, no tienen una posición o una etiqueta explícitamente cooperativa aunque se refieren más o menos a las mismas reglas y prácticas. Especialmente se trata de numerosos sindicatos o uniones de productores, de grupos de campesinos, de artesanos o de pescadores, de numerosas cajas o uniones de crédito además de las organizaciones cuyo nombre remite solamente a una lengua o una cultura local. En los países industrializados, ciertas empresas, no constituidas bajo la forma cooperativa aunque con una finalidad social, pueden también incluirse en este componente.

2. Las *sociedades de tipo mutualista*: las sociedades de seguros mutuos, como se ha visto, existen en casi todas partes y desde hace tiempo. Ellas se han institucionalizado progresivamente y se convirtieron en diversos países industrializados, en importantes actores de los sistemas de seguridad social. Numerosas sociedades en Europa se agruparon en el seno de la Asociación Internacional de la Mutualidad (AIM) y cuentan en conjunto con más de 66 millones de miembros individuales y cerca de 110 millones de beneficiarios²⁹. Al igual que la ACI, la AIM no pretende representar al conjunto del componente mutualista de la economía social en una perspectiva mundial. En efecto, además de cubrir un número limitado de países, está centrada en los seguros de salud y los servicios de salud y sociales, mientras que existen también sociedades de seguros mutuos para diversos tipos de riesgos.

²⁵ En la Exposición Universal de París de 1900 existía un pabellón de la economía social que Ch. Gide presentaba evocando la imagen de una catedral para señalar: “En la gran nave, ubicaría todas las formas de libre asociación que tienden a la emancipación de la clase obrera por sus propios medios...” (citado por A. GUESLIN, 1987, p.5)

²⁶ A título de ejemplo, el gobierno francés constituyó desde 1981 una Delegación Interministerial para la Economía Social, cubierta en ciertas oportunidades por un Secretariado de Estado para la Economía Social.

²⁷ La “Sociedad de los Equitativos Pioneros de Rochadale” fue fundada en 1844 cerca de Manchester por un grupo de tejedores que dejó, a través de su estatuto, la primera expresión de los principios que, aunque han sido reformados luego, continúan inspirando el movimiento cooperativo mundial.

²⁸ Sobre la evolución de los asociados a la ACI hasta nuestros días, ver la reciente síntesis de D. MIGNOT, J. DEFOURNY y A. LECLERC (1999)

²⁹ En el sector, a menudo se habla de “titulares” y de los que “tienen derecho”.

Primordialmente, el componente mutualista comprende también una multitud de organizaciones con nombres muy variados³⁰ que responden a la necesidad de las comunidades locales de organizar por sí mismas una previsión colectiva, en los países en que los sistemas de seguridad social son embrionarios y no cubren más que una parte limitada de la población. Estas organizaciones pueden mutualizar riesgos tan diversos como los ligados a la salud (pago de cuidados, compra de medicamentos, gastos de hospitalización), a la muerte (sostén material a la familia del difunto), para funerales (repatriación del cuerpo a la aldea, gastos ligados al ritual), a malas cosechas, a malas pescas, etc.

3. Las *organizaciones asociativas*: la libertad de asociación es hoy formalmente reconocida en la mayor parte de los países del mundo, aunque se expresa en formas jurídicas muy variadas y en entornos más o menos favorables. En la práctica, se agrupan en este tercer componente todas las otras formas de libre asociación de personas que tienden a la producción de bienes o de servicios sin una primera finalidad de beneficio. Es natural entonces que las denominaciones sean extremadamente diversificadas: asociaciones u organizaciones sin fin lucrativo, *non-profit organizations*, *voluntary organizations*, organizaciones no gubernamentales, asociaciones *ideel*, etc. Por otra parte, se vinculan a menudo a este componente las fundaciones y ciertas organizaciones más específicas en ciertos países, como por ejemplo las *charities* inglesas.

Más aún que en el caso de los otros dos componentes, la falta de datos estadísticos precisos es evidente. Sin embargo, considerables esfuerzos se han realizado estos diez últimos años, para mejorar el conocimiento cuantitativo de las asociaciones³¹, y particularmente del sector *non-profit* que, como lo sugiere un vasto programa de investigación coordinado por la Universidad Johns Hopkins, cubre lo esencial de este tercer componente de la economía social y una parte del componente mutualista³². Los resultados más recientes de este programa indican que, para los 22 países mejor cubiertos por las encuestas, el sector *non-profit* representa cerca de 18,8 millones de empleos³³ y, bajo diferentes formas, moviliza 28 % de la población a través del trabajo voluntario³⁴.

Señalemos que los tres componentes considerados tienen cada uno características y mecanismos operativos propios. El cuadro 1 sin duda no refleja todas esas particularidades, aunque pone en paralelo los rasgos esenciales que expresan a la vez la proximidad y la singularidad de los principales tipos institucionales constitutivos de la economía social.

En este ámbito debemos cuidarnos de visiones reduccionistas que anquilosarían los mecanismos descritos en el cuadro: las fronteras entre los tres componentes están lejos de ser netas y herméticas, especialmente en los países en que éstas no corresponden a situaciones jurídicas bien diferenciadas. De esta forma, se asiste hoy en el Sur a una proliferación de iniciativas que combinan a la vez las funciones de una cooperativa de ahorro y crédito y la de una mutualidad de salud³⁵.

³⁰ Frecuentemente, estos nombres provienen de la cultura local y evocan valores o prácticas de solidaridad comunitaria.

³¹ Se debe destacar que los primeros trabajos tendientes a captar los perfiles y cuantificar los tres componentes de la economía social en una perspectiva comparativa internacional, han sido realizados por un grupo de investigadores de once países de Europa y de América del Norte bajo los auspicios del CIRIEC (J. DEFOURNY y J.L. MONZON CAMPOS, 1992)

³² Al menos las entidades que tienen personería jurídica (ver más adelante)

³³ El peso del sector no lucrativo en el empleo total varía fuertemente de un país al otro, aunque puede superar el 10 % en ciertos casos como los Países Bajos, Irlanda y Bélgica.

³⁴ L.SALAMON, H. ANHEIER & al. (1998).

³⁵ Frecuentemente, se habla de manera genérica de cajas cooperativas y mutualistas.

Cuadro 1: Principales mecanismos operacionales de la economía social

	Asociación	Mutualidad	Cooperativa
Función	Ofrece servicios a sus miembros y/o a una comunidad más amplia	Ofrece servicios a sus miembros y a las personas de la familia a su cargo	Ofrece bienes o servicios a sus miembros, aunque del mismo modo, bajo ciertas condiciones a la comunidad en general
Tipo de productos y ventajas	Bienes y servicios no comerciales aunque también, con frecuencia comerciales. Los miembros y/o la colectividad se benefician de estos bienes y servicios según modalidades muy variadas.	Bienes y Servicios esencialmente no comerciales aunque también, con frecuencia comerciales. Los miembros se benefician de estos bienes y servicios a prorrata de sus necesidades.	Bienes y servicios comerciales. Los miembros se benefician de los bienes y servicios a prorrata de sus transacciones.
Miembros	Personas físicas y jurídicas	Personas físicas solamente	Personas físicas y jurídicas
Distribución del poder	Principio “una persona, un voto” en la asamblea general de los miembros	Principio “una persona, un voto” en la asamblea general de los miembros	Principio “una persona, un voto” en la asamblea general de los miembros
Contribuciones financieras	Cuotas y/o donaciones Cuando el miembro deja la organización, las cuotas pagadas no son reembolsadas	Cuotas a pagar periódicamente Cuando el miembro deja la organización, las cuotas pagadas no son reembolsadas	Suscripción de partes de capital y/o contribuciones periódicas Cuando el miembro deja la organización, recupera sus aportes financieros
Asignación del excedente	Nunca es distribuido a los miembros Debe ser reinvertido en la prosecución del objeto social	Nunca es distribuido a los miembros Puede constituir una reserva y/o permitir una baja de las cuotas o un aumento de las ventajas	En parte es bonificado a los miembros Puede constituir una reserva para mejorar los servicios y desarrollar la actividad

Finalmente, si este primer enfoque de la economía social se funda sobre la identificación de grandes tipos institucionales, no impone un grado preciso de formalismo jurídico. Sin duda, cuando se busca reunir datos estadísticos, la personería jurídica de las organizaciones se convierte a menudo en el criterio esencial de referencia. Aunque siguiendo la perspectiva adoptada, se puede también relacionar a estos tres componentes con iniciativas que tienen un carácter duradero aunque informal. Este es un punto muy importante dado que existen numerosas “asociaciones de hecho” en los países industrializados y actividades informales en los países del Sur que se puede decir que están emparentadas con organizaciones cooperativas (se hablará a veces de pre-cooperativas), mutualistas o asociativas.

El enfoque normativo

La segunda forma de aprehender la economía social consiste en señalar los principios que las entidades que la componen tienen en común. Dicho en otros términos, se trata de mostrar tan precisamente como sea posible porqué se puede clasificar bajo una misma denominación a empresas y organizaciones finalmente muy diversificadas, y en qué aspectos comunes ellas se distinguen de los sectores privado y público clásicos.

Existe hoy un amplio acuerdo para situar esta especificidad común en el ámbito de las finalidades de la actividad productiva y en el ámbito de los modos de organización interna de las empresas concernidas. Existen sin duda numerosas maneras de formular esta especificidad aunque retendremos aquí la que es autoridad en contextos tan diversos como Bélgica, España y Quebec³⁶. Como estos países o regiones figuran entre aquellos que han llegado más lejos en el análisis de la economía social, se puede pensar que el consenso en la materia continuará extendiéndose. Además, su definición de la economía social ya mencionada y la afirmación de los valores y principios que rigen el tercer sector (el enfoque normativo o ético) presenta la ventaja de combinar el enfoque jurídico-

³⁶ Ver por ejemplo el *Libro Blanco de la Economía Social* realizado en 1991 por el gobierno español, el “Movimiento de la economía social” lanzado por el gobierno de Quebec en 1996 o incluso el reciente aporte del Consejo Superior del Empleo en Bélgica (1998).

institucional ya mencionado. De esto resulta que la adopción de un estatuto cooperativo, mutualista o asociativo es un índice importante, aunque no garantiza en sí mismo la pertenencia de una organización a la economía social³⁷.

La definición que retendremos se enuncia del siguiente modo: “*La economía social agrupa las actividades económicas ejercidas por sociedades, principalmente cooperativas, mutualidades y asociaciones cuya ética se traduce en los siguientes principios:*

1. *finalidad de servicio a los miembros o a la colectividad en lugar de beneficio;*
2. *autonomía de gestión;*
3. *procesos de decisión democrática;*
4. *primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de los beneficios”*

Comencemos por recordar que los tres componentes deben entenderse en el amplio sentido precisado en la sección precedente³⁸.

A continuación indicaremos qué implica cada uno de los principios que hemos mencionado.

Con la finalidad de servicio, se insiste en que la actividad de economía social es un servicio brindado a los miembros, o a una colectividad más amplia, y no un instrumento de relación financiera para el capital invertido. La generación de eventuales excedentes es entonces un medio de realizar este servicio aunque no el móvil principal de la actividad.

La autonomía de gestión tiende principalmente a distinguir la economía social de la producción de bienes y servicios por los poderes públicos. En efecto, las actividades económicas conducidas por éstos no disponen generalmente de la amplia autonomía que constituye un resorte esencial de toda dinámica asociativa.

La democracia en el proceso de decisión remite teóricamente a la regla “una persona, un voto” (y no “una acción un voto”) o al menos a una estricta limitación del número de votos por cada miembro en los órganos soberanos. Más allá de la diversidad de las prácticas efectivas, especialmente en el Sur, señala ante todo que la calidad de miembro y la participación en las decisiones no está, en primer lugar, en función de la importancia del capital detentado como en las empresas clásicas.

Por último, el cuarto principio, la primacía de las personas y del trabajo en el reparto de los beneficios cubre prácticas muy variadas en el seno de las empresas de la economía social: remuneración limitada del capital, reparto de los excedentes entre los trabajadores o entre los miembros usuarios bajo forma de retorno, constitución de una reserva de excedentes para el desarrollo de la actividad, afectación inmediata de los excedentes para fines sociales, etc.

Como cabe esperar, estos principios encuentran ampliamente las características mencionadas en el Cuadro 1. Constituyen sin embargo una expresión más sintética de la especificidad propia del conjunto de la economía social.

De estas precisiones conceptuales, resulta que la economía social de ningún modo se define por ramas particulares de actividad y que toda actividad productora de bienes o de servicios puede a priori estar organizada en el marco de la economía social. Por otra parte, ella está también presente tanto en las actividades comerciales como la agricultura, el artesanado, la industria, las finanzas y la distribución (especialmente con las cooperativas), como en actividades en todo o en parte no comerciales como la salud, la cultura, la educación, los entretenimientos, los servicios sociales, la cooperación al desarrollo, etc. (especialmente con las asociaciones y mutualidades)

¿Economía social o non-profit sector?

En el mundo anglosajón, el redescubrimiento y el análisis del tercer sector se opera especialmente a través del concepto de *non-profit organization* (NPO) o de *non-profit*

³⁷ En ciertos países, pueden existir numerosas empresas que no tienen de cooperativo más que el nombre, ya sea porque el legislador hizo de las cooperativas sociedades prácticamente idénticas a las otras sociedades comerciales, como porque el Estado las colocó bajo una fuerte tutela. Igualmente el estatuto asociativo o mutualista puede frecuentemente servir de fachada jurídica a las actividades con fines lucrativos o a las estructuras parapúblicas.

³⁸ Esta apertura es explícita en lo concerniente al componente cooperativo

sector³⁹. Nos parece útil mostrar qué puede aportar con relación a este enfoque un análisis en términos de economía social. Sin negar los límites de esta última, explicaremos así las razones que fundan nuestra elección conceptual en la presente obra.

Comencemos por precisar qué se entiende por sector no lucrativo. Definido en el marco del estudio ya citado de la Universidad Johns Hopkins⁴⁰, el sector *non-profit* está compuesto por las organizaciones que presentan las características siguientes:

- son formales, es decir que tienen un cierto grado de institucionalización, lo que supone generalmente la personería jurídica;
- son privadas, es decir distintas del Estado y de las organizaciones directamente procedentes de los poderes públicos;
- son independientes, en el sentido que deben tener sus propias reglas e instancias de decisión;
- no pueden distribuir beneficios a sus miembros y a sus administradores. Esta "restricción de no-distribución del beneficio" es central en toda la literatura sobre las NPO;
- deben comportar un cierto nivel de participación voluntaria de benévolo y/o de donantes, y deben resultar de la adhesión libre y voluntaria de sus miembros.

En la comparación de esta definición con la de economía social hace aparecer en primer lugar importantes convergencias⁴¹: el criterio de formalización se hace eco del enfoque jurídico institucional aún si este pone sólo en evidencia tres tipos de estatutos⁴²; el carácter privado de las NPO se encuentra también implícitamente en el mismo enfoque ya que se trata generalmente de estatutos de derecho privado; el criterio de independencia de las NPO es muy cercano al que requiere una autonomía de gestión para la economía social; finalmente, el último criterio para las NPO, marcado por la tradición británica del voluntariado, queda cubierto en la práctica por la mayor parte de las organizaciones de la economía social⁴³.

De hecho, las principales divergencias se concentran en dos niveles. Por un lado, el enfoque "economía social" insiste sobre el funcionamiento democrático de las organizaciones, mientras que no se encuentra presente en el enfoque non-profit. Por otra parte, por su restricción de no-distribución de beneficios, el enfoque no lucrativo excluye prácticamente todo el componente cooperativo de la economía social, ya que las cooperativas redistribuyen generalmente una parte de sus excedentes entre sus miembros. Descarta también una parte del componente mutualista cuando las mutualidades de seguros reintegran los excedentes a sus miembros bajo forma de disminución de las cuotas ulteriores.

Otra manera de resumir estas diferencias consiste en decir: el centro de gravedad conceptual del enfoque non-profit se encuentra en la restricción de no distribución de los beneficios, lo que lo hace pertinente para comprender a las asociaciones sin fin lucrativo, mientras que el concepto de economía social debe mucho a los principios cooperativos cuyo núcleo consiste en la búsqueda de la democracia económica⁴⁴.

¿Por qué son importantes estas diferencias para el propósito de esta obra? ¿Condicionan la preferencia de uno de los enfoques? Pensamos identificar cuatro razones principales que justifican que privilegiemos en nuestro análisis el concepto de economía social.

En primer lugar, la restricción de no distribución de los beneficios parece mucho más limitativa para las dinámicas que nos interesan en los países en desarrollo. De hecho este criterio esencial del enfoque *non-profit* es generalmente, en los países industrializados, una condición de acceso a una serie de ventajas fiscales. Porque este criterio está con frecuencia enunciado en textos de ley, hace fácilmente identificables a las organizaciones que lo respetan y que se benefician de dichas ventajas. Su fuerza operacional lo hace de esta forma tanto más convincente. En los países del Sur al contrario, la legislación fiscal

³⁹ La mayor parte de los trabajos publicados en revistas tales como *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly* y *Voluntas* se inscriben en esta línea.

⁴⁰ Ver SALAMON L. Y ANHEIER H. (1997).

⁴¹ Sobre estos componentes ver también E. ARCHAMBAULT (1996).

⁴² En los hechos, la mayor parte de las NPO tienen un estatuto que permite ubicarlas dentro de los componentes asociativo o mutualista en la medida que se tenga de ellas la visión más amplia que antes hemos mencionado.

⁴³ Los estatutos cooperativo, mutualista y asociativo estipulan generalmente un procedimiento libre y voluntario de los miembros y los administradores de estas organizaciones actúan frecuentemente como voluntarios.

⁴⁴ Sobre los principios cooperativos, una obra de referencia es la de P.LAMBERT (1964). Sobre el lazo entre economía social y pensamiento cooperativo, ver por ejemplo M. MAREE y M.A SAIVE (1983)

toca infinitamente menos a las organizaciones locales de tipo comunitario y especialmente, la noción de no distribución de los beneficios pierde mucho de su sentido: porque el mejoramiento de las condiciones de vida materiales de los miembros es a menudo un objetivo mayor de las organizaciones locales, esto implica frecuentemente diversas formas de reparto de los beneficios cuando se llega a retirarlos. En consecuencia, la frontera aparentemente neta en el Norte, entre cooperativas y asociaciones se convierte en mucho menos evidente y no se percibe muy bien en nombre de qué se podría excluir a las cooperativas.

Una segunda razón que explica nuestra opción proviene de que, aún en los países industrializados, el nuevo empresariado colectivo producido por la sociedad civil se expresa tanto dentro de los marcos cooperativos, como en marcos jurídicos típicamente non-profit. Así, las iniciativas que se denominan con frecuencia “empresas sociales” y que emergen en numerosos lugares en Europa⁴⁵ eligen estatutos cooperativos en Italia, Portugal, España y Finlandia, mientras que adoptan a menudo la forma de asociación sin fin de lucro o un estatuto relacionado, en la mayoría de los países de la Unión Europea.

Lo mismo ocurre con las dinámicas socioeconómicas que se inscriben en la denominada *community development* en numerosos países anglosajones⁴⁶. En los últimos años numerosas legislaciones nacionales reconocieron nuevas formas de “cooperativas sociales” (Italia, Portugal) o “sociedades con finalidad social” (Bélgica) que asocian explícitamente dinámicas comerciales a la manera de las cooperativas y objetivos sociales más cercanos a las NPO tradicionales. En otros términos, dentro de la Unión Europea, aunque también en otras regiones del mundo occidental (especialmente en Canadá), la divergencia entre cooperativas y NPO aparece nuevamente menos fuerte que al tomar como principal referencia la realidad de los Estados Unidos.

Se objetará sin duda que las cooperativas en los países industrializados se han transformado frecuentemente hasta el punto de reducir a poca cosa la distancia que las separa de las empresas privadas clásicas y que su parentesco con las dinámicas asociativas sin fin lucrativo parece algunas veces haber desaparecido completamente. Si bien esto lo hemos señalado en la introducción de la obra, no se puede por ello ignorar todas las experiencias que han podido preservar la verdadera especificidad cooperativa⁴⁷.

Esta segunda razón puede también ser planteada para el Sur. En efecto, las prácticas, cada vez más numerosas, que se inspiran en el principio “not for profit but for service”⁴⁸ adoptan formas organizacionales extremadamente diversificadas, aunque una parte de ellas está emparentada con modelos cooperativos (por ejemplo las uniones de crédito) mientras que otras hacen pensar en estatutos asociativos (por ejemplo las ONG, los *trusts*, etc.).

En tercer lugar, el enfoque “economía social” nos parece que tiene en cuenta de manera más adecuada la dimensión sociopolítica de las organizaciones concernidas y sus lazos más o menos fuertes con un proyecto o un movimiento más amplio⁴⁹. Sin duda, la definición de las NPO acentúa el compromiso voluntario de los miembros, lo que supone su adhesión al proyecto de la organización. Aunque ésta es considerada de manera más aislada, casi exclusivamente microeconómica o microsocioal⁵⁰.

De ningún modo se trata aquí de “recuperar” las realidades empíricas desde una gran perspectiva ideológica. Sus dinámicas sociales son bastante variables según las épocas, lugares o sectores de actividad. Sin embargo ¿Cómo negar que a menudo, las iniciativas, aún a nivel “micro”, se han inscripto y se inscriben en una perspectiva de cambio social?

Era evidente en el último siglo en Europa con las cooperativas y sociedades de seguros mutuos producidas por los movimientos obreros y campesinos. Esto es verdadero para numerosas actividades económicas impulsadas por movimientos como los ligados a la

⁴⁵ Ver los trabajos de la Red Europea EMES (1999) sobre la aparición de las empresas sociales en todos los países de la Unión Europea.

⁴⁶ Ver por ejemplo J.A. CHRISTENSON y J. W. ROBINSON (1989) o L. FAVREAU y B. LEVESQUE (1996) para el Canadá francófono donde se habla más bien de “desarrollo económico comunitario”.

⁴⁷ Ver al respecto el capítulo 9 de esta obra.

⁴⁸ Inicialmente, este principio ha sido especialmente promovido por el *World Council of Credit Unions* (WOCCU), aunque su influencia supera hoy ampliamente las fronteras de este movimiento.

⁴⁹ Como lo señala P. DELVETERE (1998) tanto para el Norte como para el Sur, las organizaciones de economía social no representan solamente una “praxis” sino que son generalmente la traducción de una visión normativa de la sociedad (dimensión ideológica) y un instrumento para la realización de este proyecto social.

⁵⁰ Es revelador que se haya impuesto en este enfoque la abreviatura “NPO”(y no “NPS” por non profit sector), mientras que la expresión “economía social” sugiere un proyecto más global.

ecología, a la cooperación para el desarrollo, al comercio equitativo, a las finanzas éticas, a la lucha contra la exclusión social, a la emancipación femenina, etc. ¿Qué decir de los países en desarrollo donde la mayor parte de las iniciativas de tipo cooperativo, mutualista o asociativo son la expresión de sociedades civiles que afirman cada vez más la voluntad de tomar el destino en sus manos, incluyendo el plano político? Los análisis propuestos en la segunda parte de esta obra señalarán más aún la imbricación de estas dimensiones económicas, sociales, culturales y políticas.

Finalmente, una cuarta razón considera a la sabiduría y el pragmatismo de la óptica “economía social”. Sobre el plano estrictamente científico, los criterios de su enfoque normativo o ético no parecen menos rigurosos que los que permiten identificar a las NPO. Aunque designando tres grandes familias de organizaciones de las cuales dos, las cooperativas y las mutualidades, se estructuraron en el ámbito internacional⁵¹, el enfoque jurídico institucional de la economía social la aferra simultáneamente a la historia en una perspectiva universal. Por otra parte, principalmente a través del tríptico cooperativas, mutualidades, asociaciones, la economía social organiza su representación y es cada vez más reconocida por las autoridades públicas nacionales así como a escala supranacional, por ejemplo en las instancias de la Unión Europea o por la Oficina Internacional del Trabajo.

Al considerar los límites del concepto economía social con relación al de *non-profit sector*, se puede destacar en primer lugar que siendo el primero más amplio que el segundo, es mayor la heterogeneidad de las organizaciones que cubre un análisis en términos de economía social. Por otra parte, ya hemos evocado el debilitamiento de los parentescos entre ciertas entidades de ésta. Aunque cabe preguntarse ¿Es menor la diversidad en el seno de lo que se denomina sin titubear “sector privado”, que hace cohabitar al comerciante del barrio con las sociedades multinacionales?

Por nuestra parte, estamos convencidos que la principal desventaja del concepto economía social es de orden terminológico y lingüístico. Dada la supremacía internacional de la lengua inglesa, el término *non-profit* no requiere generalmente correspondencia en las otras lenguas, lo que no es el caso de la expresión “economía social”. Esta se traduce difícilmente en ciertas lenguas o bien designa realidades diferentes⁵². En ese caso, hay sin embargo dos salidas posibles. La primera consiste en hablar más bien de *third sector* como lo hacen habitualmente los científicos que trabajan sobre ésta materia⁵³. La otra, menos elegante pero más explícita, consiste en alinear los componentes de la economía social, cada uno traducido en función de los contextos. De este modo la Comisión Europea ha instituido formalmente en 1998 un Comité Consultivo de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones.

Para finalizar con las precisiones conceptuales y las cuestiones terminológicas, se notará que aún en francés y en español, dos lenguas importantes que no plantean casi problema, la expresión “economía solidaria” parece a veces competir con el término “economía social”, cuando no lo suplanta pura y simplemente como en ciertas partes de América latina⁵⁴. Aún si esto traduce perspectivas de enfoque algo diferentes, no se trata de conceptos realmente divergentes. La economía solidaria designa a menudo las apariciones recientes de la economía social o sus caracteres más innovadores. En este sentido, es más bien sinónimo de “nueva economía social” y enriquece la comprensión del tercer sector⁵⁵.

III. Las condiciones del desarrollo de la economía social

Sobre la base precedente se podrá comprender que si esta obra busca poner en evidencia una economía social “recién llegada” más que las antiguas formas que representan una economía social “que llegó”⁵⁶, no se trata de operar un corte entre ambas. Además, un análisis comparado de las diferentes corrientes de iniciativas en el curso de los dos últimos siglos permite extraer algunas lecciones esenciales en cuanto a

⁵¹ El componente asociativo comporta en sí numerosos agrupamientos internacionales, aunque generalmente en el ámbito de ciertos sectores específicos.

⁵² En alemán, por ejemplo, la “Soziale Marktwirtschaft” (economía social de mercado) designa el modelo económico de la República Federal en conjunto.

⁵³ Para algunos, *third sector* será exactamente equivalente a “economía social” mientras que otros lo asimilarán a *sector no lucrativo*.

⁵⁴ Ver J.-L. LAVILLE (1994) y L. RAZETO (1991).

⁵⁵ En Quebec, se habla frecuentemente de economía social y solidaria para no tener que optar entre las dos expresiones.

⁵⁶ Estas expresiones son de Henri Desroche.

las condiciones de aparición y desarrollo de la economía social⁵⁷. Estas condiciones constituirán una de las grillas de lectura de las realidades estudiadas en esta obra.

La economía social, hija de la necesidad

Ya sea cuando se trata de cooperativas, mutualidades u otras iniciativas asociativas, la historia nos enseña en primer lugar que ellas nacen frecuentemente bajo la presión de importantes necesidades no satisfechas, para responder a agudas dificultades. En este sentido, se puede hablar de una “condición de necesidad”.

Así, las cajas de seguro mutuo que aparecieron en casi todos los países occidentales en el siglo XIX fueron impulsadas por poblaciones obreras o campesinas en condiciones de vida precarias que difícilmente podían acceder a los cuidados de salud. Las cooperativas de consumo eran la expresión de los esfuerzos colectivos de personas cuyos medios de subsistencia eran escasos y que querían comprar a mejor precio sus alimentos. En cuanto a las cooperativas obreras de producción -hoy hablamos de cooperativas de trabajadores- ellas traducían una reacción de artesanos trabajadores que querían salvar su oficio y permanecer como dueños de su trabajo, en lugar de confinarse en un asalariado, muy distante de las conquistas sociales actuales, que lo desposeía verdaderamente del dominio de sus instrumentos de producción. Sin olvidar aquellos que, simplemente, habían sido expulsados al desempleo por los cambios del capitalismo y que intentaban reaccionar creando, en algunos casos, sus propias empresas.

Los ejemplos se podrían multiplicar a lo largo de todo el siglo XIX y la primera mitad del siglo XX: en todas estas circunstancias, con el peso a costas de una presión económica o socioeconómica, las personas se ayudaron mutuamente y pusieron en funcionamiento empresas de economía social. Esta condición de necesidad continúa prevaleciendo hoy tanto en el Sur como en el Norte.

La condición de necesidad en el Sur

Las resonancias son particularmente fuertes entre estas antiguas experiencias en el Norte y las que surgen desde hace una o dos décadas en el Sur. En efecto, es bajo la misma presión de la necesidad que nace una multitud de iniciativas. En el ámbito de la salud, por ejemplo, el retiro del Estado, ligado especialmente a los programas de ajuste estructural, ha precipitado este sector “en los brazos del mercado”, haciendo frecuentes las situaciones en que los enfermos se deben financiar, en todo o en parte, los cuidados y los medicamentos que reciben. Además, la calidad de los cuidados dispensados al mayor número de personas a menudo se ha deteriorado. Así nacieron las reacciones, en todas partes, bajo la forma de proyectos de economía social, para asegurar un financiamiento comunitario de los servicios de salud. En África, por ejemplo, sucede cada vez más frecuentemente que los campesinos deciden aportar, en dinero o en especie, durante el período de las cosechas, para cubrir los gastos ligados a la enfermedad o a la muerte. Junto con las iniciativas de autoasistencia, los sistemas mutualistas han sido también creados por los movimientos sociales ya organizados, tales como las iglesias, los sindicatos o las ONG. En América latina igualmente, los cuidados de salud se han convertido en un campo propicio para el desarrollo de una nueva economía social.

Gracias a una tradición mutualista muy antigua, los nuevos proyectos en este continente se han arraigado más rápido quizás que en otros y han sabido posicionarse como actores sociales. Este es el caso de las iniciativas de seguros sociales y mutualistas, aunque igualmente de los servicios primarios de salud, que se han desarrollado en las barriadas populares sobre una base comunitaria o cooperativa⁵⁸.

Otros sectores además de la salud podrían ser citados para señalar en cuánto está omnipresente en el Sur la condición de necesidad y en cuánto las poblaciones están impulsadas a hacerse cargo de sí mismas. Así, el despiadado entorno de África al sur del Sahara constituyó el principal factor movilizador para el desarrollo de los grupos Naam en África Occidental. A través de 3 000 cooperativas y estructuras asociativas, este movimiento condujo a cientos de miles de habitantes de poblados a buscar un “desarrollo sin destrucción”⁵⁹ de los recursos naturales. De este modo se multiplican en todos los continentes los proyectos cooperativos de irrigación, los bancos de cereales, los comedores comunitarios, las cajas de crédito, las cooperativas de comercialización de las producciones agrícolas o artesanales, etc. Numerosas son las estructuras que no se

⁵⁷ De hecho, extendemos al conjunto de la economía social un análisis inicialmente llevado a cabo solo para las cooperativas (J.DEFOURNY, 1995).

⁵⁸ Entre los numerosos ejemplos, se puede citar a las “empresas solidarias de salud” en Colombia, que reúnen diversos aliados locales –autoridades locales, comités y proyectos barriales- o Unimed en Brasil que reúne más de 300 cooperativas y 70 000 trabajadores de la salud.

⁵⁹ Es el lema del movimiento.

confinan a un solo ámbito sino que buscan construir respuestas colectivas al conjunto de las necesidades más vitales de las poblaciones.

La condición de necesidad en el Norte

Bajo distintos puntos de vista, la presión de la necesidad juega en los mismos ámbitos para la mayoría de los países de Europa central y oriental, en que los profundos cambios de la economía dejan insatisfechas necesidades muy importantes. Sin poder contar, como en el pasado con el Estado omnipotente, los ciudadanos redescubren la economía social, aunque a menudo dando a sus iniciativas nombres distintos a aquellos que, como el término “cooperativa”, habían sido acaparados por los regímenes comunistas para legitimar su sistema.

En los países industrializados de Occidente, es evidente que esta condición está también presente, con mucha más agudeza que hace 20 o 25 años. En particular, el retiro del Estado de bienestar y la crisis del empleo han hecho emerger nuevas necesidades para una multitud de personas que antes estaban aún protegidas. De manera general se imponen hoy nuevas demandas sociales, necesidades a las que el mercado o la acción pública no pueden responder de manera satisfactoria. Estas demandas abren nuevos campos en que la economía social aparece como la única, o una de las únicas respuestas posible⁶⁰. Es por ejemplo la recalificación y la reinserción profesional de las personas marginalizadas en el mercado de trabajo, la rehabilitación económica de barrios urbanos desheredados o incluso la redinamización de zonas rurales desérticas. Las empresas de inserción, las asociaciones intermedias y las administraciones barriales en Francia, las cooperativas sociales en Italia, las sociedades de empleo y de calificación⁶¹ en Alemania, las empresas de formación para el trabajo y los talleres sociales⁶² en Bélgica, las *Community Businesses* en el Reino Unido, las corporaciones de desarrollo económico comunitario en Canadá, son otras formas de organización que surgieron en el curso de las dos últimas décadas en respuesta a las necesidades progresivamente irritantes⁶³.

Se puede fácilmente continuar la lista de los desafíos contemporáneos que provoca, en el seno de nuestras sociedades, la aparición de una nueva economía social: el creciente número de “nuevos pobres” y de sin techo, la delincuencia juvenil, el aislamiento de las personas mayores, la insuficiencia de las estructuras de ayuda para la infancia, el fracaso escolar, la degradación del medio ambiente, etc.

Identidades colectivas y comunidad de destino

Si la presión de la necesidad fuese suficiente como para dar vida a las iniciativas de economía social, ésta sería mucho más desarrollada que lo que lo es actualmente. Sería además particularmente fuerte en las capas más marginales de las sociedades del Norte y entre las poblaciones más pobres del Sur. Sin embargo se constata que en numerosos de esos medios dominan más bien las estrategias individuales de supervivencia, especialmente en las grandes ciudades. De hecho, la historia de la economía social nos enseña que un segundo factor juega también un rol motor y constituye una condición tan esencial como la primera: la pertenencia a un grupo social ligado por una identidad colectiva o por un destino común. Así, en el siglo XIX y en la primera mitad del siglo XX, el dinamismo de la economía social era la expresión de una cultura de clase sin duda dominada, aunque ampliamente solidaria.

En las zonas industriales, los miembros de las cooperativas, mutuales y otras asociaciones obreras estaban ligados por condiciones de vida y de trabajo, por una cultura popular y por luchas que hacían vivir a todos, lo que Touraine denominó “integración conflictiva”. En esto, la economía social era conducida por movimientos que se consideraban palancas de transformación social.

Un análisis convergente puede ser realizado para la economía social de origen rural (cooperativas y mutuales agrícolas, cajas rurales de crédito, asociaciones campesinas, etc.). En numerosos casos, la persistencia de catalizadores socioculturales más tradicionales (religión, normas familiares, identidades aldeanas, etc.) fue suficiente para asegurar la cohesión social necesaria para la aparición de proyectos colectivos de tipo cooperativo o mutualista en el campo. Sin embargo, la importancia de esta condición de identidad colectiva aparece mejor aún, cuando se buscan las razones que explican el extraordinario éxito de ciertas experiencias. Así, el movimiento cooperativo Desjardins, en

⁶⁰ Una amplia parte de la literatura sobre las *non-profit organizations* señala la aparición de este tipo de iniciativas en situaciones de “market failure” y de “State failure”.

⁶¹ *Beschäftigungs und Qualifizierungsgesellschaft* (BQG).

⁶² *Sociale Werkplaatsen*.

⁶³ Para un balance internacional de esta nueva economía social tendiente a la inserción, ver J. DEFOURNY, L.FAVREAU y J.-L. LAVILLE (1998).

Quebec generó, hace cien años, una multitud de cajas rurales que aún hoy constituyen la principal red bancaria de la provincia, ya que a través de este movimiento se expresó la voluntad de todo un pueblo de defender su identidad francófona y católica frente a una dominación anglosajona y protestante en toda América del Norte. En Bélgica, la historia de las cooperativas agrícolas flamencas, aún hoy muy poderosas, puede ser leída del mismo modo: el pequeño campesinado, que no hablaba más que el flamenco, buscaba a la vez mejorar sus condiciones de vida y afirmar su identidad en un medio dominado por una burguesía y una nobleza francófona.

De hecho, se encuentra aquí el análisis previo acerca de las fuentes de la economía social, que destacaba la fuerza creadora de movimientos fundados sobre una comunidad de fe (Kibutz, comunidades protestantes Hutteritas, comunidades de base en América latina, etc.) o sobre una identidad nacional amenazada. De este modo, ¿Cómo negar que la afirmación de la identidad vasca frente a la hegemonía castellana ha constituido un resorte esencial del nacimiento y desarrollo del complejo cooperativo de Mondragón, y que en él han jugado las inmensas necesidades de reconstrucción de posguerra bajo el registro de “condición de necesidad”?

Los fermentos comunitarios en el Sur

La pertinencia de la “condición de identidad colectiva” se encuentra también confortada por una demostración “a contrario”. Ella está provista por los desarrollos cooperativos tales como se han manifestado en el Sur, durante el período colonial y postcolonial, aunque también en los regímenes comunistas del antiguo bloque del Este. En efecto, durante numerosas décadas, los poderes públicos intentaron en vano construir un sector cooperativo paraestatal. Fueron las autoridades, y no los miembros, los que participaban en el capital de las cooperativas. En cuanto al trabajo, éste era realizado por funcionarios y el compromiso benévolo de los miembros no tenía cabida. Por otra parte, las cooperativas y otras organizaciones “populares” teleguiadas por las autoridades no mantenían prácticamente lazos horizontales entre sí. Los gobiernos preferían relacionarse con un sector fragmentado cuya propensión para evolucionar hacia un movimiento social, real o político, era débil aunque ofrecía en revancha un canal para alcanzar y “activar” ciertos grupos meta en función de los objetivos económicos nacionales.

Sin duda, en términos estadísticos, el denominado desarrollo cooperativo alcanzó algunas veces resultados impresionantes⁶⁴, y es cierto que el grado de centralización varió fuertemente según los contextos. Sin embargo, a partir de los años 70, estos enfoques *top-down* han sido cada vez más criticados, incluso por las instituciones de las Naciones Unidas⁶⁵. De hecho presentaban muy serios límites, tanto en el plano económico y organizacional como en el ámbito de la movilización de los recursos locales: la implicación de las autoridades no tuvo el efecto esperado, parecía al contrario ahogar el espíritu de iniciativa y las organizaciones no tenían prácticamente ninguna dinámica propia.

Inclusive si es conveniente cuidarse de generalizaciones apresuradas, muchos elementos permiten pensar que se asiste, desde hace una o dos décadas, y hoy más que nunca, a la emergencia de otro género de economía social, que se apoya sobre verdaderos resortes comunitarios. A menudo, las iniciativas nacen en la huella de los movimientos sociales o a partir de dinámicas campesinas. Ellas se desarrollan prácticamente fuera de toda intervención de los poderes públicos, a la vez dentro del sector formal e informal. Abordan campos de actividad mucho más diversificados que antes y, si los agrupamientos pueden rápidamente alcanzar tamaños considerables, su funcionamiento permanece generalmente muy descentralizado, con un centro de gravedad en las estructuras locales.

Estos factores contribuyen ampliamente a la cohesión de los grupos portadores o vienen a reforzar un sentimiento de identidad colectiva ya asegurado por la pertenencia de los miembros a una misma comunidad aldeana o por una vivencia de condiciones socioeconómicas muy similares. Tal homogeneidad se encuentra por ejemplo en los grupos de solidaridad del *Grameen Bank*, que son constituidos esencialmente por mujeres muy pobres sin posibilidad alguna de acceder a los créditos, fuera de los usurarios. La “comunidad de destino” que resulta, no es de naturaleza estática; al contrario, constituye la palanca de un proceso dinámico: no solo el conjunto del grupo es visto como responsable del reembolso de los préstamos acordados a cada miembro, sino que las

⁶⁴ En 1959, Gran Bretaña registraba entre sus colonias de entonces más de 10 000 cooperativas que reunían más de un millón de miembros. Diez años más tarde, África contaba ya con cerca de 2 millones de “cooperadores”. En América latina, en la época del populismo cooperativo, entre 1950 y 1970, el número de cooperativas había pasado de 7.500 a 25.700 y el número de miembros de 2 millones a cerca de 10 millones. Asia registraba resultados aún más espectaculares: a fines de los años 70 contaba con más de 400 000 cooperativas que reunían en total cerca de 75 millones de miembros.

⁶⁵ Ver por ejemplo los trabajos del UNSRID (1969 a 1974).

mujeres deben también comprometerse en un procedimiento de progreso colectivo en términos de alfabetización, mejoramiento de la higiene, de la salud, etc.

¿Qué resortes colectivos en el Norte?

Nuestra grilla de lectura en cuanto a los resortes esenciales de la economía social, ¿Puede incluso convenir para la renovación que se constata hoy en los países industrializados? Si tal como se ha indicado, la presión de la necesidad es más fuerte que antes de la crisis, una serie de factores juegan más que nunca contra la cohesión social y a fortiori contra la construcción de identidades colectivas: por ejemplo, el individualismo reinante, o aún el debilitamiento de los cimientos tradicionales constituidos por la religión, las normas morales, el sindicalismo, etc. El desempleo, especialmente de larga duración, así como las nuevas pobrezas, actúan de manera evidente en el sentido de una desestructuración de las tramas sociales.

Sin embargo, existe aun hoy un sedimento donde se reconstruyen verdaderas dinámicas comunitarias y en el que se arraiga la mayor parte de las iniciativas de economía social. Este sedimento, es el de la vida asociativa que bulle y adopta formas múltiples en todas las sociedades occidentales. La profusión asociativa contemporánea no es solo la expresión de identidades colectivas fuertes, sino más bien de conciencias colectivas “parciales”. Los actores se reúnen por una conciencia común de la necesidad de proteger el medio, de hacerse cargo de las personas discapacitadas o de los excluidos, de responder al desafío de la inmigración o de la cooperación para el desarrollo, etc. A través de ciertos desafíos, de las comunidades de destino parciales aunque sin embargo fuertes, se construyen ciertos retos y sirven de base a las iniciativas de economía social.

A la inversa, si se mira la evolución actual de ciertas ramas antiguas de la economía social, no se puede menos que sentirse golpeado por el debilitamiento, e incluso la desaparición, de nuestras dos condiciones. Así, en la distribución, el seguro, el crédito, las actividades proveedoras y receptoras de la actividad agrícola, es evidente que la necesidad de respuestas cooperativas o mutualistas se hace mucho menos acuciante a medida que los mismos bienes o servicios pueden obtenerse en condiciones similares a través de empresas clásicas. Igualmente, la identidad colectiva de los miembros se ha debilitado generalmente en las cooperativas de usuarios, que actualmente cuentan con decenas y centenas de miles de cooperantes, mientras que la clientela se diversificó enormemente, incluyendo progresivamente a los no miembros.

En otros términos, las dos condiciones históricas de la aparición de la economía social y de su desarrollo, por poco no están más reunidas en ciertas ramas tradicionales de la economía social y esto contribuye mucho, según nuestro punto de vista, a explicar la evolución de estas últimas décadas. En un sector como la distribución, las cooperativas de consumo creadas en el siglo pasado o a comienzos del siglo XX han conocido un neto retroceso y a veces han desaparecido a veces completamente. En otros casos, es más bien el pasaje al “coopitalismo” quien interpela. La internacionalización de las actividades y la competencia ejercen tal presión que cierto número de grandes cooperativas llegan a adoptar las prácticas dominantes en su sector de actividad: concentración financiera creciente, integración en otros grupos, no cooperativos, creación de filiales que los miembros no controlan, etc.

Estas tendencias cuestionan evidentemente la identidad original de las empresas afectadas e invitan a interrogarse sobre las posibilidades de mantener la especificidad de la economía social más allá de cierto tamaño y especialmente en un contexto de intensa competencia y de rápida concentración de capitales. Aunque al mismo tiempo, sugieren que es sin duda en estas dos condiciones que la economía social puede aportar una contribución original y significativa a nuestras sociedades: por un lado, invirtiendo los espacios donde las necesidades importantes están poco o nada satisfechas por las empresas privadas clásicas y por los poderes públicos; por otra parte, poniendo las esperanzas en las dinámicas participativas que, como la democracia, deben ser realimentadas sin cesar.

Conclusión

Con las dos condiciones que hemos evocado, esperamos haber esclarecido los resortes más profundos y los más clásicos de la economía social, que se encuentran a través de toda su historia. Sin duda muchos otros factores determinan también la aparición y el éxito de las iniciativas de la economía social. En particular, no se puede subestimar la importancia de un liderazgo de calidad en la conducción de los proyectos. Por otra parte, hoy se habla de emprendedores sociales para designar este tipo, escaso aunque indispensable, de personas capaces, individualmente o con alguien, de asegurar dinamismo y rigor económico a una empresa y al mismo tiempo de animar y movilizar a

los actores alrededor de una finalidad social; en otras palabras, de asegurar la integración equilibrada y la fecundación recíproca de una dinámica asociativa y de un proyecto empresarial.

Esperamos haber mostrado también que el concepto de economía social es particularmente rico para dar cuenta de ciertos aspectos de la economía fundamentales cada vez más para las sociedades contemporáneas. En todo caso tiene el mérito de reencastar estas realidades económicas del tercer sector en sus matrices sociales y culturales, al igual que ayuda a aprehender su dimensión histórica. En este aspecto, todo análisis en términos de economía social tiende a reanudar con la tradición más antigua y quizás la más noble de la economía política, que quería concebir las actividades productivas del hombre en función del sentido que ellas podían tener para la colectividad en su conjunto.

Bibliografía

ABRAHAM A., BALAND J.-M. & PLATTEAU J.-PH., (1998), « Organisations locales spontanées dans un bidonville », Recherche en appui à la politique belge de coopération au développement, CRED - Facultés Universitaires N.-D. de la Paix, Namur.

AL-OMAR F. & ABDEL-HAQ M., (1996), *Islamic Banking : Theory, Practice and Challenges*, Oxford University Press, Karachi.

ANHEIER H. & SALAMON L. M., (1998), *The Nonprofit Sector in the Developing World - A Comparative Analysis*, Manchester University Press, Manchester.

ANHEIER H., (1990), « Private Voluntary Organisations and the Third World : The Case of Africa », in ANHEIER H. & SIEBEL W., (eds.), *The Third Sector. Comparative Studies of Non-profit Organisations*, W. de Gruyter, Berlin.

ANHEIER H. & SIEBEL W., (eds.)(1990), *The Third Sector. Comparative Studies of Non-profit Organisations*, W. de Gruyter, Berlin.

ANMC/BIT-ACOPAM/WSM, (1996), *Mutuelles de santé en Afrique. Guide pratique à l'usage des promoteurs, administrateurs et gérants*, Solidarité Mondiale, Dakar.

APTHORPE R., (1972), *Rural Co-operatives and Planned Change in Africa : an Analytical Overview*, UNRISD, vol.5, Genève.

ARCHAMBAULT E., (1996), *Le secteur sans but lucratif - Associations et fondations en France*, Economica, Paris.

ATIM C., (1995a), *En quête de l'autosuffisance : le cas des mouvements sociaux communautaires*, Wereldsolidariteit-Solidarité Mondiale, Bruxelles.

ATIM C., (1995b), *Towards Better Health in Africa. A Comparative Study of Community Financing and Mutual Aid Insurance*, Wereldsolidariteit-Solidarité Mondiale, Bruxelles.

ATTWOOD D.W. & BAVISKAR B.S., (1988), *Who Shares ? Co-operatives and Rural Development*, Oxford University Press, Oxford.

BELLONCLE G., (1993), *Anthropologie appliquée et développement associatif. Trente années d'expérimentation sociale en Afrique sahélienne (1960-1990)*, L'Harmattan, Paris.

BEN-NER A. & GUI B., (eds.)(1991), « The Non-Profit Sector in the Mixed Economy », Special issue of the *Annals of Public and Co-operative Economics*, vol. 62, n° 4.

BERNARD A., HELMICH H. & LEHNING P.B., (eds.)(1998), *La société civile et le développement international*, OCDE, Paris.

BIRCHALL J., (1997), *The International Co-operative Movement*, Manchester University Press, Manchester.

BUNDERVOET J., (ed.)(1987), *De coöperatieve beweging : Een nieuwe start ?*, Acco, Leuven.

CARDENAS G., (1983), *El sector de la economía social en el Perú*, Centro de estudios para el desarrollo y la participación, Lima.

CARRIN G., PERROT J., SERGEN F., (1993), *The Influence of Financial Participation on Health Care Demand : An Analytical Tool for Countries in Greatest Need*, WHO, Genève.

CHRISTENSEN J.A. & ROBINSON J.W., (1989), *Community Development in Perspective*, Iowa State University Press, Iowa.

COLACOT, (1995), *Crisis de la salud y el rol de los sistemas solidarios y mutualistas en América Latina*, Bogotá, Colombia.

CONSEIL SUPERIEUR DE L'EMPLOI, (1998), *Avis n° 3 concernant l'économie sociale*, Ministère Fédéral de l'Emploi et du Travail, Bruxelles.

- CONSEIL WALLON DE L'ECONOMIE SOCIALE, (1990), *Rapport à l'Exécutif Régional Wallon sur le secteur de l'économía sociale*, Namur.
- CRAIG J.G., (1976), *Multinational Co-operatives : an Alternative for World Development*, Western Producer Prairie Books, Saskatoon.
- DEFOURNY J., (ed.)(1988), *L'entreprise coopérative : Tradition et renouveau*, Editions Labor, Bruxelles.
- DEFOURNY J., (1992a), « Origins, Forms and Roles of a Third Major Sector », in DEFOURNY J. & MONZON CAMPOS J.-L., (eds.), *Economie Sociale - The Third Sector*, De Boeck, Bruxelles, pp. 27-49.
- DEFOURNY J., (1992b), « Histoire et actualité du fait associatif », in DEFOURNY J., LALOI N. J., (eds.), *Vie associative et fonctions collectives*, CIFOP, Charleroi, pp.21-34.
- DEFOURNY J., (ed.)(1994), *Développer l'entreprise sociale*, Fondation Roi Baudouin, Bruxelles.
- DEFOURNY J., (1995), « L'avenir des pratiques coopératives dans un monde en mutation », in SEGUIN M.-TH., (ed.), *Pratiques coopératives et mutations sociales*, L'Harmattan, Paris.
- DEFOURNY J., BONIVER V. & RICHELLOT C., (1991), « Co-operative, Mutual and Non-Profit Organisations in the European Community », *Panorama of EC Industry*, Commission of the European Communities, Luxembourg.
- DEFOURNY J., FAVREAU L. & LAVILLE J.-L., (eds.), (1998), *Insertion et nouvelle économie sociale, un bilan international*, Desclée de Brouwer, Paris.
- DEFOURNY J. & MONZON CAMPOS J.-L., (eds.)(1992), *Economie sociale - The Third Sector*, De Boeck, Bruxelles.
- DESROCHE H., (1976), *Le projet coopératif*, Les Editions Ouvrières, Paris.
- DEVELTERE P., (1992), *Co-operative Development : Towards a Social Movement Perspective*, Centre for the Study of Cooperatives, University of Saskatchewan, Saskatoon.
- DEVELTERE P., (1993), « Co-operative Movements in the Developing Countries : Old and New Orientations », *Annals of Public and Co-operative Economics*, vol. 64, n° 2, pp.179-207.
- DEVELTERE P., (1994), *Co-operation and Development*, Acco, Louvain.
- DEVELTERE P., (1998), *Economie sociale et développement*, De Boeck, Bruxelles.
- EMES NETWORK, (1999), *The Emergence of Social Enterprises as a Response to Social Exclusion, Targeted Socio-Economic Research for the European Commission, 1996-1999*.
- ESCOBAR J.S., (1997), « Religion and Social Change at the Grass Roots Level in Latin America », *Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, vol. 554, novembre, pp.81-103.
- ESMAN M. J. & UPHOFF N. T., (1984), *Local Organizations, Intermediaries in Rural Development*, Cornell University Press, Ithaca.
- FAIRBAIRN B. et al., (1991), *Co-operatives and Community Development ; Economics in Social Perspective*, Centre for the Study of Co-operatives, University of Saskatchewan, Saskatoon.
- FALS BORDA O., (1970), *Estudios de la realidad campesina : cooperación y cambio*, UNRISD, vol.2, Genève.
- FAVREAU L., (1993-1994), « Mouvements associatifs et ONG à l'heure des partenariats », *Coopératives et Développement*, vol. 25, n° 2.
- FAVREAU L. & LEVESQUE B., (1996), *Développement économique communautaire, économie sociale et intervention*, Presses de l'Université du Québec, Sainte-Foy.
- FULTON M., (ed.)(1990), *Co-operative Organizations and Canadian Society : Popular Institutions and the Dilemmas of Change*, University of Toronto Press, Toronto.
- GENTIL D., (1990), *Organisations paysannes non-étatiques en Afrique de l'Ouest francophone*, Institut de Recherches et d'Applications des Méthodes de Développement, s.l., France.
- GENTIL D. & MERCOIRET M.R., (1991), « Y a-t-il un mouvement paysan en Afrique Noire ? », *Revue Tiers-Monde*, XXXII, n° 128.
- GUESLIN A., (1987), *L'invention de l'économía sociale*, Economica, Paris.

- HEDLUND J., (ed.)(1988), *Co-operatives Revisited*, The Scandinavian Institute of African Studies, Uppsala.
- HOLMEN H., (1990), *State, Co-operatives and Development in Africa*, The Scandinavian Institute of African Studies, Uppsala.
- HOPE K.R. & ST.-PIERRE M., (1983), « Ethnic Political Participation and Co-operative Socialism in Guyana : a Critical Assessment », *Ethnic and Racial Studies*, vol. 6, n° 4, pp.505-516.
- HYDEN G., (1980), *Beyond Ujamaa in Tanzania : Underdevelopment and an Uncaptured Peasantry*, University of California Press, Berkeley.
- HYDEN G., (1988), « Approaches to Co-operative Development : Blueprint versus Greenhouse », in ATTWOOD D.W. & BAVISKAR B.S., (eds.), *Who Shares ? Co-operatives and Rural Development*, Oxford University Press, Delhi.
- ILO, (1966), *Co-operatives (Development) Recommendation*, n° 127, Genève.
- INAYATULLAH X., (1972), *Co-operatives and Development in Asia : A Study of Co-operatives in Four Rural Communities of Iran, Pakistan and Ceylan*, UNRISD, vol. 7, Genève.
- JACOB J.-P. & LAVIGNE DELVILLE PH., (eds.)(1994), *Les associations paysannes en Afrique : organisations et dynamiques*, APAD/Karthala/IUED, Paris.
- JACQUIER CH., (1988), « Les pratiques coopératives informelles dans le Tiers-Monde : un aperçu général », *Mondes en Développement*, Tome 16, n° 61.
- JACQUIER CH., (1990), *Les coopératives et l'auto-assistance mutuelle face à la pauvreté urbaine dans les pays en développement*, BIT, Genève.
- JAMES E. & ROSE-ACKERMAN S., (1986), *The Non-Profit Enterprise in Market Economies, Fundamentals of Pure and Applied Economics*, Harwood Academic Publishers, Londres.
- JAMES E., (ed.)(1989), *The Non-Profit Organisations in International Perspective. Studies in Comparative Culture and Policy*, Oxford University Press, New York.
- JEFFREY H., (1986), *Marxism and Cooperativism, The Guyanese Proposal*, University of Wales, Cardiff.
- KI-WON SUH, (1989), *Role of Government in Promoting Co-operative Development in Asia*, ICA, New Delhi, pp.274-303.
- KOROVKIN T., (1990), *Politics of Agricultural Co-operativism : Peru, 1969-1983*, University of British Columbia Press, Vancouver.
- LALEYE I.-P., PANHUYS H., VERHELST TH. & ZAOUAL H., (eds.)(1996), *Organisations économiques et cultures africaines*, L'Harmattan, Paris.
- LAMBERT P., (1964), *La doctrine coopérative*, Les propagateurs de la coopération, 3^e édition augmentée, Bruxelles.
- LARRAECHEA I. & NYSSSENS M., (1994), « Les défis de l'économía populaire au Chili », *RECMA*, n° 49.
- LAVILLE J.-L., (ed.)(1994), *L'économía solidaire - une perspective internationale*, Desclée de Brouwer, Paris.
- LELE U., (1981), « Co-operatives and the Poor : A Comparative Perspective », *World Development*, vol. 9, pp.55-72.
- LOHMANN R., (1995), « Buddhist Commons and the Question of a Third Sector in Asia », *Voluntas*, vol. 6, n° 2, International Society for Third-Sector Research, Manchester University Press, pp.140-158.
- MAREE M. & SAIVE M.-A., (1983), *Economie sociale et renouveau coopératif. Définition et problèmes de financement*, Travaux de recherche du CIRIEC, n° 83/07, Liège.
- MC CLINTOCK C., (1981), *Peasant Co-operatives and Political Change in Peru*, Princeton University Press, Princeton.
- MEISTER A., (1977), *La participation pour le développement*, Les Editions Ouvrières, Paris.
- MELNYK G., (1985), *The Search for Community : from Utopia to a Co-operative Society*, Black Rose Books, Montréal.
- MIFFLEN F.J., (1989-1990), « The Antigonish Movement : A summary Analysis of its Development, Principles and Goals », *Coopératives et Développement*, vol. 21, n° 1, pp.101-122.

- MIGNOT D., DEFOURNY J. & LECLERC A., (1999), « Un siècle d'histoire coopérative à travers les statistiques de l'ACI », *Annales de l'économía publique, sociale et coopérative*, vol. 70, n° 1.
- MOODY J.C. & FITE G.C., (1984), *The Credit Union Movement : Origins and Development from 1850 to 1980*, Kendall/Hunt Publ., Dubuque.
- MUNKNER H.H., (ed.)(1989), *Comparative Study of Co-operative Law in Africa*, Marburg Consult, Marburg.
- NASH J., DANDLER J. & HOPKINS NS., (eds.)(1976), *Popular Participation and Social Change : Co-operatives, Collectives and Nationalized Industry*, Mouton Publishers, La Haie.
- NOURRISSON P., (1920), *Histoire de la liberté d'association en France depuis 1789*, Sirey, Paris.
- NYSSENS M., (1994), *Quatre essais sur l'économía populaire urbaine : le cas de Santiago du Chili*, Thèse de doctorat, Louvain-la-Neuve.
- PERRET B. & ROUSTANG G., (1993), *L'économía contre la société*, Seuil, Paris.
- PLATTEAU J.-P., (1987), « La nouvelle économie institutionnelle et la problématique coopérative », *Cahiers de la Faculté des sciences économiques et sociales de Namur*, Série Recherche, n° 79, décembre.
- POWELL W.W., (ed.)(1987), *The Non-Profit Sector*, Yale University Press, New Haven.
- RAZETO L., (1991), *Empresas de trabajadores y economía de mercado*, PET, Santiago, Chili.
- SALAMON L. & ANHEIER H., (eds.)(1994), *The Emerging Sector. An Overview*, Johns Hopkins University, Baltimore.
- SALAMON L. & ANHEIER H., (1997), *Defining the Nonprofit Sector : A Cross-national Analysis*, Manchester University Press, Manchester.
- SALAMON L., ANHEIER H. AND ASSOCIATES (1998), *The Emerging Sector Revisited*, Johns Hopkins University, Baltimore.
- SANYAL B., (1994), *Co-operative Autonomy : the Dialectic of State-Movement Partnership Model. A study of India's National Co-operative Development Corporation*, International Institute for Labour Studies, Genève.
- TOCQUEVILLE A. (DE), (1835), *De la démocratie en Amérique*, édition 1991, Gallimard, Paris.
- TREACY M. & VARADI L., (eds.)(1986), *Co-operatives To-day : Selected Essays from Various Fields of Co-operative Activities*, ICA, Genève, pp.357-376.
- UNITED NATIONS RESEARCH INSTITUTE FOR SOCIAL DEVELOPMENT, (1975), *Rural Co-operatives as Agents of Change. A Research Report and a Debate*, Genève.
- VAN DIEPENBEEK W.J.J., (1990), *De coöperatieve organisatie - Coöperatie als maatschappelijk en economisch verschijnsel*, Eburon, Delft.
- VAN DOOREN P.-J., (1978), *Coöperaties voor ontwikkelingslanden*, Coutinho, Muiderberg.
- VERANO PAEZ L., (ed.)(1989), *La economía del trabajo*, Bogotá, Colombie.
- VERANO PAEZ L., (1994), *El mutualismo y la salud en América Latina*, Colacot, Colombie.
- VINCENT F., (1994), *Financer autrement - les associations et ONG de développement du Tiers-Monde*, IRED, Genève.
- WEISBROD B.A., (1988), *The Non-Profit Economy*, Harvard University Press, Cambridge.
- WIDSTRAND C.G., (ed.)(1970), *Co-operatives and Rural Development in East Africa*, The Scandinavian Institute of African Studies, Uppsala.
- WORSLEY P., (ed.)(1971), *Two Blades of Grass ; Rural Co-operatives in Agricultural Modernization*, Manchester University Press, Manchester.
- YUNUS M., (1997), *Vers un monde sans pauvreté*, J.-C. Lattès, Paris.