

LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL NORTE Y EN EL SUR

JACQUES DEFOURNY, PATRICK DEVELTERE
& BÉNÉDICTE FONTENEAU
(Compiladores)

Con la colaboración de Sophie Adam

ORÍGENES Y PERFILES DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL NORTE Y EN EL SUR

Jacques DEFOURNY ¹⁰ & Patrick DEVELTERE ¹¹

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, 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

¹⁰ Centre d'Economie Sociale, Université de Liège.

¹¹ Solidarité Mondiale/Wereldsolidariteit et Katholieke Universiteit 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)

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 situarlas 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 social ¹³

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

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

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 «*sodalitas*», 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.

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. Parece 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 guildas post medievales del mundo musulmán, las castas profesio-

¹⁴ El historiador PINOURRISSON (1920) afirma que «las mayores progresos de la vida económica y política de la Edad Media descansan en formas asociativas de organización».

nales 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, de 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 los deportes regulares. Ellas se expanden posteriormente en los Estados Unidos, Australia y Nueva Zelanda. 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, equívale 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 éstos, 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 produc-

15 En 1835, A. DE TOCQUEVILLE escribe en relación con los Estados Unidos: «El país más democrático de la tierra es aquel 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 desempeñan 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.»

tores, 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 propiaganda al servicio del combate político.

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~~ *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 la eventual injerencia del Estado, insisten especialmente sobre el principio de autonomía. En este sentido, impulsan las asociaciones de ayuda mutua entre los trabajadores. Aun si sus posiciones están lejos de ser idénticas, se pueden vincular con esta escuela liberal dos personalidades primordiales en la his-

toria 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 **asalarinado** 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 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 luterianas 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.

¹⁶ Sobre las comunidades de inspiración cristiana y su organización económica, ver especialmente G. MELNYK (1985). Se puede también visualizar des-

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

de 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.

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 *dote*¹⁸.

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,

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

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

19 Inicialmente, es el mismo tipo de discurso el que permitió legitimar los kolchozes 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 Interna-cional 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)

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 trataban mucho más proyectos políticos globales que preocupación 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, el 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 J grandes praderas en Canadá, las cooperativas *wheat pool*, las redes de cajas de ahorro, los grupos de mujeres 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 escala local, frecuentemente está muy marcada por la 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

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

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 alífrica 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

- 21 La gúila de lectura de Razeto, basada sobre el concepto de economía popular, es recuperada por B. Fontmairou, M. Nyssens & 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. LALLEYE & al. (1996)
- 23 En ciertos países, la mayor parte de los movimientos cooperativos y mutualistas se ligán explícita o implícitamente a una u otra corriente filosófica o ideológica. En algunos casos pueden contribuir a una verdadera «priorización» de la sociedad en el seno de la que se establece una competencia más o menos intensa.

a medida que nuevas preocupaciones aparecen y movilizan a 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, nos 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.

- 24 Como lo destacan B. PERRRET y G. ROUSTANG (1993) luego de autores como L. Dumont, la economía de mercado está también indiscutiblemente 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 turritarios, que tienden a enriquecerse por las capacidades autoregulatorias y el carácter pretendidamente autosuficiente del mercado.

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 aquellas que se han inscripto en su huella. De hecho, se puede afirmar que existen actualmente dos grandes maneras de apprehender la economía social y que la combinación de estos dos enfoques es la que ofrece la definición más adecuada de este tercer sector.

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 cenear 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

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

más tarde recuperada por el movimiento cooperativo, mutualista asociativo francés, cuando redescubrió sus rasgos comunes y lo 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 conducir al 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 Rochdale»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.

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 Rochdale» 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)

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.

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 errabronarios y no cubren más que una parte limitada de la población. Estas organizaciones pueden mutualizar riesgos ta 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 (reparación del cuerpo a la aldea, gastos ligados al ritual), a malas cosechas, a malas pescas, etc.

3. Las *organizaciones asociativas*: la libertad de asociación e 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

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

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

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.

Señalamos 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 rangos esenciales que expresan a la vez la proximidad y la singularidad de los principales tipos institucionales constitutivos de la economía social.

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 o su cargo.	Ofrece bienes o servicios a sus miembros aunque del mismo modo, bajo ciertas condiciones, a la comunidad en general.
Tipo de Producción 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 variables.	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 variables.	Bienes y servicios comerciales. Los miembros se benefician de los bienes y servicios a través 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 miembros.	Principio «una persona, un voto» en la asamblea general de los miembros.
Contribuciones financieras	Ciudad y/o donaciones. Cuando el miembro deja la organización, las cuotas pagadas no son reembolsadas.	Ciudad 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.
Alección 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 debe permitir una parte de las cuotas o un aumento de las ventajas.	En parte es beneficiado a los miembros. Puede constituir una reserva para mejorar los servicios y desarrollar la actividad.

- 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).

En este ámbito debemos cuidarnos de visiones reduccionistas que aniquilarían los mecanismos descritos en el cuadro: las fronteras entre los tres componentes están lejos de ser netas y herméticas.

cas, 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.

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 precooperativas), mutualistas o asociativas.

El enfoque normativo

La segunda forma de apprehender 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 tendremos 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 presenta la ventaja de combinar el enfoque jurídico-institucional ya mencionado y la afirmación de los valores y principios que rigen el tercer sector (el enfoque normativo o ético). 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 tendremos 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;*

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).

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.

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

4. *primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de los beneficios*³⁸

Comencemos por recordar que los tres componentes deben entenderse en el amplio sentido precisado en la sección precedente.³⁸ 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 realizada 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 tal 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 trabajados o entre los miembros usuarios bajo la forma de retorno, consti-

Orígenes y perfiles de la economía social en el Norte y en el Sur

tución 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 la 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 también está presente tanto en 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 sector*.³⁹ 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:

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 ANHEIJER H. (1997).

38 Esta apertura es explícita en lo concerniente al componente cooperativo.

- 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 benévulos 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 aparecen 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.

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. Los administradores de estas organizaciones actúan frecuentemente como voluntarios.

De hecho, las principales divergencias se concentran en dos niveles. Por un lado, el enfoque «economía social» insiste en el funcionamiento democrático de las organizaciones, mientras que esta referencia 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 los 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: 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 una 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. Por que este criterio está con frecuencia enunciado en textos de ley, hace fácilmente identificables a las organizaciones que lo respetan y

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. MARÉE y M.A. SAÏVE (1983).

que se beneficiaban de dichas ventajas. Su fuerza operacional lo hace de esta forma tanto más convincente. En los países del Sur al contrario, la legislación fiscal 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 emprendido 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 empujan 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 otros 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 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 en algunos casos haber desaparecido completamente. Si bien esto lo hemos señalado en la introducción de 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. Efecto, las prácticas, cada vez más numerosas, que se inspiran en el principio «*not for profit but for services*»⁴⁸ adoptan formas organizacionales extremadamente diversificadas, aunque una parte de ellas está emparentada con modelos cooperativos (por ejemplo los 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,

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. DELVETTERE (1998), tanto para el Norte como para el Sur, las organizaciones de economía social no representan solamente un «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.

45 Ver los trabajos de la Red europea EMFS (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».

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 microsocia[50]

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 inscrito 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 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 estructu-

Orígenes y perfiles de la economía social en el Norte y en el Sur

raron en el ámbito internacional⁵¹, el enfoque jurídico institucional de la economía social la aferra simultáneamente a la historia y a una perspectiva universal. Por otra parte, principalmente a través del tríplice 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 de 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». Hasta 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, consis-

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. Para algunos, *third sector* será exactamente equivalente a «economía social» mientras que otros la asimilarán a *sector no lucrativo*.

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.

te en alinear los componentes de la economía social, cada uno traído 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, los lenguas importantes que no plantean casi problema, la expresión «economía solidaria» parece a veces competir con el término «economía social», cuando no lo suplantaba pura y simplemente como en ciertas partes de América Latina⁵⁴. Aún si esto traduce perspectivas de enfoque 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 los diferentes corrientes de iniciativas en el curso de los dos últimos siglos permite extraer algunas lecciones esenciales en cuanto a 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 los 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 circuns-

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

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

56 Estas expresiones son de Henri Desroche.

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

tancias, con el peso a cuestras 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 retro 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

Orígenes y perfiles de la economía social en el Norte y en el Sur

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 salud, podrían ser citados para señalar en cuánto está omnipresente en el Sur la condición de necesidad y en cuánto las poblaciones están impulsadas para hacerse cargo de sí mismas. Así, el desplazado 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 comederos comunitarios, las cajas de crédito, las cooperativas de comercialización de las producciones agrícolas o artesanales, etc. Numerosas son las estructuras que no se 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 deján 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 ini-

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.

ciativas nombres distintos a aquellos que como el término «cooperativa», habrían 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 retro 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 posibles⁶⁰. Es por ejemplo la recualificación y la reinserción profesional de las personas marginadas del mercado de trabajo, la rehabilitación económica de barrios urbanos desheredados o incluso la redefinición 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 capacitación⁶¹ en Alemania, las empresas de formación por 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.

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 *Beschäftigten 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, (1988).

Se puede fácilmente continuar la lista de los desafíos contraer poráneos 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 aún mucho más desarrollada que lo que es actualmente. Sería además particularmente fuerte en las capas más marginales de las sociedades de 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 ca-

sos, la persistencia de catalizadores socioculturales más tradicionales (religión, normas familiares, identidades aldeanas, etc.) fue suficiente para asegurar la cohesión social necesaria a 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 Québec, 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».

Orígenes y perfiles de la economía social en el Norte y en el Sur

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 paracatal. 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» teleguidadas 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 rebancha 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 muchos serios límites, tanto en el plano económico y organizacional como en el ámbito de la movilización de los recursos locales: la implica-

64 En 1959, Gran Bretaña registraba entre sus colonias de entonces más de 100 mil 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).

ción 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 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 pobreza, 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 sólo 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 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 por completo. En otros casos, es más bien el pasaje al «cooperativismo» 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;

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 reencastrear 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 renudar 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. & P. ATTEAU J.-Ph., (1998), «Organisations locales spontanées dans un bidonville», Investigación en apoyo a la política belga de cooperación al desarrollo, 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.
- ANIEIER H. & SALAMON L. M., (1998), *The Nonprofit Sector in the Developing World - A Comparative Analysis*, Manchester University Press, Manchester.
- ANIEIER H., (1990), «Private Voluntary Organisations and the Third World: The Case of Africa», in ANIEIER H. & SIEBEL W., (eds.), *The Third Sector. Comparative Studies of Non-profit Organisations*, W. de Gruyter, Berlin.
- ANIEIER H. & SIEBEL W., (eds.) (1990), *The Third Sector. Comparative Studies of Non-profit Organisations*, W. de Gruyter, Berlin.
- ANMICRIT-ACOPAM/MSM, (1996), *Munitelles de santé en Afrique. Guide pratique à l'usage des promoteurs, administrateurs et gérants*, Solidarité Mondiale, Dakar.
- ARTIGORRE 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.
- ATM C., (1995a), *En quête de l'autosuffisance: le cas des mouvements sociaux communautaires*, Wereldsolidariteit-Solidarité Mondiale, Bruxelles.
- ATM C., (1995b), *Towards Better Health in Africa. A Comparative Study of Community Financing and Mutual Aid Insurance*, Wereldsolidariteit-Solidarité Mondiale, Bruxelles.
- ATTWOOD D. W. & BAWISKAR B. S., (1988), *Who Shares? Co-operatives and Rural Development*, Oxford University Press, Oxford.
- BELLOCQUE G., (1993), *Anthropologie appliquée et développement associatif. Trente années d'expérimentation sociale en Afrique sahélienne (1960-1990)*, L'Harmattan, Paris.
- BEN-NER A. & GAI 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 nieuw 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., PEKKOT J., SEKGEN 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 SUPÉRIEUR 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'économie 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.), *Economía Social - The Third Sector*, De Boeck, Bruxelles, pp. 27-49.
- DEFOURNY J., (1992b), «Histoire et actualité du fait associatif», in DEFOURNY J., LAJOI N. J., (eds.), *Vie associative et fonction collectives*, CIPOP, 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. & RICHELOR 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. & LAFESQUE 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.
- GENTU D., (1990), *Organisations paysannes non-étatiques en Afrique de l'Ouest francophone*, Institut de Recherches et d'Applications de Méthodes de Développement, s.l., France.
- GENTU D. & MERCIERET M.R., (1991), «Y a-t-il un mouvement paysan en Afrique Noire?», *Revue Tiers-Monde*, XXXII, n° 128.
- GUESTIN A., (1987), *L'invention de l'économie 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-PHARRE 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 ARTHOOD 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 Ceylon*, UNRISD, vol. 7, Genève.
- JACOB J.-P. & LAVIGNE DELVILLE Ph., (eds.) (1994), *Les associations paysannes en Afrique: organisations et dynamiques*, APAD/Karthala/UEJ, Paris.
- JACQUES Ch., (1988), «Les pratiques coopératives informelles dans le Tiers-Monde: un aperçu général», *Mondes en Développement*, Tome 16, n° 61.

- JACQUER 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 SOU, (1989), *Role of Government in Promoting Co-operative Development in Asia*, ICA, New Delhi, pp.274-303.
- KOROVNIK T., (1990), *Politics of Agricultural Co-operativism: Peru, 1969-1983*, University of British Columbia Press, Vancouver.
- LALRYE I.-P., PAKUYIS H., VERHEIJST TH. & ZAOUAL H., (eds.) (1996), *Organisations économiques et cultures africaines*, L'Harmattan, Paris.
- LAMBERT P., (1964), *La doctrine coopérative*, Les propagateurs de la coopération, 3e édition augmentée, Bruxelles.
- LARRACHEA I. & NYSSENS M., (1994), «Les défis de l'économie populaire au Chili», *RECEMA*, n° 49.
- LAVILLE J.-L., (ed.) (1994), *L'économie 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.
- MAKKE M. & SAWE 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.
- MEINIK G., (1985), *The Search for Community: from Utopia to a Co-operative Society*, Black Rose Books, Montréal.
- MIRLEN 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., DEROURNY J & LEClerc A., (1999), «Un siècle d'histoire coopérative à travers les statistiques de l'ACTA», *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 70, n° 1.
- MOODY J.C. & FINE 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. & HOEKINS N.S., (eds.) (1976), *Popular Participation and Social Change: Co-operatives, Collectives and Nationalized Industry*, Mouton Publishers, La Haye.
- NOURRISSON P., (1920), *Histoire de la liberté d'association en France depuis 1789*, Sirey, Paris.
- NYSSENS M., (1994), *Quatre essais sur l'économie populaire urbaine: le cas de Santiago du Chili*, Thèse de doctorat, Louvain-la-Neuve.
- PERRER B. & ROUSTANG G., (1993), *L'économie contre la société*, Seuil, Paris.
- PATTEAU 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 trabajadoras y economía de mercado*, PET, Santiago, Chile.
- 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.
- TEACY 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 DOORNIK P.-J., (1978), *Coöperaties voor ontwikkelingslanden*, Coutinho, Muiderberg.
- VERANO PAEZ L., (ed.) (1989), *La economía del trabajo*, Bogotá, Colombia.
- VERANO PAEZ L., (1994), *El mutualismo y la salud en América Latina*, Colacol, Colombia.
- 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. Lattes, Paris.