

Capítulo 9. Las aporías del tercer sector

Autor: Jean-Louis Laville

La corriente dominante del análisis de las asociaciones a escala internacional proviene de la economía neoclásica y las aprehende por la vía de los fracasos del mercado en la provisión de servicios individuales y por la de los fracasos del Estado en la provisión de los servicios colectivos. La economía neoclásica postula la centralidad del mercado y considera que la actividad económica descansa en una empresa fundada en la perspectiva de ganancia para sus accionistas. A primera vista parece sorprendente que en tal marco de análisis, haya lugar para las asociaciones. Interesa por consiguiente reconstituir el razonamiento que permite llegar al reconocimiento de las asociaciones por una literatura económica particularmente abundante.

1. LOS FRACASOS DEL MERCADO

En su proceso de emergencia en tanto que disciplina, la economía se encuentra en el siglo XIX confrontada a un doble desafío: desafío práctico, la cuestión social contesta el pensamiento liberal que apuesta a “la mano invisible” para engendrar una armonía social a partir de los intereses individuales; desafío teórico, Marx vuelve a cuestionar los fundamentos de la economía clásica mientras que subraya la explotación obrera y las contradicciones del capitalismo en tanto que Comte situándola en “las ciencias concretas” la inferioriza con respecto a las “ciencias abstractas”. La reacción desemboca en la economía neoclásica, fundada por Walras en Francia, Jevons en Inglaterra y Menger en Austria quien inventa el mercado como “concepto abstracto” trasladando el actuar económico a las dimensiones de lo formalizable por la “categorización de los agentes económicos en oferentes y demandantes, estandarización de los comportamientos humanos reducidos en la ocasión a la única lógica maximizadora (de ganancia o utilidad), y, finalmente, confrontación de la oferta y la demanda para hacer emerger el precio de equilibrio” [Maréchal, 2000: 13-20].

El teorema fundamental de la economía neoclásica demuestra la eficacia de la asignación de recursos por el mercado compuesto de consumidores que maximizan la utilidad de las empresas, maximizando la ganancia. La eficacia se define en el sentido del criterio de Pareto, es decir que una asignación de recursos es Pareto-óptima si es imposible modificar esta asignación para aumentar el bienestar de algunos individuos

sin deteriorar la suerte de al menos otro individuo. Pero este resultado es válido si es satisfecho un conjunto de condiciones: homogeneidad de los productos, atonicidad de las ofertas y demandas, transparencia del mercado, información perfecta, libertad y movilidad perfecta de compradores y vendedores. Es suficiente que una de estas condiciones muy exigentes no esté cubierta para que la asignación de los recursos por el mercado no sea más el óptimo de Pareto e incite entonces a encontrar otros mecanismos. Enfrentamos entonces los fracasos del mercado que abren la vía a la intervención del Estado e incluso a las asociaciones. Comprender el razonamiento neoclásico que lleva a descubrir una pertinencia de las asociaciones dentro del sistema productivo contemporáneo supone por consiguiente saber en qué casos el equilibrio por el mercado no puede ser obtenido y qué paliativo puede usarse.

En lo esencial, el argumento puede ser resumido en dos momentos: en ciertos casos de intercambios, debido a la naturaleza del bien o de las características de las personas implicadas, existen obstáculos que impiden la transacción por el mercado. Formas organizacionales entre las que se encuentran las asociaciones, pueden ser entonces movilizadas para corregir las imperfecciones del mercado. Estos dos momentos son detallados consecutivamente en esta parte consagrada a los fracasos del mercado.

Una de las condiciones para que el mercado alcance un equilibrio Pareto-óptimo es la información perfecta. En la realidad del funcionamiento de los mercados se demuestra muy a menudo que algunos agentes poseen más informaciones sobre las dimensiones esenciales de la transacción engendrando asimetrías de información. La información también puede estar incompleta considerando la racionalidad limitada de agentes [Milgrom, Roberts, 1992] lo que genera una incompletitud de los contratos. De hecho, es imposible o demasiado costoso escribir contratos completos que prevean todas las circunstancias plausibles. En estas condiciones de información imperfecta, el equilibrio alcanzado por el mercado no es eficaz. Dado que, por hipótesis, las partes buscan cada una su propio interés, estos fracasos en la información - las asimetrías de información o incompletitud de los contratos - pueden entrañar el desarrollo de comportamientos oportunistas de ciertos agentes en detrimento de otros. Los individuos, favorecidos por detentar informaciones privilegiadas, intentan sacar partido de esto.

Dicho de otro modo, el mercado puede fracasar como modo de asignación óptima de los recursos. Más allá de esta constatación general, conviene precisar en qué tipo de

situaciones se encuentra una información imperfecta y qué tipos de problemas entraña, a fin de comprender cómo hacerles frente. La información imperfecta puede en primer lugar estar ligada a la naturaleza misma de los bienes y los servicios. Es el caso de los servicios en los que es difícil evaluar previamente la calidad, dado que ella sólo existe durante su consumo. En el mejor de los casos, puede conocerse después de la prestación (ex-post) a menos que nunca pueda ser completamente aprehendida (cuidados de salud, educación...). Según la terminología de Tirole [1988], el primer tipo de servicio corresponde a los bienes de experiencia, el segundo a los bienes de creencia. Esto es tanto más cierto para los servicios como la ayuda a domicilio a las personas dependientes o la acogida a la niñez, en la medida en que la relación entre el prestatario y el usuario se ubican en el centro de la prestación [Perret, Roustang, 1995]. De hecho, es por la experiencia que el usuario puede juzgar la calidad de esta relación específica a cada transacción, resultado de “una coproducción entre el usuario y el prestatario”. Además, para estos servicios, la construcción de una relación con un prestatario constituye una inversión importante para los usuarios que los vuelve especialmente vulnerables al cambio. Esta situación le permite al prestatario disfrutar de una posición de monopolio ex post. Se encuentra entonces incitado a asir las oportunidades para aprovecharse de una parte de la cuasi-renta de esta inversión en detrimento de los usuarios [Gui, 1992]. Finalmente, el carácter multidimensional de tales servicios, como la ayuda domiciliaria, implica que la información necesaria para juzgar la calidad es especialmente compleja. Los productos no son capaces a este título, de ser considerados como homogéneos. La naturaleza de ciertos servicios con fuerte densidad relacional también implica que los prestatarios poseen más información que los usuarios. Las características del servicio son múltiples y su conformidad con las preferencias de cada uno es conocida con la experiencia directa, es por consiguiente particularmente difícil redactar contratos completos. Finalmente, la inversión relacional requerida para los usuarios los convierte en cautivos frente a los prestatarios abriendo la puerta al despliegue de comportamientos oportunistas.

Los problemas de asimetrías de información también pueden desarrollarse considerando las características de los prestatarios y consumidores del servicio. La ausencia en el momento de la prestación, es fuente de asimetrías; pensemos en el caso de un padre que deja al niño en una guardería. La ausencia de una de las partes es también el hecho de situaciones donde el que financia no es el usuario. Es el caso en que los donantes entregan recursos para la prestación de servicios a terceras personas. La ausencia del usuario o de quien financia durante el servicio son por consiguiente circunstancias que pueden entrañar una mala calidad de la información.

Los inconvenientes que resultan de ello se desarrollan antes de la transacción o después de ella.

El oportunismo pre-contractual aparece cuando una parte involucrada en la transacción conoce la calidad ex-ante mientras que la otra parte la ignora. ¿Cómo puede el usuario escoger un prestatario de calidad? ¿A qué organismo es necesario conceder donaciones o confiar la prestación de un servicio? Este tipo de problema entraña costos importantes de búsqueda de esta información privada. El problema de la selección adversa aparece porque es difícil, incluso imposible, distinguir “los buenos de los malos prestatarios” sobre la base del precio. De hecho, el usuario no conoce el nivel de calidad de la prestación ex-ante. Ante la dificultad de objetivación de los criterios de calidad, el usuario se ve privado de elementos de evaluación y el proveedor puede sacar ventaja realizando un sobre-beneficio: puede vender un servicio de débil calidad al precio de un servicio de alta calidad [Enjolras, 1996]. Cuando los servicios conciernen a la intimidad de los usuarios, quienes buscan ser securitizados, estos pueden ser asegurados por un precio elevado, que confunden con una seguridad de calidad. Si el precio es demasiado bajo, los buenos prestatarios tenderán a salir del mercado. Y si el precio es demasiado alto, los malos prestatarios serán sobrepagados en detrimento de los usuarios. En este caso, los malos prestatarios capturan los buenos del mercado y al término no habrá transacción posible porque los usuarios renunciarán a entrar en el mercado. La tendencia al fracaso del mercado además es reforzada por la situación de escasez que concierne a los servicios a las personas y a la urgencia por encontrar una solución para los hogares interesados. La soberanía del consumidor es teóricamente atestiguada por la posibilidad de retirarse de la transacción pero, en los hechos, la defección puede expresarse sólo raramente.

El oportunismo post-contractual o el riesgo moral surge cuando una parte involucrada en la transacción debe emprender una acción, considerando que la otra parte no puede observar, ni controlar, ni forzar la ejecución de la acción. Es el caso, ya mencionado, cuando una de las partes no está presente en el momento de la acción como el padre de un niño en una guardería o el que financia. La parte menos informada solo puede observar el resultado de la acción y no el esfuerzo desplegado durante la acción. El prestatario puede entonces realizar un esfuerzo menor que el que se comprometió a proporcionar según los términos del contrato. En el caso de la ayuda domiciliaria, esta propensión se acentúa si el usuario se encuentra en un estado de dependencia. En el caso del cuidado de niños, en ausencia de los padres, ningún

control real es posible durante la prestación. Pero incluso en presencia de las partes, el riesgo moral puede desarrollarse cuando es difícil evaluar el desempeño porque los criterios de éste permanecen vagos. ¿Pueden desarrollarse también los comportamientos oportunistas cuando ocurren situaciones no previstas en el contrato inicial: cómo va a reaccionar el prestatario si el estado de salud de una persona anciana se deteriora y requiere más cuidados? Los problemas de oportunismo se refuerzan entre los que financian y los prestatarios, considerando las posibilidades de mejor elección de los usuarios. De hecho, si los subsidios no tienen suficientemente en cuenta las características de los usuarios, los prestatarios tendrán interés en hacerse cargo de los usuarios menos “costosos” y dejar en la estacada a los usuarios más pesados. Pero es muy difícil para los poderes financiadores observar estas prácticas. El riesgo moral puede, finalmente desarrollarse cuando una transacción requiere inversiones específicas importantes que otorgan una posición de monopolio ex-post. En este caso, el prestatario puede aprovechar de esta situación por no cubrir correctamente sus compromisos. La literatura define esta situación como el problema del “hold-up” [Milgrom, Roberts, 1992]. Considerando su “inversión irrecuperable”, aunque el usuario no se satisface más del servicio, duda en cambiar de prestatario. Las situaciones de cuasi-renta también se desarrollan considerando la estructura del entorno. Muchos campos de actividad como las ciudades (guardia de niños, servicios domiciliarios) están caracterizadas por un racionamiento de los prestatarios debido a que la demanda excede la oferta. Las subvenciones son limitadas (guardia de niños, servicios domiciliarios) y el número de prestatarios también lo es. Esto da un poder potencial a las estructuras existentes incluso para escoger las soluciones y fórmulas que mejor servirán a sus propios intereses dado que la competencia no puede jugar totalmente. Este racionamiento constituye una barrera a la salida para los usuarios que saben que no están seguros de encontrar mejores en otra parte. La explotación de los usuarios no se debe aquí a las asimetrías de información, ni a la incompletitud de los contratos sino a la existencia de un poder en el mercado que no permite la transparencia, ni la atomicidad de ofertas y demandas, ni la libertad y movilidad perfecta de compradores y vendedores.

Enfrentando esta evidencia y para remediar los desequilibrios de informaciones y los desvíos oportunistas que pueden engendrar, son previsibles diversas soluciones. La teoría de las organizaciones analiza las alternativas más eficaces en el mercado, es decir los modos de organizaciones que minimizan los costos de transacción para construir esta confianza. Los costos de transacción se componen de costos propios de la transacción (¿cómo coordinar las diferentes tareas?) y de costos de motivación

(¿cómo motivar a los individuos para ejecutar estas tareas?). Estos costos de transacción surgen al considerar los problemas de información y compromisos imperfectos entre agentes oportunistas. La importancia de estos costos depende de las diferentes dimensiones de la transacción como la especificidad de las inversiones “irrecuperables” requeridas, la frecuencia y la duración de la transacción, su complejidad, la incertidumbre en el desempeño o incluso su dificultad de medida. La teoría de las organizaciones por consiguiente analiza los costos de transacción de diferentes modos de organización y reconoce que, en ciertas situaciones, las asociaciones pueden ser eficaces. Se trata para la organización de enviar signos de confianza a las partes involucradas externas (usuarios, financiadores). Para evitar la selección adversa, una vía posible para los prestatarios es señalar la calidad. El empleo de personal calificado puede ser una señal de este tipo. Otra vía para paliar el problema de las asimetrías de información, es la construcción de una reputación en el tiempo: si la transacción no es única pero se repite, la parte informada puede utilizar la reputación como medio de intensificar la confianza en la parte menos informada. Se puede también reducir la incertidumbre para la parte menos informada recurriendo a un intermediario reputado que certifica la calidad de los prestatarios, como en el caso de una red que autoriza a los prestatarios o que entrega una marca. En complemento, diferentes posibilidades se ofrecen para paliar los problemas de riesgo moral: controlar el esfuerzo del prestatario, instaurar los “contratos incitativos” remunerando al prestatario según el desempeño. En las transacciones complejas, el problema de la medida del desempeño es determinante sobre todo si éste no depende solamente de las acciones del prestatario sino también de factores exógenos, es decir fuera de su control. Para paliar la incompletitud de la información, se puede recurrir a los contratos de tipo procedurales o relacionales en que, en lugar de ponerse de acuerdo en todos los aspectos de la transacción, se introduce un marco general sobre el tipo de procedimiento subyacente a la transacción. Estos medios diferentes son accesibles a los diferentes tipos de organizaciones lucrativas o no lucrativas [Tirole, 1988].

Sin embargo las asociaciones pueden además desarrollar una señal de confianza específica. El estatuto jurídico de la asociación con su restricción de no redistribución de la ganancia puede constituir un signo para las partes externas en la medida que ésta no incitaría a extraer ganancia de la asimetría de información o de un poder en el mercado. Este argumento es central dentro de la literatura anglosajona sobre las asociaciones en que lógicamente las asociaciones son definidas como organizaciones no lucrativas (“non profit organizations”), el sector asociativo es identificado con el sector sin fines lucrativos. La no lucratividad se define como el modo de organización

susceptible de suscitar la confianza de las partes involucradas y disminuir la ocurrencia de comportamientos oportunistas. Las asociaciones, en tanto que estructuras sin fin lucrativo, proponen a los consumidores una solución diferente de la que proviene de las empresas con fines lucrativos.

2. LOS FRACASOS DEL ESTADO

Los problemas de asimetría de la información e incompletitud de los contratos que engendran riesgos de oportunismo conciernen a los bienes divisibles, es decir a los que se consumen individualmente. Pero existen otros bienes que son colectivos, dicho de otro modo, indivisibles. Un servicio se dice “indivisible” cuando por un lado hay no rivalidad, el consumo del servicio no obstaculiza en nada el de otros, y por otro lado no exclusión, es técnicamente imposible y muy costoso excluir a algunos individuos del consumo del servicio.

La teoría neoclásica da cuenta de estos bienes y servicios colectivos a través de la noción de externalidad definida como un efecto directo fuera del mercado producido por las acciones de un agente (firma o consumidor) sobre otro agente. Decir que las externalidades están “fuera del mercado” significa meramente que no son mediatizadas por un precio. Los agentes económicos no disponen de señales adaptadas y necesarias para la eficacia económica. Dado que los precios de los bienes y los servicios puestos en el mercado no reflejan su costo social real, la maximización de la utilidad para los consumidores corre el riesgo de no alcanzarse. De la misma manera, las técnicas de producción adoptadas amenazan con no conducir a una ganancia supuesta, considerando las incertidumbres que la presencia de externalidades hace pesar sobre la exactitud del cálculo de costo de los factores de producción. La presencia de externalidades puede impedir una asignación de recursos Pareto-óptima.

Las externalidades pueden ser positivas o negativas. Una externalidad es calificada de positiva cuando la acción de un agente mejora la situación de otro agente sin que este último pague al primero por el aumento de bienestar (en el caso del consumidor) o la sobre-ganancia (en el caso del productor). Inversamente, una externalidad es negativa cuando la acción de un agente deteriora la situación de otro sin compensación monetaria por la pérdida de bienestar o la falta de ganancia generada. Frente a la existencia de externalidades positivas o negativas, los economistas propusieron procedimientos de internalización de las externalidades. Se denomina “internalización”, a la resolución de una externalidad que permite el retorno al óptimo social.

Se han propuesto varias soluciones. En los años 1920, Pigou preconizó una intervención de los poderes públicos dirigida al emisor de externalidad. En el caso de un externalidad positiva, Pigou recomienda subvencionar el emisor de externalidad al nivel del beneficio social que produce. Inversamente, la internalización de una externalidad negativa implica imponer contribuciones al emisor de externalidad al nivel del costo social soportado por la colectividad. Es especialmente en el marco de la teoría de las externalidades que la intervención fiscal y redistributiva del Estado será justificada por la teoría económica estándar. En los años 1960, el futuro Premio Nóbel americano Coase va a proponer una alternativa a la solución fiscal. Coase asigna la existencia de externalidades a una mala definición de los derechos de propiedad. La internalización de una externalidad no pasa por la intervención de los poderes públicos, sino por una negociación bilateral entre agentes. Según la asignación inicial de los derechos de propiedad, la negociación conduce o a una compensación monetaria por el emisor de los daños sufridos por la víctima, o a un pago por la víctima para que el emisor deje de dañarlo. El ejemplo más conocido es la experiencia en que Estados Unidos propone la generalización, en la emisión de gas con efecto invernadero, de un mercado de los derechos a contaminar. Suponiendo que el mercado es un sistema más eficaz que la intervención del Estado, esta solución se presenta entonces como preferible. Sin embargo es tanto más fácil a implantar cuando las externalidades son bilaterales, a saber, cuando pueden ser objeto de un intercambio entre dos agentes. La situación es más compleja en el caso de externalidades multilaterales para las que varios agentes emiten o son afectados por las externalidades, sobre todo si las externalidades generadas para una producción dada son de varios tipos. La multilateralidad de externalidades les confiere un carácter más "social", en el sentido de colectivo porque no es reductible a una suma de transacciones individuales.

Por esto puede justificarse que el financiamiento de los bienes fuente de tales externalidades descansa sobre el propio impuesto que, en sí mismo, está ligado a un proceso de decisión política. Tal proceso de asignación de recursos, sin embargo, no garantiza la eficacia paretiana del resultado. La solución escogida puede privilegiar la satisfacción de las demandas del elector medio, dejando algunas demandas específicas sin respuesta. Hay, en este caso, un fracaso del Estado ya que algunas demandas permanecen insatisfechas. Es así como Weisbrod [1977] explica la presencia de organizaciones sin fin lucrativo que responden a esta demanda insatisfecha, tanto más importante cuando la sociedad es relativamente heterogénea

desde un punto de vista social, cultural, religioso o lingüístico. De hecho, los agentes económicos que no están satisfechos del nivel y las formas de producción pública financian, vía las donaciones, la producción de otros bienes y servicios. Ellos confían sus donaciones a organismos no lucrativos teniendo en cuenta su capital de confianza.

Este tipo de argumentos supone que estas organizaciones no se benefician de subsidios públicos para sus actividades, mientras que el Estado falla en captar el impuesto apropiado para satisfacer la totalidad de las demandas. El financiamiento de estas organizaciones descansa entonces sobre recursos mercantiles y voluntarios. Se puede recurrir al mismo argumento cuando las asociaciones articulan los recursos no mercantiles y voluntarios. Éstas, gracias a su capacidad de movilizar recursos voluntarios, pueden desarrollar servicios complementarios que responden a demandas más específicas no satisfechas por el financiamiento público. Pensemos en las iniciativas que descansan en el voluntariado y que gravitan en torno a los servicios subvencionados.

Otra declinación de un razonamiento que pone por delante los fracasos del Estado, es la diferencia entre financiamiento y producción subrayando los fracasos del Estado, no para financiar, sino para responder a las demandas diferenciadas y heterogéneas debido a su modo de gestión centralizado. El Estado puede entonces guardar la responsabilidad del financiamiento y delegar la producción en las asociaciones más cercanas a las demandas sociales.

James [1986: 21-30], agrega que se puede explicar la oferta de empresas no lucrativas por la existencia de grupos de inspiración ideológica competitivos. De hecho, estos empresarios no son personas individuales sino grupos animados por motivaciones de orden religioso o ideológico que buscan maximizar los beneficios no financieros, como el número de adherentes, o que buscan extender su poder de influencia. Estas asociaciones tenderán a ofrecer bienes y servicios allí donde ni el mercado, ni el Estado están presentes. Se encuentran entonces los argumentos de la teoría de la demanda excedentaria para los bienes colectivos que también suponían una heterogeneidad de los grupos sociales.

3. DE LOS FRACASOS DEL MERCADO Y DEL ESTADO A LAS CRÍTICAS DEL TERCER SECTOR

En estas teorías a menudo designadas como “la opción institucional”, se trata de dar cuenta de las razones del recurso al mercado, al Estado o al sector no lucrativo. Esta

problemática supone una separación entre estos tres “sectores” y una jerarquización, el sector no lucrativo es adoptado como una opción de segunda línea o tercera línea cuando las soluciones proporcionadas por el mercado y el Estado demuestran ser inadecuadas.

— *Una primera crítica concierne al estatus del criterio de no lucratividad.* Él representa la principal señal de confianza, aunque otros dispositivos son movilizables por todas las organizaciones (códigos éticos, certificaciones, etiquetas), tal como diversos estudios lo confirmaron [Karpik, 1989]. Es consecuentemente difícil discernir cuando y por qué la no lucratividad se muestra decisiva en la decisión de los individuos concernidos. La selección adversa y el riesgo moral se encuentran en numerosas actividades y señalan las dificultades del mercado en el sentido estándar del término. Estas características no impidieron que se desarrollen mercados en numerosas de estas actividades, como el consejo a las empresas o los servicios profesionales; únicamente el mercado es un “mercado-red” característico de la economía de la calidad [Ibíd.] y un mercado de organizaciones en que los clientes no escogen tal producto o servicio sino tal organización (gabinete de asesoramiento, centro hospitalario, garaje) porque ella es reputada, conocida, está posicionada y “hace a” la calidad de sus miembros. Los límites del modelo clásico de mercado pueden ser superados por consiguiente por mercados dotados de reglas de calidad y de instituciones que garantizan criterios de deontología. La teoría de la elección institucional autonomiza el criterio de no lucratividad y lo considera como el vector privilegiado de la confianza de los usuarios en los servicios ofrecidos por las asociaciones. Sin embargo, el criterio de no lucratividad no aparece como el único propio para crear confianza, puede ser disputado por normas adoptadas por las estructuras con fin lucrativo.

— *Una segunda crítica se apoya en la debilidad de la explicación de los fenómenos de construcción de las asociaciones.* Lo que se detalla, son las razones por las que usuarios o donantes recurren a las asociaciones pero el postulado implícito es el de su existencia previa, permitiendo exactamente que se exprese una posibilidad de opción en su favor. El desinterés de algunos, manifiesto en la no lucratividad, se supone que explica el interés económico individual de los otros. El desinterés de los promotores de organizaciones sin fin lucrativo genera la confianza de los actores que entonces tienen recurso a estas organizaciones en razón de la fijación del carácter no lucrativo de la actividad para optimizar su satisfacción. Este impasse teórico es llevado al extremo por la teoría económica del altruismo que muestra como el mismo desinterés es económicamente racional y constituye en

suma una forma de realización del interés individual, la satisfacción sentida por el hecho de ofrecer servicio al otro es introducida en la función de utilidad del consumidor [Gadrey, 2000].

- *La tercera crítica que puede hacerse a los análisis del tercer sector es su focalización en el registro del interés.* Ellos vuelven el conjunto de decisiones humanas sobre las opciones racionales provenientes de comportamientos instrumentales, es decir orientados hacia el resultado de la acción; lo que conduce según los términos de Etzioni [1988] a negar la existencia de la sociedad. La sociedad es sólo el resultado de elecciones individuales orientadas hacia el interés y los individuos sólo son considerados como consumidores y sus decisiones tienden a maximizar sus ventajas, reduciendo los costos de producción de estas ventajas. El papel de las organizaciones no es percibido por consiguiente más que a través de su función de producción de bienes y servicios que dejan a la sombra otras dimensiones. Integración social o participación democrática son desafíos ignorados. Algunas de estas teorías utilitaristas incluso pueden llegar hasta interpretar las herencias culturales ricas y complejas como limitaciones a las decisiones lógicas o datos de menor importancia que la eficacia en la prestación.

- *La cuarta crítica es relativa a la conceptualización sectorial que permite una versión funcional y pacificada de las relaciones entre el mercado, Estado y asociación.* El enfoque por los límites del mercado y el Estado se presta a una interpretación ideológica obvia cuando el sector no lucrativo es convocado para justificar el retiro del Estado. El desplazamiento hacia una valorización de la sociedad que sea una alternativa a la intervención del Estado puede entonces inscribirse en la prolongación de una teoría de la opción racional en que los agentes escogen entre las soluciones mercantiles, estatales y no lucrativas.

- *La quinta crítica refiere a la jerarquización implícita contenida en la teoría de la opción institucional.* No se contenta con considerar por construcción al mercado, el Estado y las asociaciones como entidades distintas y de “ubicarlas en compartimentos separados” [Lewis, 1997 : 166], va más lejos proponiendo una grilla de análisis en la que el mercado y el Estado son aprehendidos como los pilares de la sociedad y las asociaciones como un complemento; según ella, como lo subraya Godbout [2000 : 98], “el mercado y el Estado representan la manera normal de hacer circular los bienes y los servicios” y si el Estado puede ser

reemplazado por las organizaciones sin fin lucrativo, es para sucederlo porque habría fallado en sus tareas de protección cayendo en la burocracia.

Sin embargo, tales concepciones provienen de la pura ficción si se integra una reflexión sobre la génesis moderna de las asociaciones. De allí el desplazamiento necesario hacia concepciones que descansan sobre otros presupuestos que no ignoran las enseñanzas de una evolución de más de dos siglos.

El enfoque europeo presentado en el conjunto de esta obra, parte de casos críticos del tercer sector para avanzar dos fuertes rupturas que consisten en reemplazar la referencia a un sector evidenciando la fuerza estructurante del principio de solidaridad y el estudio de las relaciones estrechas entre las acciones asociativa y pública.

De la noción de sector al principio de solidaridad

Contrastando con los enfoques hipotético-deductivos que se han presentado, un número significativo de investigaciones adopta metodologías más históricas y comprensivas. La principal enseñanza de éstas radica en una relativización de la noción de sector y una movilización del concepto de solidaridad para explicitar las prácticas sociales diversas que pueden reagruparse bajo la denominación genérica de asociacionismo cívico. Aunque no son exclusivamente europeas, ya que orientaciones cercanas impregnan las producciones de otros continentes como lo muestra la literatura sudamericana [Larrachea, Nyssens, 1994; Razetto, 1998; Ortiz, 1998; La Serna, 2000; Carvalho de Filho, 2001: 306-334], no es anodino constatar que las contribuciones europeas en el análisis de las asociaciones están ampliamente representadas en esta corriente crítica del “economicismo”. De hecho, en Europa, el reconocimiento de los derechos del hombre y del ciudadano desestabilizó el antiguo orden social sin eliminar las diferencias de condiciones heredadas de las sociedades tradicionales. Con la aparición de la cuestión social, desde el siglo XIX, la compatibilidad entre ciudadanía y desarrollo económico fue por consiguiente el objeto de debates apasionados en los que se inscriben las emergencias asociativas.

De la noción de sector a la interdependencia entre acciones asociativa y pública

La segunda originalidad europea consiste en ligar acción asociativa y acción pública dado que las dos surgen de la resistencia a la utopía de una sociedad de mercado, promovida por la corriente liberal desde el siglo XIX, y que ellas están profundamente imbricadas. Mientras que las diferentes declinaciones de las teorías de la opción institucional hicieron de las asociaciones organizaciones que intervienen en caso de los fracasos del mercado o del Estado, la realidad histórica invalida esta perspectiva.

Realmente, el “desencastramiento” [Polanyi, 1983] del mercado condujo a reacciones en nombre de la sociedad entre las cuales se encuentra la constitución de asociaciones y luego la construcción de un Estado social protector. Este proceso histórico fue recordado por Salamon [1987, 1990] quien subrayó que las asociaciones eran efectivamente “la primera línea de defensa” [Lewis, 1997: 166] elaborada por la sociedad aunque sus debilidades (insuficiencia, particularismo, paternalismo, amateurismo) habían luego obligado a una cooperación con el Estado. Pero esta explicación funcionalista no agota incluso el tema tal como lo reconocieron Salamon y Anheier [1996, 1997] cuando, luego de la primera investigación John Hopkins, se orientaron hacia “un enfoque en términos de orígenes sociales” destinado a comprender mejor las situaciones nacionales a través de un análisis de su génesis histórica. Esta renovación de la problemática atestigua una intuición fundamental.

Varias teorías propusieron establecer correlaciones entre la importancia del fenómeno asociativo y las macro variables nacionales: diversidad de la población para la teoría de la heterogeneidad [Weisbrod, 1977], competencia religiosa para la teoría de la oferta, confianza en la empresa privada para la teoría de la confianza [Hansmann, 1980: 839-901; 1987 : 27-42], ingreso per cápita para la teoría del Estado-benefactor [Titmuss, 1974], gastos públicos sociales para la teoría de la interdependencia [Salamon, 1995]. Confrontadas a los datos recogidos en países diferentes, resultan menos heurísticas que una teoría de los orígenes sociales privilegiando el arraigamiento asociativo en los contextos nacionales [Salamon, Anheier, 1996]. Un enfoque más histórico y menos centrado en la búsqueda de variables consideradas explicativas del peso del hecho asociativo lleva entonces a poner en evidencia que los organismos asociativos “no sólo son productores de bienes y servicios sino factores importantes de coordinación política y social” [Seibel, 1990: 46]. De donde la noción de “sector de la sociedad civil” [Salamon, Anheier, 1997] que introduce una apertura interesante para dar cuenta de la inscripción de las asociaciones en la sociedad, pero tiene como corolario asimilar de manera demasiado rápida el sector asociativo al conjunto de la sociedad civil y no analizar suficientemente las interacciones con el Estado y el mercado.

Una visión estrictamente sectorial olvida la dimensión intermediaria de las asociaciones que pueden ser abordadas como espacios que operan el pasaje de la esfera privada a la esfera pública. La acción asociativa, surgida del encuentro entre personas abre al espacio público, es decir ofrece a estas personas la posibilidad de contribuir a la construcción de un mundo común indispensable a la democracia, a

través de un compromiso voluntario que trata la pluralidad de opiniones, la conflictividad de intereses y la diferencia de perspectivas. La mediación entre espacio privado y público que se opera de varias maneras diferentes y las combinaciones de recursos y lógicas de acción a la que remite, son mal traducidas por las representaciones que postulan una clara delimitación entre sectores con fronteras bien establecidas. Por el contrario se integran en enfoques de investigación que se inscriben en una perspectiva más histórica: ponen el acento en el principio de solidaridad en las dinámicas asociativas que atestiguan su componente cívico. Lógicamente, estos enfoques más cuidadosos de las formas concretas adoptadas por la asociación desde la instauración de las democracias modernas muestran que no es casi realista sostener que la asociación sería el caballo de Troya de la falta de compromiso del Estado. Bien lejos de esta retórica, el retorno sobre la génesis y la institucionalización de las asociaciones subraya la amplitud de las interdependencias entre la acción asociativa y la acción pública. Oponiéndose a la mitificación liberal de una sociedad civil movida por la simple compasión e ignorando los derechos, como a un estatismo social que se revela incapaz para consolidar solo la voluntad de un “vivir juntos”, las modalidades de esta articulación entre las asociaciones y los poderes públicos se revelan determinantes para el futuro de la democracia.

Si se caracteriza la sociedad civil según Cohen y Arato [1992] como una esfera diferente del Estado y del mercado, las asociaciones provienen de una sociedad civil organizada porque influyen en la configuración del espacio público por la vía de las innovaciones y los disensos que llegan a expresar, incluidos para su producción socioeconómica. Sin embargo, como lo señala exactamente Barthélemy [2000, pp. 15-17], “las actividades de la sociedad civil no son dissociables de la sociedad política” y las asociaciones no son sólo la expresión de la sociedad civil, ellas también están implicadas en relaciones de poder porque “mediatizan los conflictos ideológicos de la sociedad global, contribuyen a la formación de élites y a la estructuración del poder local y participan en la definición de las políticas públicas legitimando la esfera político-administrativa”. Las asociaciones alcanzan a las dos dimensiones de la política: por un lado la política no institucional basada en el potencial de acción de los ciudadanos y suponiendo que ellos sujetan prácticamente la libertad positiva de la que disponen formalmente, por otro lado la política institucional centrada en el ejercicio del poder.

En suma, así como lo destaca Walzer [2000], si la sociedad civil reconoce los lazos interpersonales, está marcada por las desigualdades¹. Por su parte el Estado,

¹ Sobre estos puntos véase las contribuciones de P. Chanial [2003].

procediendo de orientaciones universalistas garantiza los derechos, estableciendo las reglas generales y procedimientos regularizados que descuidan la contribución de las relaciones sociales de proximidad. Por consiguiente, la verdadera cuestión a plantear no concierne a la sustitución de la sociedad civil al Estado, ni a la disolución de la sociedad civil en el mercado, sino al refuerzo mutuo entre la democratización de la sociedad civil y la democratización de las instituciones públicas.