

Capítulo 10. Los aportes y límites de la economía social

Autor: Jean-Louis Laville

El enfoque de la economía social se impuso como jurídico-institucional; presenta la ventaja de facilitar la identificación estadística de las organizaciones involucradas dado que admite tres componentes: las cooperativas, las mutuales y las asociaciones. Como lo reconocen los especialistas, la adopción de uno de estos estatutos “es un indicador importante, pero no garantiza en sí la pertenencia de una organización a la economía social. En ciertos países, pueden existir numerosas empresas que no tienen de cooperativo más que el nombre... Igualmente el estatus asociativo o mutualista a veces puede servir de fachada jurídica para las actividades con fines de lucro o para las estructuras para-públicas” [Defourny, Develtere, Fonteneau, 1999: 38]. Se sugiere entonces un enfoque normativo para ser combinado con el enfoque jurídico-institucional. Según esta combinación “la economía social reagrupa las actividades económicas ejercidas por sociedades, principalmente cooperativas, mutualidades y asociaciones cuya ética se traduce por los principios siguientes: la finalidad de servicio a los miembros o la colectividad en lugar de beneficio; la autonomía de gestión; el proceso de decisión democrática; la preeminencia de las personas y del trabajo sobre el capital en la distribución de los ingresos” [Ibíd.: 38].

1. IGUALDAD DE LOS MIEMBROS Y DEMOCRACIA INTERNA

Esta suma de principios especifica el funcionamiento de las organizaciones aunque cuestiona la simplicidad de la clasificación que se deriva del enfoque jurídico-institucional. De allí la ambigüedad en los textos sobre la economía social, que oscila entre la inclusión de todos los componentes estatutarios cuando se trata de poner en evidencia su peso en la economía, y la exclusión de ciertas estructuras con motivo del desfase entre su realidad observable y los principios afirmados. Esta modulación estratégica remite a un problema de fondo que revela la distancia a los principios: la confusión entre la igualdad formal de sus miembros por una parte y la democracia en el proceso de decisión por la otra. El conjunto de los estudios sociológicos y socio-económicos, algunos de los que se han mencionado en el primer capítulo, subrayan que la igualdad en derecho cualquiera sea el capital detentado no podría ser asimilada

a una democracia en actas, contrariamente a lo que deja entender la definición anterior. La igualdad formal en esta última es rápidamente asimilada a un *funcionamiento democrático* mientras que el conjunto de constataciones efectuadas en las unidades de economía social muestra que el estatuto no podría constituir una condición suficiente en la materia. El postulado de estatutos que aseguran por sí solos una democracia interna puede por otra parte dificultar el reconocimiento de la divergencia de lógicas, la representación de los intereses de diversos grupos, la implantación de contra-poderes o la búsqueda de organizaciones del trabajo y de condiciones sociales de empleo más favorables a los asalariados.

La distinción entre la igualdad acordada a los miembros por los estatutos y la democracia interna abre más bien un campo de cuestionamiento. En lugar de considerar que las organizaciones de economía social resolvieron el problema, conviene interrogarse sobre las prácticas puestas en marcha para que un proceso de decisión democrática exista en su seno.

2. SOLIDARIDAD E INTERÉS COMÚN

A falta de ser caracterizadas como empresas democráticas, por las razones que se han expresado, las organizaciones de economía solidaria pueden ser aprehendidas por sus especificidades que consideran la combinación voluntaria de un grupo de personas y de una empresa [Vienney, 1994], recíprocamente ligadas por una relación de asociación y actividad. El sistema de reglas que resulta de ellas puede ser ligado a los dos polos de la combinación y a sus relaciones: los miembros disponen de iguales derechos en los órganos sociales de competencia general; la parte de los excedentes de gestión reinvertida en la empresa permanece duraderamente propiedad social; el reparto de los excedentes de gestión entre las personas asociadas, cuando existe, es proporcional a sus actividades con la empresa [Delegación general para la innovación social y la economía social, 1992].

Este enfoque de la economía social por su sistema de reglas permite superar los debates generales sobre los valores que serían propios de la economía social, para profundizar las propiedades originales de las que están dotados los organismos que forman parte de ella. La teoría de la economía social así formulada conduce a especificar el lugar que pueden ocupar en una economía moderna los actores cuyas actividades no se explican ni por el interés de la rentabilidad del capital invertido, ni por la referencia al interés general. Según esta, la presencia y agrupación de las

organizaciones de la economía social se explica por el interés común que encuentran en ellas los participantes, alcanzando por su parte una acción racional.

En este marco de análisis, la solidaridad por ayuda mutua y la reciprocidad se identifican al interés común por la actividad, siendo el eventual reparto de los excedentes entre los asociados proporcional a la participación en esta. Correlativamente, la economía social así concebida atestigua una opción que relaciona las realidades empíricas con la acción racional y utilitaria de los actores implicados. Aprehendiendo a los actores a través del prisma de las elecciones racionales, este análisis “deja de lado un vasto mundo de incentivos no consumeristas y no instrumentales” [Evers, 1993]. En cierto modo, se detiene en el umbral de una concepción de la reciprocidad y la solidaridad como principios independientes, distintos del mercado y de la redistribución; o entonces cuando estos principios son reconocidos, sólo tienen un papel paliativo, “derivativo y secundario, llenando tareas allí donde los otros principios están ausentes” [Salamon, 1987; Herman, 1984]. La referencia a las elecciones racionales guiadas por los intereses comunes reduce el pensamiento a la razón discursiva y ésta al cálculo estratégico. Sin embargo, los actores concernidos también son actores de sentidos, interesados en tomar en cuenta lo vivido y las modalidades de socialización en las dinámicas que generan, lo que lleva a no desatender la parte simbólica de su acción. Porque como sugiere Caillé, mencionando a Ricoeur “el símbolo da siempre más para pensar que lo que puede pensar la razón discursiva, precisamente porque no es del orden de lo discursivo” [Caillé, 1993]. En cierto modo, la teoría de la economía social por su inscripción implícita en un *paradigma del interés* que no cuestiona, oculta por construcción la dimensión intersubjetiva de la acción organizada.

Porque los resortes de la solidaridad y la reciprocidad no son explicitados, sus efectos son reducidos a una equivalencia en los productos surgidos de la actividad. En estas condiciones, la reciprocidad de las relaciones entre las personas y la empresa llega a ser ineludible: “en el origen, la pertenencia de las personas a una colectividad solidaria es anterior a la formación de una empresa”, pero una vez que “ella circunscribe el campo de sus intereses comunes”, funcionando “recalifica a las personas asociadas por las funciones que los unen a su propia actividad”. La empresa, selecciona los asociados según criterios ligados a su desarrollo, “de donde una obsolescencia de las relaciones de ayuda, en beneficio de la eficacia productiva evaluada por cada socio en referencia a la de las otras empresas” [Vienney, 1994: 114]. La economía social se vuelve un peñón de Sísifo, la dinámica de las empresas corroe las solidaridades que

las habían hecho nacer mientras que aparecen nuevas organizaciones buscando reactivarlas, organizaciones que experimentan una evolución idéntica a aquéllas que las precedieron.

3. LA RELACION CON LA ECONOMÍA MERCANTIL

Con Fauquet [1965], prolongado por Vienney, el *modelo cooperativo* se convierte en la *referencia* para el conjunto de la economía social, lo que conduce a integrar, entre las asociaciones, sólo a aquellas que son “gestionarias de empresas” [Vienney, 1980-1981; 1994]. El fenómeno asociativo sólo se reconoce bajo la forma de la asociación gestonaria. La economía social es entonces considerada como una empresa no capitalista en el mercado y el indicador del éxito y del crecimiento del volumen de las actividades mercantiles, oculta toda interrogación sobre el funcionamiento interno y las esferas no mercantiles de la economía. Así, las asociaciones cuyos recursos emanan ampliamente de la redistribución y el voluntariado ¿pueden reconocerse completamente en una carta de la economía social que afirma que sus componentes “viven en la economía de mercado” y desarrollan “instituciones que la economía mercantil tradicional no suscita”?

Este marco conceptual evalúa las cooperativas, las mutualidades y las asociaciones respecto de la evolución de las relaciones entre los miembros y los resultados económicos examinados según el grado de inserción en la economía mercantil. Esto no sólo significa leer las actividades de las mutualidades y de las asociaciones a través del prisma de las cooperativas, sino que también olvida su papel societario más amplio incluyendo la elaboración de acciones colectivas que pueden proporcionar la matriz de acciones públicas. Para mencionar sólo un ejemplo de cambios institucionales así generados, los organismos de seguro mutuo prefiguraron los sistemas de protección social y contribuyeron a su construcción. A este título, procedieron a una verdadera innovación que superó los límites de la economía mercantil.

4. DIMENSIÓN ORGANIZACIONAL E INSTITUCIONAL

Pero esta invención no puede asirse dentro de las micro-organizaciones de economía social dado que concierne a las regulaciones macroeconómicas. Su visibilidad requiere la introducción en la evaluación de las prácticas de una dimensión institucional que supera el marco organizacional. Dicho de otro modo, la focalización

en la dimensión organizacional de la economía social no permite dar cuenta de la dimensión institucional de la acción colectiva, ni en su génesis, ni en su alcance.

Respecto de la génesis, los participantes construyen principios de legitimación de esta acción en un movimiento que parte del sentimiento experimentado de una insuficiencia institucional para llegar a la defensa de los bienes comunes que ellos elaboraron. Es en esto que las acciones conducidas provienen de la *creación institucional* más allá de su aspecto organizacional. De hecho, la dimensión institucional supera la de la organización que gobierna el proceso de producción, corresponde al principio de legitimidad del que se reclama la acción colectiva y a los compromisos alrededor de los que los actores sociales acuerdan para elaborar las “reglas del juego” que gobiernan sus relaciones [Bélanger, Lévesque, 1990].

Respecto del alcance, un cierto número de asociaciones formulan proyectos que tienen por objetivo el cambio institucional, lo que las posiciona como *instituciones intermediarias* entre los actores que se reagrupan en su seno y los sistemas institucionales constituidos. Su dimensión política es por esta razón tan característica como su estructura socio-económica. La perspectiva de la economía solidaria se dedica a integrarla en el análisis.

5. ¿QUÉ MODELO DE DESARROLLO?

El modelo de desarrollo basado en la sinergia entre mercado y Estado, en el que se inscribe la economía social puede caracterizarse por consiguiente como un modelo en el que el mercado es considerado como el primer principio económico, la redistribución como un principio supletorio y la reciprocidad como un principio residual. La economía es abordada como economía mercantil y la redistribución pública se autonomiza progresivamente para volverse la expresión de una solidaridad abstracta que se olvida de la dimensión de reciprocidad de la solidaridad [Gauchet, 1991: 170].

La ausencia de análisis de este marco institucional por el enfoque de la economía social induce a una simplificación: la institucionalización se analiza sólo como el resultado de las gestiones asociacionistas pioneras [Gueslin, 1987]. Sin embargo, el *proceso de institucionalización* es más bien para estudiar en sus ambivalencias: el reconocimiento de los marcos jurídicos de la economía social es paralelo con una selección de iniciativas. Las formas de autoorganización sufren en toda la segunda mitad del siglo XIX una discriminación negativa con respecto a las acciones filantrópicas. Las sociedades de socorros mutuos son estrechamente vigiladas a partir

de mediados del siglo y sometidas a un control notabliario local. Los ataques contra las organizaciones de trabajadores y la preeminencia creciente de las prácticas de beneficencia que inducen, como la afirmación por pensadores de la economía social de su papel moral, la hacen calificar de economía política “compasiva”, y provocan cuestionamientos radicales en un movimiento obrero cada vez más dominado por un marxismo tendiente a descalificar las practicas asociativas. El propio Marx, denuncia la economía social como “economía vulgar” porque se contenta con examinar las condiciones que permiten conciliar el modo de producción económica con una reducción de la pobreza que amenaza el orden establecido.

En contraste, la problemática de la economía solidaria busca articular el campo político y el campo económico, considerando que esta articulación determina la posibilidad de influir sobre el modelo de desarrollo y no prestar el flanco a esta sospecha de ordenamiento social de un orden económico inalterado.

Por esta doble inscripción en la esfera económica y en la esfera política, el proyecto de economía solidaria constituye un retorno al origen y una reacción contra la trivialización que afectó la economía social.

La conceptualización de la economía social que parte de los estatutos jurídicos de unidades microeconómicas generó una deriva “economicista” que solo retuvo los desempeños de estas empresas sin interrogarse sobre las regulaciones y el modelo de desarrollo en el que ellos se inscriben. Sin embargo, más allá de su funcionalidad, importa también su contribución multiforme al cambio institucional. Como antes mencionamos, el papel histórico de las sociedades de seguros mutuos reside tanto o más en su aporte a la génesis del Estado-benefactor que en los resultados obtenidos por las mutualidades contemporáneas. Las instituciones de economía social pueden ser en ciertos casos los fermentos de democratización de la sociedad civil que pueden extender y proteger espacios de libertad, recrear formas de solidaridad a través de las actividades necesarias a ciertos grupos sociales desamparados de los sectores público y privado. Nuevamente es necesario que su dimensión política no sea ocultada u olvidada por los propios actores.

La perspectiva de la economía solidaria se reconcilia con ciertos aspectos del proyecto fundador de la economía social. Este retorno a las fuentes tiene lugar en el momento en que se buscan caminos de salida de la sociedad salarial que no sean sinónimos de regresión social. La primera manifestación de la economía solidaria buscó introducir

protecciones para la sociedad frente al mercado y anticipó el Estado social. Su resurgimiento corresponde a la crisis del Estado de bienestar. En suma, la economía solidaria puede ser aprehendida como una problemática, a la vez económica y política, susceptible de generar una crítica constructiva a las prácticas de economía social respecto a los mayores desafíos de sociedad. En este aspecto, el paralelo entre el siglo XIX y el XXI sólo puede incitar a la reflexión, de aquí y más allá del Estado de bienestar tal como se desarrolló en el siglo XX.

La constatación recurrente de trivialización que marca los escritos consagrados a la economía social no es un efecto secundario indeseable; es en mi opinión una consecuencia lógica de la conceptualización inherente a este enfoque. En síntesis la economía social no puede volver a ser un desafío de sociedad más que si sus actores la reinscriben deliberadamente en una perspectiva de economía solidaria, que pone el acento en una valorización de la dimensión política de las prácticas económicas, dimensión que es desdibujada por construcción en la teoría de la economía social.