



Documentos

Publicación del Centro de Estudios de
Sociología del Trabajo.

Nro 17 – Noviembre de 1998

**ECONOMIA POPULAR EN EL SUR,
TERCER SECTOR EN EL NORTE.**
¿Señales de una economía de solidaridad emergente?

Marthe Nyssens

**UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ADMINISTRATIVAS**

**ECONOMIA POPULAR EN EL SUR,
TERCER SECTOR EN EL NORTE
¿Señales de una economía de solidaridad emergente?***¹

Marthe Nyssens**

Título original: Popular Economy in The South, Third Sector in the North. are they signs of a germinating economy of solidarity?

En *Annals of Public and Cooperative Economics*. CIRIEC International, Ed. Blackwell Publishers. Oxford; Vol. 68 nº 2, June 1997, pag. 171-200

Traducción libre del idioma inglés realizada por Romina Irene Croce

Revisión técnica: María Cristina Acosta

* Trabajo presentado en la Segunda Conferencia Internacional del ISTR, Julio 1996.

** IRES – CERISIS, Department of Economics, Catholic University of Louvain

ECONOMÍA POPULAR EN EL SUR, TERCER SECTOR EN EL NORTE ¿Señales de una economía de solidaridad emergente?

Marthe Nyssens

Introducción

El objeto de este artículo es comparar las realidades (ciertos componentes) del sector denominado informal en los países del Norte y en los países del Sur. Se ponen en paralelo los movimientos de economía popular en el Sur -particularmente en Santiago de Chile- y los de economía social (Tercer Sector) en el Norte, tomando como caso ilustrativo el de Bélgica². Mas allá de los muy diferentes contextos institucionales, queremos poner en evidencia las similitudes de las evoluciones condicionadas por los modos de regulación llevados a cabo. Estas formas de organización socioeconómica necesitan nuevas regulaciones. En efecto, los análisis y las políticas tradicionales no toman en cuenta suficientemente la especificidad de estas actividades socioeconómicas. Tanto la economía popular que se desarrolla en las metrópolis de los países del Tercer Mundo como las organizaciones sin fines de lucro que emergen en el seno de las realidades socioeconómicas del Norte interpelan los modos de regulación dominantes, particularmente la sinergia Estado-mercado.

La segunda parte presenta un análisis histórico acerca de la emergencia y evolución de la economía popular en el Sur y de la economía social en el Norte, y en la tercera parte se abordan los desafíos de orden epistemológico. La economía popular, así como las organizaciones sin fines de lucro propias de las realidades socioeconómicas del Norte han dado origen a una abundante literatura que se cuestiona acerca de los planeamientos teóricos, en particular los económicos. Introduciendo formas específicas de organización socioeconómica, estos fenómenos interpelan al mismo tiempo los modos de regulación dominantes, en particular el modo de construcción de la relación Estado-mercado propio de los modernos modelos de desarrollo.

Por último, en una cuarta parte, se dicen algunas palabras de los desafíos políticos de tal lectura. El dilema mercado-no mercado, en el que se encierran aún los modelos de regulación, parece atestiguar ceguera respecto al pluralismo de los modos de organización que traman la vida socioeconómica. Contrariamente a ese esquema binario, quisiéramos mostrar la fecundidad de un enfoque de la economía que

² El sector francés de la economía social cubre las actividades económicas de las cooperativas, mutuales y organizaciones sin fines de lucro.

toma en consideración la hibridación de principios. Esta combinatoria no excluye ni al mercado ni al Estado, pero no se reduce a ello. Existe allí, en nuestra opinión, el esbozo de un nuevo modo de regulación económica, que va por supuesto a contracorriente del “todo al mercado” contemporáneo, pero cuyo potencial está enraizado en las prácticas económicas.

1. La aparición de la llamada economía informal

El término “economía informal” parece escapar de los modelos tradicionales. Parece como si en este caso, el lenguaje impreciso y confuso de los analistas, había anticipado, como a tientas en la oscuridad, una dificultad en el paradigma económico dominante y en los modelos de desarrollo que están conectados con él. De hecho, es esencial remarcar que está lejos de ser un fenómeno marginal o un tipo de aberración relacionado con un contexto institucional local.

Por el contrario, el sector informal existe tanto en el Norte como en el Sur de nuestro planeta ³. En el Sur, vamos a estudiar a Chile que sufrió una transformación de su sector informal durante la severa cura neoliberal impuesta por el gobierno dictatorial de Pinochet (1973-1988).

En el Norte, el movimiento de la economía social nunca desapareció. Hoy está emergiendo nuevamente con la crisis económica.

Analizaremos más particularmente la experiencia Belga.

1.1. En el Sur: el Caso de Santiago de Chile⁴

Desde que se inventó en un famoso estudio de la organización internacional del trabajo (ILO) sobre la política del empleo en Kenia (1972), el concepto de un “sector informal”, se extendió a través de la literatura del desarrollo. Desde la década del 70, varios estudios evidencian actividades económicas urbanas, informales y desestructuradas, que permitieron a las masas migratorias sobrevivir en las metrópolis del Tercer Mundo: pequeños negocios callejeros, talleres de producción, servicios y otros. En ese tiempo, los analistas intentaban explicar por qué el nivel de desempleo en las ciudades del Tercer Mundo era bajo, dada la diferencia que había entre el número de personas que había llegado del campo y la limitada capacidad de empleo de las industrias. Lo que estos análisis demostraron fue que, de hecho, la esfera popular estaba en plena actividad.

³ Para una discusión del concepto del sector informal en el Sur, ver debajo.

⁴ Para más detalles, ver también Larrachea y Nyssens (1994^a, 1994b) y Nyssens (1994).

En el ámbito de las grandes ciudades de Tercer Mundo, el sector popular tiene algunas características muy específicas. Está formada por todos los habitantes de áreas urbanas periféricas, quienes desarrollaron relaciones y modos de conducta en referencia a tal espacio⁵, la mayoría en condiciones económicas precarias. Nosotros creemos que a pesar de la heterogeneidad de la población en esas periferias, dichas características se han convertido en un genuino punto de referencia para identificarlas mientras que, los conceptos de “trabajador” o “proletario” han ido perdiendo su atractivo. Es así como entonces, la esfera popular se encuentra inmersa en una rivalidad “situada” desde el punto de vista social, político, económico y cultural (Polanyi 1983, Granovetter 1992), y está desarrollando formas específicas de organización socioeconómica. En las ciudades del Tercer Mundo, el así llamado “sector informal” está sumido bajo estas formas variadas de economía popular urbana.

Aunque el interés por el sector “informal” surgió en la década del 70, es importante estudiar el nacimiento y los cambios de esta economía popular a través del desarrollo de la historia. Esta se desató dentro de un contexto de cambios institucionales, los cuales tuvieron una gran influencia en su naturaleza. Una buena forma de ilustrarlo es analizando el caso de Chile.

La historia de ese país evidencia una economía popular cuyas raíces nacen en las ciudades y que, ya en el siglo XIX, generó una gran trama “social productiva” en el marco de las actividades de grandes comerciantes (Salazar, 1991). Las empresas comenzaron a expandirse: estaban organizadas en su mayoría por grupos familiares, casi no se utilizaba el trabajo asalariado y la tecnología utilizaba recursos locales, generalmente baratos, resultando una baja relación de capital-trabajo. Este sector industrial generó una multifacética “cultura social productiva” que dio forma a la identidad popular. Los artesanos desarrollaron numerosas asociaciones, gracias a las cuales les fue posible organizar, entre otras cosas, el cuidado de la salud, la educación, los ahorros, y la protección social (Grez 1990). Este movimiento popular proporcionó una forma optimista de industrialización, en oposición al movimiento autoritario y de comercio libre impuesto por elites nacionales y extranjeras.

⁵ En Chile, son llamadas “poblaciones”; en Argentina, “villas miserias”, en Brasil, “favelas”, etc.

A medida que la industria capitalista se fue desarrollando en la segunda mitad del siglo XIX, dichos artesanos fueron desapareciendo gradualmente. Una proporción de tecnología aún mayor se importó y, como consecuencia no se han vuelto a utilizar los recursos locales. La victoria de la industria capitalista fue el resultado de la lucha entre dos modos de producción, la “productiva social local” y aquella de la elite mercantil. Esta elite intentó establecer un monopolio. Como estaba asociada con las clases que tenían poder, las regulaciones estatales eran favorables al desarrollo de dicho monopolio. Es así que no triunfó la industria que crecía desde abajo, sino más bien, aquella impuesta e importada por los grandes comerciantes protegida por el Estado.

Durante las primeras décadas del siglo XX, surgió un proletariado que se asociaba con la industria de la construcción, y las condiciones de vida se volvieron cada vez más precarias para una gran franja de la población, especialmente en las ciudades. En ese nuevo contexto, tuvo lugar el proyecto de modernización. El progreso industrial se presentó como la llave que resolvería la “cuestión social”. Nació un consenso entre varios grupos: el Estado, la industria y las masas. La economía popular de los artesanos y de los dueños de negocios se excluyó por completo de este proyecto de modernización nacional. Sin embargo, es claro que jamás dejó de existir. En 1950, representó más del 20% de la mano de obra en Santiago. En 1970, todavía empleaba a un 15%. A pesar de esto, la economía popular perdió su estímulo para organizarse por sí sola, y las cambió por iniciativas de tipo agresivo (Razeto, 1991). Dejó de ser el gran actor social que había sido a fines del siglo XIX; ya no llevaba adelante un “proyecto”. Dentro de este contexto de proletarización, el movimiento asociativo que había aparecido a fines del siglo XIX, sobre todo entre los artesanos, desarrolló progresivamente una serie de organizaciones destinadas a la protección del trabajo. Ellos demandaban mayor intervención tanto en el mercado, como en el dictado de políticas sociales (educación, vivienda, casas, etc.) por parte del Estado. Estas acciones eran parte de un intento de integración a una forma de vida “moderna”, un modelo modernizador de desarrollo, cuyo elemento fundamental era la difusión del concepto; la presencia y el poder del Estado.

Cuando Allende llegó al poder en 1970, la política de la Unidad Popular se apoyaba en una premisa ideológica: que la sociedad estaba polarizada en dos clases principales; los trabajadores (obreros) explotados, por un lado, y los capitalistas por el otro. Esta reducción de todas las relaciones sociales a esa simple polaridad se reconoce hoy

como uno de los errores fundamentales de la Unidad Popular. Así se identifica a toda la economía popular (que representa más de un 20% de la población activa) con la clase proletaria. Por eso la economía popular quedaba excluida de las políticas que se centraban en la “clase trabajadora”. De manera similar, todos los esfuerzos se enfocaban en promover una conciencia de clases alrededor de la identidad del “trabajador” en perjuicio de la identidad del poblador (el habitante de las zonas populares urbanas) que se había forjado a través del siglo y que había cristalizado una gama de proyectos y demandas. Cualquier movimiento realizado por los “pobladores” quedaba asociado directamente con el camino chileno que llevaba al socialismo.

Después de aquel golpe de Estado en 1973, la elite nacional quedó nuevamente libre para desplazar su cultura mercantil (comercio libre, economía abierta), que se había desarrollado hasta principio de siglo. El mundo popular en su mayoría, se hundió en una situación económica extremadamente precaria. Mucha gente que había adquirido cierto nivel de educación y que había integrado el “sector formal” de la economía fue expulsada del sistema productivo. Como resultado de esto, la llegada de gente con mayores habilidades para el trabajo, la participación, la organización, etc., y con una conciencia social más fuerte modificó el panorama cultural, social y político del sector popular.

La tradicional red social del mundo popular se desmanteló debido a la represión que se dio contra instituciones participativas populares tradicionales (partidos políticos, sindicatos, comités vecinales, etc.). Debido a la conjunción de esos dos fenómenos –el nuevo panorama cultural, social y económico del sector popular y la radicalización a través de la exclusión y la pobreza– la represión política organizada por el régimen resultó ser un gran estímulo para los pobladores, que organizaron actividades de protesta social y trataron de oponer cierta resistencia política, económica y cultural. Así fue que, después de haber sido descartada por varias décadas, el análisis económico redescubrió la economía popular, denominándola como el “sector informal”. El tamaño del así llamado “sector informal” creció de un 15% de la mano de obra, en Santiago en 1970, hasta aproximadamente 20% en 1982, en el tiempo de crisis. Con la llegada de Pinochet al poder se multiplicaron las estrategias de la economía popular y también cambiaron cualitativamente. Desde entonces, ha habido mayor organización interna entre diferentes unidades, han aparecido iniciativas asociativas dentro del rango familiar: las microempresas.

Estas organizaciones económicas populares (OEP) están formadas por grupos de pobladores en un “municipio” determinado, trabajando en áreas tales como consumo, producción y distribución de bienes y servicios; la economía popular se transforma en un poderoso medio para poner resistencia a la exclusión política, cultural y social del mundo popular y su precaria economía. Casi no se disponía de información relacionada con la economía popular durante la dictadura, en especial al principio, ya que el régimen autoritario reprimía a las OEPs. Sin embargo, gracias al compromiso tomado por varios investigadores y organizaciones no gubernamentales (ONG), existen muchas monografías que describen las estrategias del mundo popular, durante los años que duró el régimen de Pinochet.

Desde principios de los años '90, estas actividades económicas populares han sufrido cambios profundos. Integran una realidad muy heterogénea. Por un lado existen varias formas diferentes de organización: OEP comunitarias, microempresas dirigidas por familias, iniciativas individuales, etc. Por otro lado, dentro de estos modos de organización, conviven varios niveles de desarrollo bien diferenciados, que van desde las actividades orientadas a la supervivencia hasta aquellas que son la esencia del crecimiento sustancial. A partir de estos dos criterios, podemos identificar diferentes situaciones que surgen dentro de la economía popular.

Cuadro 1. Estructura de la economía popular

	Organizaciones económicas populares	Empresas de familia	Iniciativas individuales informales	Iniciativas de caridad	Actividades ilegales
Estrategias de vida	talleres autoadministrados	talleres productivos	conductores de taxis	organizaciones relacionados con la vivienda	contrabando de drogas
Estrategias de subsistencia	grupos de compradores de alimentos	puestos de venta minorista	pequeñas reparaciones	beneficiarios de instituciones caritativas	venta clandestina de alcohol
Estrategias de supervivencia	cocinas de vapor	recolección y reventa de enseres usados	vendedores ambulantes	mendicidad	robo

Fuente: Razeto y Calcagni, (1989).

La esfera popular se vio transformada por los profundos cambios que sufrió la sociedad chilena durante el período dictatorial y por el reciente proceso para restituir la democracia y estimular la economía. Aparentemente, la economía popular se está imponiendo ahora y se la

reconoce como un asunto de la economía activa. La economía popular así consolidada ya no puede reducirse a un montón de “estrategias de supervivencia” ya que han evolucionado para convertirse en una serie de organizaciones económicas realmente estables y generadoras de empleo y fuentes de ingresos. En Santiago casi el 20% de la mano de obra y el 25% de los sectores pobres, es decir, más de un tercio de los trabajos forman parte de la economía popular. Varias unidades orientadas a la supervivencia han desaparecido, mientras que otras están consolidando su posición. La lentitud con que surge la estructura del movimiento de economía popular se debe al nacimiento de una organización del segundo nivel. Este proceso estructural es inseparable de las relaciones existentes entre los individuos de la economía popular y una red de instituciones que la apoyan.

1.2. En el Norte: la evolución de la economía social

En ciertos países industrializados, el concepto de economía informal cubre varios componentes debido a los divergentes juicios de los autores. Para algunos, el criterio que más se destaca es, primero y principal, la falta de registros de estadísticas oficiales (economía subterránea) (Ginsburgh y Pestieau, 1987). En ese caso, la economía informal incluiría actividades tan desiguales como las labores domésticas, el trabajo voluntario y el mercado negro. Para otros el concepto apunta hacia una gama de actividades productivas no remuneradas como las tareas domésticas, el trabajo voluntario y el trueque por servicios entre parientes cercanos y vecinos (Presvelou, 1994). Aún para otros, la economía informal designa al mercado negro y, más generalmente, toda forma de empleo irregular (Mingione 1990). Más allá de estas diferencias de definición, lo que parece ser común a todos estos análisis es el contexto en el que están situados, o sea, la crisis de los modos de regulación. Estas formas de economía informal surgen en la época en que los modos de organización laboral se basaban en la “especialización flexible”; el sector de servicios se estaba desarrollando (aumentando la demanda de servicios tanto por parte de familias como de firmas); y cuando el estado de asistencia y seguridad social estaba en crisis (Mingione 1990). Creemos necesario dejar de usar el término “economía informal” para utilizar expresiones más adecuadas. Esto nos ayudará a analizar los variados segmentos que integran este concepto sin correr el riesgo de que queden unidos, dando así una idea vaga y confusa y admitiendo juicios reduccionistas acerca de las realidades polimórficas que, de hecho, esconde el concepto “economía informal”.

Aquí elegimos extendernos en la evolución de aquellos modos de organización socioeconómica que forman parte del concepto de “economía social”. Estas organizaciones no pertenecen ni a la esfera de las firmas capitalistas ni a la de la economía pública y tampoco cuentan como actividades domésticas. Generalmente, se considera que el concepto comprende a las sociedades de mutuo beneficio, a las cooperativas y a las organizaciones sin fines de lucro. Aunque este término se pone en discusión con frecuencia y puede incluirse en diferentes terminologías en varios países (“Tercer Sector” o “Sector Voluntario”), todos los análisis tienen algo en común; admiten una dinámica diferente dentro de estas organizaciones socioeconómicas comparadas con las empresas capitalistas o estatales (Defourny 1992a).

La economía social tiene sus raíces en el asociacionismo de los trabajadores, que apareció en el siglo XIX gracias al apoyo de varias tradiciones (socialistas, cristianos, liberales, etc.) sostenidas por Owen, Saint – Simon, Fourier, Proudhon y Buchez entre otros (Gueslin 1987). Este impulso asociacionista nació en un ambiente de industrialización, proletariarización y pauperización donde los trabajadores, campesinos y artesanos buscaban la satisfacción de nuevas necesidades. Estas asociaciones eran multi-funcionales: su objetivo no era sólo crear un espacio micro-social de solidaridad, sino también introducirse como actores en el área de la organización económica, tanto a nivel de producción, como de distribución. Las asociaciones de trabajadores pudieron hacer cierto uso de las formas tradicionales de solidaridad (familias, corporaciones), pero la sustituyeron ya que estaban arraigadas en principios de libertad e igualdad entre sus miembros, los cuales se adherían voluntariamente. Fue así, que las asociaciones surgieron en un espacio público (Laville 1994). Había sociedades de mutuo beneficio que aseguraban cierta protección social (cuidado de la salud, pensiones) y que, además, fomentaban la socialización entre sus miembros, siguiendo los acontecimientos de la vida cotidiana⁶. Algunos se convirtieron en lugares donde se practicaban actividades de resistencia y de protesta contra el orden social. Las sociedades mutuales resultaron ser el punto de partida de muchas de las luchas de trabajadores (Gueslin 1987).

⁶ En 1951, 50.000 trabajadores estaban agrupados en 200 sociedades mutuales en Bélgica (Ansion y Martou 1988).

Desde fines del siglo XIX, la floreciente economía social estuvo profundamente influenciada por la evolución del movimiento trabajador. Para resolver “la cuestión social”, los actores se pusieron a favor del Estado y de la elaboración de una legislación social poderosa. Esto significó el fin de la multi-funcionalidad - económica, social, política, etc.- de las asociaciones de trabajadores, lo que resultó en la división de las mismas en estructuras separadas, cada vez más distantes entre sí. Las sociedades mutuales se especializarán en la protección social; las cooperativas dedicaron sus actividades a los gastos de consumo; los sindicatos, a la “lucha del trabajador” (Peemans- Poullet 1993). Esta especialización dejó una marca profunda en la economía social la cual abandonó gradualmente el terreno de la política y perdió su vocación por cuestionar las estructuras del modo existente de organización socioeconómica. Esto se materializó en una disociación entre la economía (el área del mercado) y lo social (área del Estado), en perjuicio de la identidad de la economía social (Laville 1994).

En Bélgica, esta tendencia se ve ilustrada por la evolución del sector cooperativo en la primera mitad del siglo XX. El sector de producción cooperativo estaba casi extinto. El desarrollo del consumo, los ahorros y las cooperativas crediticias ponían en evidencia una integración en aumento, dentro del área del mercado, a través de la separación de funciones comerciales y sociales y de la centralización (Ansion y Martou 1988). Así las cooperativas se trivializaron y llegaron a ser un componente del mercado para aquellos que lograban sobrevivir, ya que la prioridad dada al aspecto económico llevó a la extinción a muchas cooperativas. Gracias a que sus actividades fueron reconocidas. Las sociedades mutuales se convirtieron en los órganos a través de los cuales se implementaron los mecanismos de protección social instituidos por la legislación social, especialmente después de crear la seguridad social en 1944. La noción de solidaridad se desarrolló desde una dimensión horizontal (de tipo relacional) hasta algo más vertical, donde el Estado aparecía como el principal organizador de solidaridad. Gradualmente se logró que los organismos de economía social encajaran en la sinergia mercado-Estado, consolidada durante los “trente glorieuses” y sostenida por la figura de un mercado que aseguraba producción de riquezas y un Estado protector que evolucionaba hacia un Estado de bienestar. En consecuencia, la economía comenzó a dividirse en un área de mercado y un área del Estado. Durante el siglo XX, algunas ramas de la economía social, sociedades mutuales y cooperativas, en particular en bancos y seguros,

continuaron su desarrollo dentro de ese estereotipo, a costa de debilitar su esencia asociativa.

En Bélgica, el concepto de economía social resurgió en la década del 80, entre otros casos, gracias a la institución del Conseil Wallon de L'Economie Sociale (Defourny, 1992b). A pesar de que la economía social resistió todos los movimientos tradicionales de mutuales y cooperativas del siglo XX, el resurgimiento del interés por la economía social se dio vía el nacimiento de lo que se ha dado a conocer como "la nueva economía social".

Primero, esta nueva economía social tuvo la forma de pequeñas cooperativas de trabajadores, cuyo objetivo dentro del ámbito de la crisis económica era crear sus propias fuentes de trabajo en una perspectiva de manejo propio (Defourny 1988)⁷.

Segundo, una modificación en el área asociativa (organizaciones sin fines de lucro) marcó profundamente la esfera de la economía social. La trama asociativa fue transformada por la proliferación de iniciativas locales cuyo propósito era cumplir con las necesidades insatisfechas. Estas asociaciones producen bienes y servicios en el área de los servicios a la comunidad (cuidado de personas, protección ambiental, etc.).⁸ De acuerdo con algunos analistas (Laville 1994), estas organizaciones son específicas desde el punto de vista que desarrollan una lógica plural combinando dimensiones voluntarias (importancia de sistemas de eslabones sociales, uso de ayuda voluntaria, etc.), dimensiones del mercado (venta de bienes y servicios en el mercado) y las que están fuera del mercado (subsidios recibidos de autoridades públicas). Estas organizaciones se basan en un "estímulo de reciprocidad" (la actividad económica está arraigada al sistema de eslabones sociales) que se mantiene a sí mismo a través de la implementación de la actividad económica. Por eso, los bienes y servicios que estas organizaciones ponen en circulación, también proveen lazos entre personas. Estas asociaciones se expanden en comunidades públicas. Tal anclaje territorial facilita interacciones entre varios integrantes: trabajadores, usuarios (consumidores), oficinas públicas locales, etc.

⁷ En los pasados 15 años, de 200 a 300 cooperativas de menos de 20 trabajadores fueron creadas. (Defourny 1992b)

⁸ En Bélgica se estima que hay unas 70000 asociaciones, empleando más de 200000, adicionalmente al volumen de ayuda voluntaria (Defourny 1992b). En relación a las asociaciones de reinserción a través de la economía, había en 1994, más de 60 en la parte de habla francesa de Bélgica, con 2000 jóvenes beneficiarios por año.

Así como lo explica Favreau (1994), estas asociaciones podrían ser un camino “para generar soluciones nunca antes escuchadas que resuelvan la crisis de empleo y del Estado de asistencia y de seguridad social, ocupando una posición de intermediarios en la intersección de la relación entre el Estado y la sociedad civil, las comunidades locales y el desarrollo, y lo económico y lo social”. El desarrollo de estas asociaciones desafía la sinergia mercado-Estado y justifican la separación de lo económico y lo social (Laville 1994). Ellas ofrecen un camino nuevo tanto en el contexto de la crisis económica (desempleo y dificultades financieras del Estado), como en un contexto más general referido a la crisis del modo de regulación de la sociedad (rol del Estado, reconocimiento de otras formas de trabajo diferentes del clásico trabajo asalariado, lazos entre lo económico y lo social, etc.).

1.3. Sobre la similitud de las evoluciones

Aunque los contextos institucionales son completamente diferentes, son sorprendentes las similitudes que existen en la evolución del fenómeno de la economía popular en el Sur – sobre todo Chile – y de la economía social en el Norte – sobre todo el Bélgica. Este desarrollo consta de tres etapas:

La primera etapa se caracteriza por el carácter asociativo y multifuncional de las iniciativas nacidas en las cadenas sociales. En el Norte, este movimiento asociativo está más marcado por la clase trabajadora, ya que estaba conectado con la proletarización del mundo obrero, aunque los artesanos también estaban incluidos. En el Sur, el movimiento se desarrolló más en el mundo de los artesanos, una trama local que trajo consigo una identidad social productiva. Pero ambos movimientos pertenecían a dos esferas: como iniciadores de un modo específico de organización socioeconómica, pertenecían a la esfera económica; y como movimiento que oponían resistencia al modelo de desarrollo existente, pertenecían a la esfera política.

En la segunda etapa estos detalles fueron creciendo y los movimientos se integraron a un proyecto de modernización que favoreció la sinergia mercado-Estado. En el Sur, disminuyó la energía asociativa de la economía popular y comenzó a focalizarse en la organización de una serie de iniciativas de tipo agresivo cara a cara con el Estado (educativo y sistemas de salud, política, de viviendas, alojamiento, etc.); la economía popular llegó a ser parte de la esfera del mercado y se transformó en un “lazo secreto” en la trama productiva. En el Norte, la economía social se trivializó mientras que la función de resistencia,

atribuida a los movimientos de las uniones, y el carácter económico se fragmentaba.

Las cooperativas se convirtieron en un subgrupo de la economía de mercado y las sociedades mutuales comenzaron a ser un instrumento de sistemas de seguridad social organizados por el Estado.

Finalmente la tercera etapa surgió con la crisis general del modo de regulación de la sinergia mercado-Estado (tanto en el Norte como en el Sur). En el Sur, la economía popular resultó ser tanto un medio de supervivencia frente a la adversidad económica, como un medio de resistencia política, social y cultural, particularmente reavivando la llama asociativa. La economía popular busca imponerse como promotora del desarrollo con su propio modo específico de organización socioeconómica. En el Norte, el nacimiento de las organizaciones sin fines de lucro que producían bienes y servicios a nivel comunitario (arraigados en un lazo social y basados en una lógica plural –mezcla de fuentes voluntarias, dentro y fuera del mercado-) aparece como una respuesta particular a la crisis en el empleo, y en el Estado de bienestar. Estos cambios son un desafío para el modo de regulación existente, y abren las puertas hacia nuevos horizontes en lo que respecta a la relación entre lo económico y lo social.

2. Los aspectos epistemológicos subyacentes

Muchos son los análisis realizados sobre la economía informal, la cual se ha convertido en la materia central de las políticas de desarrollo. Sin embargo, permanece en un rol residual debido al estrecho alcance adoptado a menudo por esos análisis. Por eso sentimos que es importante admitir que estos modos de organización socioeconómica juegan un rol privilegiado en el desarrollo de la sociedad, tanto en el Norte como en el Sur.

2.1. Las limitaciones de los analistas tradicionales del sector informal en el Sur

Discutamos primero el análisis del sector informal en las ciudades del tercer mundo. Son dos las corrientes del pensamiento más importantes: el análisis inspirado por la teoría neoclásica y la corriente estructuralista.

Los acercamientos ortodoxos se proyectan en la teoría neoclásica. Sin embargo, es necesario distinguir entre una visión “ideológica”, el proyecto neoliberal, que ve al “sector informal” como la realización “ideal” de la competencia perfecta, y el análisis inspirado por los

modelos clásicos de desarrollo dualístico. A los ojos de la corriente neoliberal (De Soto 1987), el “sector informal” urbano es el encargado del completo despliegue de competencia perfecta, la cual se ve perjudicada en el “sector moderno” debido a varias barreras impuestas por el Estado: proteccionismo, medidas legales, excesiva burocracia, salarios rígidos, etc.

Estas medidas ponen ciertas barreras para que el mercado opere de manera competitiva. Para derribar esas barreras, el espíritu del empresariado, que se considera universal, es visto como un despliegue de sí mismo en el marco de esas regulaciones legales. La economía popular, desde ese punto de vista, es una forma de “capitalismo descalzo”.

Otros analistas ven el surgimiento del “sector informal” como una nueva manera de pensar acerca de la heterogeneidad de las estructuras de las economías desarrolladas. Estos autores sugieren definiciones basadas en múltiples criterios⁹. Estos modelos inspirados en lo neoclásico no asumen ninguna subordinación del “sector informal” al “sector moderno”. Más bien, ambos sectores compiten en el mercado (Nihan 1980, Lachaud 1990, Charmes 1990).

Por el contrario, la corriente estructuralista –que está en desarrollo especialmente en América Latina– retoma el problema del “sector informal” dentro de un contexto de heterogeneidad estructural, es decir, de una coexistencia independiente entre procesos técnicos y relaciones sociales correspondientes a diferentes etapas de desarrollo.

La necesidad de tener políticas de Estado en ese contexto yace en el corazón del pensamiento estructuralista para facilitar el surgimiento de un sector “moderno” que suministraría progreso técnico e industrialización y para poner en acción el potencial y los recursos de la sociedad tradicional (Prebisch 1984). Así es como se identifica al “sector informal” con el segmento menos productivo del mercado laboral y con los salarios más bajos, pagados a una fuerza laboral a la que se abastece en exceso, que es incapaz de integrarse al sector moderno, o que fue expulsada del mismo (Mezzera 1984). En esta perspectiva, el sector informal, está destinado a retroceder bajo la presión del crecimiento económico global y de la creciente absorción que el sector

⁹ El “sector informal” está caracterizado por los siguientes elementos: algunas barreras de entrada, bajo índice de capital-trabajo, técnicas de producción elemental, bajo nivel de calificación (formal) de los trabajadores, baja capacidad de acumulación, propiedad familiar, relaciones sociales sin-salario, poca protección del trabajo, etc.

moderno hace de la fuerza obrera (Tokman 1990). A través de políticas de apoyo dirigidas a la franja alta del “sector informal”, podría ser posible “modernizarla”, y algunas serían capaces de dar el gran paso de alentar al sector para que se dirija hacia la legalidad y para condescender con medidas de protección laboral. El sector informal, al ser un refugio del trabajo excedente, se considera como el regulador de crisis específico de las sociedades en desarrollo.

Dentro de esta corriente estructuralista, hay dos acercamientos principales. Según la visión marginalista, por un lado el sector informal se desarrolla dentro de una “economía de subsistencia” que no participa del proceso de acumulación global (Urmeneta 1988). Por otro lado, la visión funcionalista (Lebrun y Gerry 1975, Moser 1978) admite los lazos entre los dos sectores pero sólo en términos de funcionalidad desde el punto de vista de la acumulación capitalista: como el sector informal es tecnológicamente inferior y está subordinado a grandes cantidades de capital, su exceso se transfiere al sector formal. Esto se designa como la inversión de unidades informales a la cadena de producción y comercialización, particularmente a través de sub-contratos y de la producción de bienes de consumo baratos. De acuerdo con los funcionalistas, el sector informal constituyó así una modalidad del funcionamiento del sector capitalista, unido a las nuevas formas de acumulación desreguladas, cuyas estrategias se apoyan tanto en lo “formal” como en lo “informal”.

Ambos análisis, el ortodoxo y el estructuralista, se basan en cierta concepción de desarrollo visto como un proceso específico de modernización (aún cuando los medios varíen), con referencia sistemática al proceso de industrialización que siguieron los países desarrollados. El desarrollo es equivalente a la acumulación industrial (Peemans 1987). Así todo lo que yace fuera del reino de la industria moderna se juzga por su contribución a la acumulación industrial. Este objetivo sirve como vara medidora para hacer una evaluación de las estructuras sociales, económicas y culturales. Esta evaluación obedece a un patrón diferente de aquel perteneciente a la industria moderna. Estas estructuras son nocivas (irracionales desde el punto de vista de los economistas) o tardías, y, en el mejor de los casos juegan un rol pasivo, como en los modelos dualistas (Fei y Ranis 1964), o pueden considerarse como transitorias (Hugon 1990) en el camino al “verdadero desarrollo”. El propio concepto de “sector informal” está apuntalado por una presuposición implícita de “irracionalidad”, de “ausencia de

estructuras”. El sector informal está destinado a desaparecer o a ser “normalizado” o “formalizado” con vistas a la acumulación.

Sin embargo, la imposición del desarrollo oriental ha desafiado esta visión lineal de desarrollo, donde el modo de regulación obligatorio muestra sus limitaciones. En particular lo que se pone en primer lugar es la eficacia de las formas de producción y los modos de regulación, los cuales ofrecen alternativas a la producción en masa y forman parte de grandes redes sociales en algunas regiones (Piore y Sabel 1984, Best 1990). La lectura del así llamado sector informal es, a nuestro criterio, una posible vía para una reevaluación de este concepto monolítico de desarrollo y para una reimposición de las articulaciones que hay entre las variadas formas de organización socioeconómicas.

2.2. Las limitaciones de los análisis tradicionales del mundo asociativo en el Norte

El interés demostrado por los economistas -al menos en Europa- con respecto al mundo de las organizaciones sin fines de lucro es reciente (Defourny 1992c). Este creciente interés puede explicarse por dos factores simultáneos que han surgido en el contexto de una crisis en el modo de regulación correspondiente a la “sinergia mercado-Estado”. Por otra parte, en el ámbito de una crisis en las finanzas públicas y la legitimidad del Estado, se había centrado la atención en el peso, el rol y la eficacia de algunos sectores que no estaban envueltos en la lógica del mercado (particularmente educación y salud), el campo asociativo, y en especial, organizaciones sin fines de lucro pequeñas y medianas, ha sufrido grandes cambios a través de un creciente interés en la producción de bienes y servicios y esto ha desviado la atención de los economistas hacia el rol de estas asociaciones en la producción de riquezas. Antiguamente estas organizaciones eran rechazadas por la falsa presuposición de que sólo el mercado producía riqueza¹⁰.

Sin embargo, el estudio de estos modos de organización está totalmente subordinado al modo de regulación obligatorio, es decir, la sinergia mercado-Estado. Como consecuencia, en Bélgica todas estas organizaciones han sido clasificadas bajo el término “sector fuera del mercado”, opuesto al sector “dentro del mercado” (Meunier 1992). La importancia de esta denominación es que el rol del Estado en este

¹⁰ El rol desempeñado por las autoridades públicas en la distribución de bienes y servicios ha sido generalmente reconocido por economistas por un largo tiempo (ver Musgrave 1959), por cuanto el trabajo analizando el papel de estas organizaciones es mucho más reciente.

modo de organización se encuentra enfatizado (particularmente, en lo que se refiere a las fuentes financieras). A pesar de todo, esta dicotomía “dentro del mercado – fuera del mercado” es ambigua y posee algunas fuertes limitaciones (Defourny 1992c).

Primero, se asume implícitamente que los únicos principios reguladores son el mercado y el Estado, mientras que se reconoce que una especificidad de las dinámicas asociativas invocan otros principios (por ejemplo: trabajo voluntario, que no obedece ni al mercado ni a la lógica del Estado). Segundo, muchas organizaciones consideradas “fuera del mercado” trabajan con el mercado, entre otras cosas, para la venta de bienes y servicios. Finalmente, así como el análisis del “sector informal” de los países sureños está subordinado al marco conceptual del sector “formal”, numerosos estudios de la realidad “fuera del mercado” están limitados por su referencia al sector del mercado (por ejemplo: los autores generalmente dan prioridad a estudios en términos de lucratividad, sin detenerse a investigar las especificidades de esta noción dentro de la lógica “fuera del mercado”).

Otros enfoques se han centrado, más estrechamente en la especificidad de organizaciones sin fines de lucro. El análisis de las asociaciones como componentes de la economía social (Defourny y Monzon 1992) es específico, ya que enfatiza las características compartidas por cooperativas, sociedades mutuales y asociaciones. Esto nos lleva a asumir que existe un grupo de organizaciones socioeconómicas cuya lógica no fluye del Estado ni de la firma capitalista.

En el mundo anglosajón, existe una creciente literatura sobre organizaciones sin fines de lucro (O.S.L) (ver Powell 1987, Weisbrod 1988, Anheier y Seibel 1990) un concepto cercano al de las asociaciones que también confía en la suposición de un tercer tipo de organización no monetaria dentro de las firmas y del Estado. Esta literatura contiene aproximadamente dos clases de teorías (Hansmann 1987): por un lado, aquellos que intentan explicar la existencia de organizaciones sin fines de lucro y por otro lado aquellos que investigan su comportamiento y su performance. El estudio de la *raison d'être* de las organizaciones sin fines de lucro ha llevado a investigar cualquiera de los orígenes de la demanda, insistiendo en las fallas del mercado y/o del Estado, o del surgimiento del abastecimiento y las motivaciones de productores (James 1990, Ben-Ner y Van Hoomissen 1991).

Contrariamente, al caso estudiado del enfoque de “mercado-no mercado” estos análisis en términos de la economía social y las

organizaciones sin fines de lucro aceptan la pluralidad de formas en la organización socio-económica. Este reconocimiento de una economía "plural" parece ser un camino fructífero hacia el desafío del modo de regulación existente. Vayamos ahora en esa dirección.

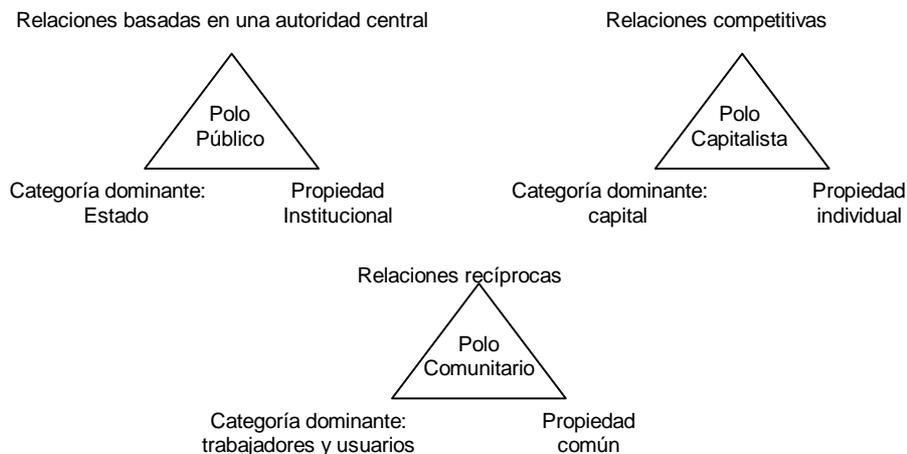
2.3. Una opción epistemológica: la organización tripolar de la actividad económica

Muchos autores centraron su atención en el hecho de que hay diferentes respuestas al problema económico y diferentes modos de organización (Perroux 1960, Polanyi 1983). Todos estos análisis sugieren que la organización económica debería ser vista como estructurada en tres polos. Para diferenciar estos polos conceptualmente, se han dado diversos criterios:

- 1- una tipología de empresas basadas en la categoría dominante - es decir, el grupo que tiene la iniciativa del negocio y el poder de decisión (Razeto 1988, Gui 1991) -y en las formas de propiedad.
- 2- una tipología de relaciones económicas, dentro y fuera de la firma, relaciones de canje, pero también de redistribución, imposición y reciprocidad.

Basados en este criterio, distinguiremos entre los siguientes tres polos: el polo capitalista, el estatal y el "comunitario" (figura 1) (Nyssens 1994). Aunque no hay reciprocidad mecánica entre estos criterios, es posible establecer correcciones porque existen lazos orgánicos "de facto" entre la categoría dominante, la forma de posesión y las relaciones económicas.

Figura 1. Los tres polos de la organización económica



El polo capitalista está integrado por firmas organizadas por el capital (y por lo tanto, orientado hacia la acumulación de tipo capitalista), que funcionan basadas en relaciones competitivas (basadas en la satisfacción de los intereses personales) y que desarrollan formas de posesión individuales. El polo público, organizado por el Estado, funciona a través de relaciones que requieren una autoridad cultural y desarrolla formas de posesión institucional. El polo comunitario es aquél en el que las firmas están organizadas por factores humanos (el factor trabajo o los usuarios) y adoptan formas de posesión común. Este polo desarrolla principalmente relaciones de reciprocidad así como los bienes y servicios puestos en circulación por esas organizaciones, cumplen el rol de servir a los lazos entre las personas. Gracias a ésta red de análisis, podemos entender modos de organización socioeconómica cuya lógica es híbrida.

Tal red conceptual y tal reconocimiento de la economía plural nos permite acercarnos a la economía popular y al sector asociativo desde una perspectiva nueva, y dar coherencia a las diferentes características de su modo de organización.

El trabajo es la categoría dominante en las firmas de la economía popular. Las relaciones de reciprocidad predominan. Esencialmente, existe un reconocimiento mutuo debido a un pasado común, una vida diaria que emerge desde los sectores populares, y la identidad del poblador. Muy a menudo, los grupos existen antes que la actividad económica (firmas dirigidas por familias, OEPs). Así es como se puede atestiguar el desarrollo de una lógica de red, tanto formal como informal, particularmente entre las O.E.P. y las microempresas. Muchas organizaciones organizan formas de posesión común. En ese sentido, la identidad de la economía popular, en algunos aspectos (tipo de categoría dominante, tipo de relaciones económicas, tipo de relaciones de posesión) se encuentran cerca del polo comunitario. Sin embargo, la economía popular también está muy integrada a una lógica de mercado. Mientras algunas estructuras de posesión son comunales, otras son individuales. Algunas unidades operan de manera aislada e individual. La lógica de la economía popular es, fundamentalmente, híbrida, pero su red de análisis hace posible la ruptura de su subordinación cara a cara con el sector formal y aclara un modo específico de organización socioeconómica.

Con respecto a la organización de asociaciones, ya hemos enfatizado que su especificidad yace en una mezcla de diferentes recursos: mercado, fuera del mercado y voluntario. El “estímulo recíprocarario”

guía a la dinámica organizacional, en especial a través de la interacción de diferentes integrantes de la cadena social: trabajadores, usuarios, socios de locales públicos, etc. Estas asociaciones obedecen a una lógica intrínsecamente plural. Al mismo tiempo que se encuentran arraigadas al polo comunitario, también confían en el mercado y en la intervención del Estado.

De acuerdo con esta descripción, es posible demostrar la importancia de estos principios diferentes (comunidad, mercado, Estado) dentro de las mismas organizaciones (Evers 1995).

3. Las normas políticas

Estas consideraciones epistemológicas ayudan a clarificar nuevamente los asuntos políticos que sostienen la economía popular. La economía popular en el Sur y las OSL en el Norte se desarrollan en contextos muy diferentes, pero nuestro propósito es enfatizar los desafíos comunes que deben enfrentar.

3.1. Políticas encasilladas en la dicotomía “mercado-Estado”

Las políticas implementadas frecuentemente con respecto a la economía popular y a las asociaciones, están marcadas por el estrecho esquema que representa la dicotomía “mercado-Estado”.

En lo que a la economía popular respecta, el tradicional debate que se da sobre el desarrollo, queda varado entre dos posiciones: dar mayor importancia al rol del Estado o al sector privado, a favor del lucro como motor de desarrollo. Los modelos de industrialización no sólo optan por una clase particular de objetivo para su desarrollo -unido a la modernización-, sino que también favorecen el rol de ciertos integrantes: los empresarios de grandes firmas capitalistas y el Estado. Ellos aparecen como los motores de un crecimiento que, se supone, llegará gradualmente a los otros sectores de la sociedad. Los sectores populares siempre son beneficiarios potenciales de desarrollo, pero nunca protagonistas. Dentro de este marco, las políticas dictadas por la economía popular están concebidas como medios transitorios y precarios para luchar contra la exclusión y, por tanto, permanecer confinado al reino de la política social.

En lo que a las políticas de la O.S.L. del norte respecta, están encerradas dentro del estrecho marco de los programas para la reducción del desempleo. Por eso, se considera que la utilidad social de

las O.S.L. es limitada al número de desempleados que se reintegran al mercado laboral.

Esto significa dar un paso hacia “un sector de utilidad social, en el cual el Estado se convierte en instrumento capaz de manejar el trabajo de los excluidos”¹⁰ (Laville 1994). Esta forma de pensar descarta la especificidad de estas iniciativas y sus diferentes ubicaciones entre una lógica comunitaria, una lógica de mercado y una lógica del Estado, lo que las hace radicalmente distintas si nos basamos en una lógica puramente centralizada y manejada por el Estado. También descarta el hecho de que la contribución de estas asociaciones no está limitada a la creación de empleos. Ellas producen bienes y servicios (en especial en el área de servicios personales), que son imposibles de disociar de objetivos sociales más amplios (servicios cuasi-públicos).

Si las políticas van a tomar una orientación diferente, es necesario rehabilitar la pluralidad de los modos de organización socioeconómica.

3.2. Acerca del rol del Estado

El desarrollo de la economía popular y de las O.S.L. provoca dudas y preguntas con respecto al rol del Estado. Que la dinámica de estas organizaciones sea distinta de una centralización orientada al Estado y su estímulo fundacional sea de naturaleza “recíproca”, no significa que el Estado no juegue ningún rol. La economía popular que se está desarrollando en grandes ciudades del Sur busca el reconocimiento de su rol socioeconómico por parte de las autoridades públicas, entre otros. Podría mirar al futuro con más confianza si existiera un marco legal apropiado. La economía popular ha sufrido muchas clases de exclusión y, por eso, todavía es precaria en muchos aspectos. Su consolidación requerirá de una transferencia de recursos, especialmente para implementar un sistema de apoyo. En lo que al movimiento de las O.S.L. en el Norte se refiere, también necesita apoyo del Estado para sobrevivir. La idea es pasar “de un Estado protector a un Estado-socio” al establecer ciertos servicios, y no remodelar la dinámica interna del servicio público (Laville 1994). De eso se trata, particularmente, en el área de modos financieros que necesitan ser implementados para asegurar solvencia y acceso para todas las categorías de la población, y cuya justificación se halla en que estas actividades tienen fuertes apariencias externas (bienes cuasi-públicos). Esta concepción de un “Estado-socio” debería reflejarse en su rol en estructuras que

¹⁰ En Bélgica, el desarrollo de las ALE (agencias locales para el empleo) representa esta tendencia.

favorecerían el desarrollo de iniciativas locales, mezclando recursos del mercado, de fuera del mercado y no monetarios.

3.3. Acerca de las relaciones con el mercado

Tanto la economía popular como las asociaciones tienen un gran componente de mercado.

¿Cómo encaja la economía popular en el mercado? Claramente, hay un mercado local con su propia dinámica. Ciertos segmentos de la economía popular abrigan relaciones con el sector moderno –para algunos, es una relación de subordinación más o menos fuerte (comercialización de productos del sector capitalista, subcontratos), mientras que para otros, es una relación de competencia (talleres de producción)-, y aún otros segmentos se ubican en “nichos” donde el sector formal no opera. Para poder diferenciar la economía popular del sector moderno, es importante señalar cuan incrustadas están estas actividades económicas dentro de la trama social de los sectores populares. La operación de la economía popular está ligada orgánicamente a ese ámbito. ¿Puede sobrevivir en el mercado al lado de las firmas capitalistas? Por supuesto, es imposible dar una respuesta definitiva a esta pregunta. Sin embargo, hay algunas posibilidades para ello, si tomamos como un indicio el surgimiento y el desarrollo de la economía popular, algunos de cuyos segmentos tuvieron éxito al convertirse en organizaciones estables. Lo que confirma esa posibilidad es el hecho de que las organizaciones populares han probado ser muy firmes frente a circunstancias hostiles (como exclusión social sistemática del mundo popular, mercados competitivos, falta de acceso a los beneficios sociales que da el Estado, etc.) y frente a fuertes limitaciones de recursos (en especial en lo que se refiere a medios financieros y materiales). Las populares microempresas son capaces de satisfacer las necesidades básicas de la mayor parte de sus miembros y, al mismo tiempo, tener aspiraciones no monetarias: autonomía, intensificación de los lazos sociales, crecimiento personal, movilización de la competencia laboral, etc. (Larraechea 1994). Este tipo de desarrollo local, que depende del despliegue de recursos locales, puede ligarse a los experimentos llevados a cabo en distritos industriales como aquellos del norte de Italia, cuyo éxito se debe a la conjunción de identidad local y al dinamismo industrial (Best 1990, Ganne 1991).

Con respecto a las asociaciones, ya hemos destacado los estudios sobre las O.S.L. que enfatizan el rol jugado por estas organizaciones en un ámbito de falla del mercado y del Estado y, específicamente, en la

producción de servicios con alto contenido relacional. Algunas teorías insisten en que dichas organizaciones son capaces de coexistir con firmas capitalistas porque están capacitadas para superar las asimetrías informacionales (James 1990) a través de la confianza asociada a su estructura no lucrativa. Otros destacan las ventajas comparativas ligadas al uso de recursos no monetarios (trabajo voluntario, etc.) (James 1990, Laville 1992). Sin embargo, su desarrollo junto a firmas capitalistas también debe ser explicado a través de alternativas políticas. Gracias a los subsidios del Estado, las O.S.L. se incluyen en una política de distribución de bienes cuasi-públicos (Badelt 1990).

3.4. Acerca del desarrollo de una economía de solidaridad

Esto nos lleva a hablar del “proyecto político” fundamental, que se necesita para asegurar que estos modos de organización socioeconómica sean perpetuos. Nosotros no creemos que esa evolución es inevitable y mecánica. La elección del tipo de institución y de los modos de regulación le corresponde a la política; “siendo el sujeto político aquel en el que la sociedad se refleja y sostiene en su singularidad histórica y espacio-temporal” (Caillé 1993).

El proyecto del desarrollo de organizaciones en “una economía de solidaridad” estriba en el deseo de apoyar el surgimiento de modos de organización socioeconómica, que depende de la complementariedad de los polos comunitarios, capitalistas y público. Estas organizaciones surgen de la esfera recíproca, se desarrollan dentro de los espacios locales públicos y recurren a los principios de canje y redistribución. Los proyectos para crear una economía de solidaridad tienden a querer reunir aquella que hace mucho fue separada y a cuestionar algunos supuestos de la sinergia mercado-Estado (Laville 1994): la separación de lo económico y de lo social, la cortante línea que divide al trabajo pago del ocio, el monopolio del Estado en la solidaridad, la dicotomía mercado-Estado, etc. El proyecto de una economía de solidaridad no pretende dar una solución mágica a la crisis del modo de regulación, pero ofrece una forma de desarrollar modos de organización socioeconómica que se han excluido de la construcción clásica de las relaciones entre el mercado y el Estado.

En el Sur, la economía popular será capaz de imponerse como integrante junto a las otras formas de organización socioeconómica sólo si la clase política la reconoce. Este proyecto de economía de solidaridad tiene como objetivo lograr una mejor integración de todos los componentes socioeconómicos fomentando un balance entre los

variados polos de desarrollo. La idea es dar un nuevo impulso para ayudar a que los sectores que todavía se consideran marginales se incorporen como agentes activos de desarrollo; y también, dar un lugar fundamental a la economía popular como sujeto de desarrollo. Teniendo en cuenta sus raíces en reciprocidad en los sectores populares, la política debería apuntar a consolidar las unidades de la economía popular y a facilitar su integración más balanceada en el mercado.

Con respecto al desarrollo de servicios comunitarios realizados por la O.S.L. en el Norte, el proyecto para crear una economía de solidaridad requiere que reenmarquen significativamente las políticas públicas. Lo que se necesita es un cambio: pasar de una visión del rol de las asociaciones únicamente dentro del restringido marco de la reducción del empleo a una mayor atención del carácter multidimensional de los objetivos: creación de empleo, por supuesto, pero también la satisfacción de necesidades con alto contenido de apariencias externas positivas, la creación de dinámicas de socialización, etc. Los proyectos por crear una economía de solidaridad se apoyan en una lógica plural que se desarrolla en un espacio local público donde la oferta y la demanda se construyen conjuntamente (Ben- Ner y Van Hoomissen 1991, Laville 1994). Es importante reconocer la especificidad de este modo de organizaciones socioeconómicas, que no encaja bien en la dicotomía mercado-Estado.

Conclusiones

Tanto la economía popular como la “nueva economía social” evolucionan en un ámbito de crisis en el modo de regulación que ofrece la sinergia mercado-Estado. Este modo de desarrollo había bloqueado completamente los modos de organización socioeconómica regulados por otros principios. El mercado y el Estado estaban conectados por un par binario. Con la crisis, las organizaciones que se arraigan a cadenas sociales aparecen tanto como fuentes para la creación de empleos, como también como fuentes de cohesión social. La economía popular y la economía social nos llevan más allá del estrecho marco de la dicotomía formada por mercado-fuera del mercado y hacia el reconocimiento de la pluralidad inherente de los modos de organización socioeconómicas. Estos movimientos y los análisis que ellos implican nos conducen a cuestionar los marcos conceptuales tradicionales, y, en particular, aquellos realizados por los economistas.

Para aquellos que se niegan a aceptar la existencia de modos de normativa que funcionan fuera del mercado y del Estado, el “sector

informal” representa entonces un enigma inexplicable o una realidad negativa: aparece como aquel que aún no es un mercado formal y se reduce a un espacio que yace “fuera de la ley estatal”. Por el contrario, al descubrir su dinámica interactiva y su extraordinaria habilidad para combinar lógicas, podemos llegar a ver que es un integrante original en el desarrollo. De hecho, por la forma misma en que funcionan, estas organizaciones representan un camino original de combinar lo económico y lo social y luchar contra la dualización de la sociedad. Para perdurar, necesitan reconocimiento institucional, aparte de respeto por sus especificidades. Este reconocimiento requiere de una profunda revisión de las políticas públicas dirigidas a ellos, y, más ampliamente, de toda la articulación tradicional del mercado y del Estado. Este es el precio que se debe pagar para que las semillas de la economía de solidaridad crezcan y ofrezcan articulaciones originales entre lo económico y lo social.

REFERENCIAS

- ANHEIR H. K. and SEIBEL W., eds, 1990, *The Third Sector, Comparative Studies of Nonprofit Organizations*, de Gruyter, Berlin.
- ANSION G. and MARTOU F., 1988, “Les coopératives du mouvement ouvrier en Belgique”, in J. Defourney ed., *L’entreprise coopérative, tradition et renouveau*, Labor, Brussels, 123-50.
- BADELT C., 1990, “Institutional choice and the nonprofit sector, the third sector”, in H. K. Anheier and W. Seibels, eds, *Comparative Studies of Nonprofit Organizations*, de Gruyter, Berlin, 53-61.
- BARLETT W. and LEGRAND J., 1993, *Quasi-Markets and Social Policy*, MacMillan, London.
- BEN-NER A. and VAN HOOMISSEN T., 1991, “Nonprofit organizations in the mixed economy”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 64:4, 519-50.
- BEST M., 1990, *The New Competition, Institutions of Industrial Restructuring*, Polity Press, Cambridge.
- CAILLE A., 1993, *La démission des clercs, la crise des sciences sociales et l’oubli du politique*, La Découverte, Paris.
- CHARMES J., 1990, “Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel”, in *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Paris, 11-52.
- DE SOTO H., 1987, *El otro sendero*, Editorial Sud americana, Buenos Aires.
- DEFOURNEY J., 1988, “Les nouvelles coopératives”, in J. Defourney, ed., *L’entreprise coopérative, tradition et renouveau*, Labor, Brussels, 183-203.
- , 1992a, “The origins, forms, and roles of a third major”, in J. Defourney and J. L. Monzón, eds, *Economie sociale – Third Sector*, CIRIEC, De Boeck, Brussels 27-49.

- _, 1992b, "Le secteur de l'économie sociale en Belgique", in J. Defourny and J. L. Monzon, eds, *Economie sociale – Third Sector*, CIRIEC, De Boeck, Brussels, 225-52.
- _, 1992c, "Vers une économie politique des associations", in *Vie associative et fonctions collectives*, Rapport de la commission 4 au 10ème Congrès des économistes belges de langue française, CIFOP, Charleroi, 37-68.
- _ and MONZON J. L., eds, 1992, *Economie sociale – Third Sector*, CIRIEC, De Boeck, Brussels.
- EVERS A., 1995, "Part of the welfare mix: the third sector as an intermediate area", *Voluntas*, 6:2, 159-82.
- FAVREAU L., 1994, L'économie solidaire à l'américaine: le développement économique communautaire", in J. L. Laville, ed., *L'économie solidaire, une perspective internationale*, Desclée de Brouwer, Paris, 91-135.
- FEI J. and RANIS G., 1964, *Development of the Labor Surplus Economy, Theory and Policy*, Yale University Press, Yale.
- FONDATION ROI BAUDOUIIN, 1992, *Formations par le travail, une pédagogie contre l'exclusion*, Fondation Roi Baudouin, Brussels.
- GANNE, 1991, "Les approches du local et des systèmes industriels locaux", *Sociologie du travail*, 32:4, 545-76.
- GINSBURGH V. and PESTIEAU P., 1987, "Travail au noir et économie informelle", in *L'économie informelle*, Labor, Brussels, 5-20.
- GRANOVETTER M., 1992, "Economic institutions as social constructions: a framework for analysis", *Acta Sociologica*, 35, 3-11.
- GREZ S., 1990, *Les mouvements d'ouvriers et d'artisans en milieu urbain au Chili au XIXème siècle*, 2 vols, Thèse EHESS, Paris.
- GUESLIN A., 1987, *L'invention de l'économie sociale*, Economica, Paris.
- GUI B., 1991, "The Economic rationale for the "Third Sector", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 62:4, 551-72.
- HANSMANN H., 1987, "Economic theories of non profit organizations", in W.W. Powell, ed., *The Non Profit Sector*, Yale University Press, New Haven, 27-42.
- HUGON P., 1990, "Approches pour l'étude du secteur informel dans le contexte du secteur africain", in *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Paris, 81-101.
- ILO, 1972, *Employment, Income and Equality, a Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Genève.
- JAMES E., 1990, "Economic theories of the nonprofit sector: a comparative perspective", in H. K. Anheier and W. Seibels, eds, *The Third Sector, Comparative Studies of Nonprofit Organizations*, de Gruyter, Berlin, 21-30.
- LACHAUD J. P., 1990, "Le secteur informel urbain et le marché du travail en Afrique au Sud du Sahara", in *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Paris, 131-54.
- LARRAECHEA I., 1994, *La performance des organisations d'économie populaire*, Ph.D.Thesis, Institut des sciences du travail, UCL.

- _ and NYSSENS M., 1994^a, "L'économie solidaire: un autre regard sur l'économie populaire au Chili", in *L'économie solidaire, une perspective internationale*, Desclée de Brouwer, Paris, 177-222.
- _ and _, 1994b, "Les défis de l'économie populaire au Chili", *Revue des Etudes coopératives, mutualistes et associatives*, 49, 43-54.
- LAVILLE J. L., ed., *L'économie solidaire, une perspective internationale*, Desclée de Brouwer, Paris.
- LEBRUN O. and GERRY C., 1995, "Petty producers and capitalism", *Review of African Political Economy*, 3, 20-32.
- MEUNIER B., 1992, *Le managment du non-marchand*, Economica, Paris.
- MEEZERA B., 1984, "Medición del empleo urbano", *Socialismo y Participación*, Septiembre, Lima.
- MINGIONE E., 1990, "The history and recent sources of irregular forms of employment", in P. Barthelemy, F. Miguelez, E. Mingione, R. Pahl and A. Wening, *Underground Economy and Irregular Forms of Employment*, Commission des Communautés Européennes, Brussels, 1-20.
- MOSER C., 1978, "Informal sector or petty commodity production: dualism or dependence in urban development?", *World Development*, 6:1041-64.
- MUSGRAVE R., 1959, *Theory of Public Finance*, McGraw-Hill, New York.
- NIHAN G., 1980, "Le secteur non structuré, signification, aire d'extension du concept et application expérimentale", *Revue Tiers-Monde*, 82, 261-84.
- NUSSENS M., 1994, *Quatre essais sur l'économie populaire: le cas de Santiago du Chili*, Ph.D. Thesis, Département des sciences économiques, Université Catholique de Louvain, 194p.
- PEEMANS J. P., 1987, *Révolutions industrielles, modernisation et développement*, Rapport CMID,8.
- PEEMANS-POULLET H., 1993, "Economie sociale et sécurité sociale", in *Coopération, défis pour une démocratie économique*, Evo, Brussels, 43-67.
- PERROUX F., 1960, *Economie et société, contrainte-échange-don*, PUF, Paris.
- PET, 1991, *Tercera encuesta de empleo en el gran Santiago: empleo informal, desempleo y pobreza*, PET, Santiago.
- PIORE M. and Sabel C., 1984, *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Basic Books, New York.
- POLANYI K., 1983, *La grande transformation, aux origines politiques et économiques de notre temps*, Gallimard, Paris.
- POWELL W.W., ed., 1987, *The Nonprofit Sector*, Yale University Press, New Haven.
- PREBISCH R., 1984, "Five stages in my thinking on development", in G. Meier and D. Seers, eds, *Pioneers in Development*, Oxford University Press, Oxford.
- PRESVELOU C., 1994, "Crises et économie informelle: acquis et interrogations", *Recherches sociologiques*, 3,7-36.
- RAZETO L., 1988, *Economía de solidaridad y mercado democrático, Libro tercero, Fundamentos de una teoría económica comprensiva*, PET, Santiago.

- _, 1991, *La emergencia de nuevos sectores sociales a partir de la pobreza y el trabajo*, Mimeo.
- _, and CALCAGNI R., 1989, *Para un proyecto de desarrollo de un sector de economía de solidaridad y trabajo*, PET and TPH, Santiago, Chile.
- SALAZAR G., 1991, "The history of popular culture in Chile: different paths" in K. Aman and C. Parker, eds, *Popular Culture in Chile, Resistance and Survival*, Westview, Boulder, 13-39.
- TOKMAN V., 1990, "Le secteur informel en Amérique Latine: quinze ans après" in *Nouvelle approche du secteur informel*, OCDE, Paris, 111-30.
- URMENETA R., 1988, *Estrategias de subsistencia en el capitalismo autoritario: los nuevos componentes del sector informal en Chile*, Ph.D. Thesis, Département de sociologie, UCL.
- WEISBROD B. A., 1988, *The Non Profit Economy*, Harvard University Press, Cambridge, MA.