



A crise económica

Junho 2011

FICHA TÉCNICA

Edição

ACEESA

N.º de registo na ERC

125724

Design Gráfico

Júlia Garcia

Cresaçor/Criações Periféricas

Impressão

Coingra

ISSN

1647-5968

Depósito Legal

293560/09

Tiragem

250 exemplares

Apoio

**Director**

Rogério Roque Amaro

Director Adjunto

Artur Filipe Veiga Martins

Conselho de Redacção

Artur Filipe Veiga Martins

Catarina T. Ferreira Pacheco Borges

João Barros Queiroz da Ponte

Secretaria de Redacção

Marisa Silveira

Tradução

Claro—Centro de Traduções
e Competências Interculturais

Conselho Editorial

Cláudio Alves Furtado
Universidade de Cabo Verde

Gualter Manuel Medeiros do Couto
Universidade dos Açores

Jean-Louis Laville
Laboratoire Interdisciplinaire pour la Sociologie Économique

Jordi Estivill Pascual
Universidade de Barcelona

José Fialho Feliciano
Instituto Superior de Ciéncias de Trabalho e da Empresa

José Manuel Henriques
Instituto Superior de Ciéncias de Trabalho e da Empresa

Leão Lopes
Atelier Mar—Cabo Verde

Paul Israel Singer
Universidade de São Paulo

Pedro Hespanha
Faculdade de Economia, Universidade de Coimbra

Rogério Roque Amaro
Instituto Superior de Ciéncias de Trabalho e da Empresa

Victor Pestoff
Mid Sweden University

Comissão Científica

António David Cattani
Artur Filipe Veiga Martins

Eusebia Nuez Garcia
Jean-Louis Laville

Jordi Estivill Pascual
Luiz Inacio Germany Gaiger

Maria Rosário Alegra Baptista
Rogério Roque Amaro

ÍNDICE

- 09** **Nota Editorial**
Roque Amaro
- 15** **/ Bloco Temático**
Nota Introdutória
J.L.Laville
- 21** **La paradoja constituyente**
de las Cooperativas de Trabajo
Asociado (Colombia)
Leopoldo Múnera Ruiz
- 37** **La presencia de la economía social**
y solidaria (ESS) y su institucionalización
en América Latina
José Luis Coraggio
- 75** **Un service public de la petite enfance par**
l'économie sociale et solidaire : le cas québécois
Benoît Lévesque
- 85** **Economie solidaire et critique sociale.**
Pour une solidarité post-redistributive
Matthieu de Nanteuil
- 123** **/ Contribuições**
Os consórcios italianos
Ana Quintela
- 157** **/ Iniciativas e Projectos**
Projecto ECOS
Rogério Roque Amaro
- 173** **/ Informações**
L' Economie Solidaire en Tunisie
- Quelques Nouvelles
Afef Tlili
- 181** **Manifiesto de la red europea**
de economía social y solidaria
Barcelona 2011
Jordi Estivill
- 190** **Normas Editoriais**

NOTA EDITORIAL**Rogério Roque Amaro**

A crise impôs-se no nosso dia-a-dia e faz-se sentir em múltiplos aspectos para muitos cidadãos de muitos países.

A sua interpretação e as soluções que são propostas estão muito longe de ser criativas e inovadoras, antes parecendo versões requentadas de situações que, com algumas (não muitas) adaptações, já se viveram (e falharam, no essencial...) noutros países e continentes, desde os anos 80...

Razão mais do que suficiente para a Revista de Economia Solidária voltar, neste terceiro número, ao tema da Crise, na sua relação com a Economia Solidária. Procurando contribuir, a partir das grelhas de leitura que a Economia Solidária, como conceito e como práticas, proporciona, para reinterpretações sobre o (verdadeiro) sentido e conteúdo da crise e para novas propostas da sua ultrapassagem.

Há alguns mitos que esta crise tem suscitado, nas interpretações dominantes e amplamente presentes nos meios de comunicação social, e cuja «desmontagem» sugere novas hipóteses de leitura. Eis algumas que aqui se avançam:

- 1** A crise actual não é de eclosão recente (dizem muitos que teve início com a crise financeira de 2008 e explodiu com a crise da dívida soberana a partir de 2010), mas é muito mais profunda e estrutural, surgindo as suas primeiras manifestações em finais dos anos 60 do século passado (1968 pode ser, desse ponto de vista, considerado um símbolo porque assinala, simultaneamente, o protesto estudantil de Maio, em França, contra o modelo capitalista e a tentativa de construir uma «terceira via», na chamada «Primavera de Praga, em Outubro, em alternativa ao socialismo burocrático de inspiração e imposição soviética).
- 2** A crise não é (só) uma crise económico-financeira, mas claramente multidimensional, com expressões evidentes e fundamentais (sobretudo) aos níveis sociais, culturais, ambientais, territoriais, do conhecimento e, principalmente político (crise da democracia), pelo que, a par do défice orçamental, deveriam ser monitorizados e avaliados, entre outros, os défices sociais, culturais, do conhecimento e políticos, que ela está a provocar.
- 3** A crise não é uma soma de crises nacionais (de países e governos mal comportados), mas antes uma crise global, com incidências nacionais diversificadas, exigindo, consequentemente uma solução global e com respostas nacionais concertadas.
- 4** As respostas de inspiração neo-liberal (combinando «reertas» monetaristas e da «economia da oferta»), não são novas, tendo sido aplicadas, desde os anos 80 (no tempo do chamado «consenso de Washington») em vários países de todos os continentes, sem grande sucesso económico e com graves consequências sociais e políticas, pelo que agravam, mais do que resolvem, a situação que se está a viver.

Quanto a este último aspecto, em vários desses países, no passado, as respostas mais criativas vieram sobretudo da Economia Popular, da Economia Informal e da Economia Solidária, pelo que devíamos aprender com essas experiências, com as devidas adaptações.

Neste sentido, é importante ter em conta quatro dos grandes dilemas ou clivagens ou desafios que a crise actual vem evidenciando:

- a/** Estado ou mercado;
- b/** Neo-Keynesianismo (eventualmente com «roupagens» neo-institucionalistas) ou neo-liberalismo;
- c/** Democracia representativa ou meritocracia de cariz tecnocrática;
- d/** Base territorial global ou nacional.

É interessante como a Economia Solidária pode contribuir para sair destas dicotomias propondo:

- a/** Uma Economia de Reciprocidade (não mercantil);
- b/** Uma territorialização heterodoxa ou mesmo paradoxal;
- c/** Uma Democracia Participativa;
- d/** Uma valorização dos territórios locais.

Este terceiro número da Revista de Economia Solidária pretende situar-se nesta reflexão, procurando dar contributos para esclarecer as relações entre a crise actual e a Economia Solidária, quer quanto aos efeitos daquela nesta, quer no que se refere às respostas e soluções que é possível descortinar nos (novos) caminhos desta forma de Economia Alternativa.

Para tal, o coordenador deste número, Jean-Louis Laville, organizou um conjunto de quatro artigos centrais, que ele próprio apresenta na Nota de Introdução que se segue, em que, através de contribuições de Leopoldo Múnera Ruiz, José Luis Coaggio, Benoit Lévesque e Matthieu de Nanteuil, se destacam:

- Os novos caminhos da Economia Solidária na América Latina e o seu reconhecimento político, sobretudo em países como a Argentina, o Brasil, a Venezuela, a Bolívia e o Equador, na sequência e na resposta à crise provocada pela aplicação de medidas de austeridade impostas pelo FMI nesses países (José Luís Coraggio);
- Os riscos de domínio e de deturpação da Economia Solidária, nas relações com a economia de mercado, no caso da Colômbia (Leopoldo Múnera Ruiz);

O papel ausente da Economia Solidária no Canadá–Québec, em particular no sector da infância (Benoit Lévesque); A relação entre Economia Solidária e a crise do Estado Social, à luz das lógicas redistributivas e dos desafios da Democracia Participativa, na Europa (Matthieu de Nanteuil).

Para além deste núcleo, o número contém uma contribuição da mestre Ana Quintela, sobre a experiência das cooperativas italianas, a partir da sua dissertação de mestrado em Economia Social e Solidária (do ISCTE-IUL), sob a orientação do Prof. Jordi Estivill, membro do Conselho Científico da Revista.

Segue-se um texto de trabalho (não académico) da minha autoria sobre Indicadores de Sustentabilidade para a Economia Solidária, apresentado e discutido no âmbito do Projecto ECOS, que envolve os Açores, Cabo Verde, as Canárias e a Madeira, no quadro do Programa Comunitário MAC, com o objectivo principal de propor e aplicar Indicadores de Sustentabilidade às organizações de Economia Solidária dessas quatro regiões insulares.

A Revista apresenta ainda uma nota informativa de Jordi Estivill sobre a constituição do ramo europeu da Rede Internacional de Promoção da Economia Social e Solidária (RIPESS-Europa), que teve lugar, em Setembro de 2011, em Barcelona, e de que são membros fundadores, por parte de Portugal, a ANIMAR (enquanto rede nacional de associações de Desenvolvimento Local e Economia Solidária) e a CRESACOR (enquanto rede regional de Economia Solidária dos Açores), a qual foi eleita para a Direcção, seguindo-se o MANIFESTO que apresenta os objectivos desta nova Rede Europeia.

Finalmente, aliás na sequência dos contactos estabelecidos em Barcelona aquando da constituição da RIPESS-Europa, segue-se uma nota informativa sobre a Economia Solidária na Tunísia, da responsabilidade de Afef Tlili, uma das presenças tunisinas no acto fundador de Barcelona.



Clethra (Clethraceae)

NOTA INTRODUTÓRIA

Jean-Louis Laville

De l'indignation à un nouveau projet politique

Le mouvement des indignés exprime une exaspération légitime à l'égard d'un système qui, après avoir fait exploser les inégalités sociales, exige désormais pour être sauvé des sacrifices se traduisant en particulier par une détérioration des conditions de vie pour les classes moyennes et populaires. Mais les manifestations actuelles sont aussi révélatrices d'un mouvement profond qui témoigne de l'ampleur des réactions de la société face à ce qui est moins une crise qu'une succession de crises. Sur tous les continents en effet un renouveau du fait associatif est sensible depuis plusieurs décennies et il est intéressant d'en retracer la genèse pour mieux comprendre son rôle aujourd'hui.

Dès les années 1960 apparaît une première crise de valeurs. Elle correspond à l'effritement de l'idéologie du progrès, auparavant véritable ciment collectif de notre société depuis le dix-neuvième siècle. Des questions inédites surgissent: remise en cause dans la production des effets pervers du travail en miettes, prise de conscience du caractère aliénant de la société de consommation, protestation contre le déficit de participation chez les usagers de l'État social, interrogation sur les ambivalences de la croissance et les

problèmes écologiques engendrés par celle-ci. Dans cette période, l'affaiblissement du militantisme traditionnel se conjugue avec une diversité d'engagements dans de nouveaux mouvements sociaux qui se fragmentent ensuite en une multitude d'innovations au sein de la société civile que ce soit dans l'agriculture biologique, l'alimentation naturelle, les circuits courts, le recyclage, les énergies renouvelables, le commerce équitable ou les services de proximité. Ces initiatives citoyennes, prenant pour la plupart la forme associative ou adoptant les autres statuts de l'économie sociale (coopératif et mutualiste), se reconnaissent largement au niveau international dans une économie solidaire qui insiste sur la transformation politique par le recours à un modèle économique différent. Au total ce sont des demandes de démocratisation de la société qui se font jour.

Elles vont entraîner de fortes réactions de la part des oligarchies. Dans les années 1980 des auteurs influents comme Samuel Huntington mentionnent le risque d'un excès de démocratie. La remise en ordre économique s'amorce, ce sont les impératifs de compétitivité qui deviennent prioritaires. Une orthodoxie s'impose, résumée dans le consensus de Washington : recours accru à des mécanismes de marché affranchis de régulations étatiques, intervention publique minimale, ouverture accentuée à la concurrence internationale. Le nouveau capitalisme déréglementé s'installe avec son cortège de restructurations productives. Dans ce contexte les actions associatives s'infléchissent vers des modalités plus défensives, il s'agit de lutter contre le chômage et l'exclusion, de préserver l'accès à l'emploi et du revenu.

Au total, si les organisations de la société civile ont compté dans les crises, leur devenir reste incertain, entre transformation et réparation.

Avec le passage à une crise systémique les digues dressées par les initiatives citoyennes peuvent être balayées, emporté par un flot de populisme. Comme l'analyse profonde

de Karl Polanyi sur les années trente l'enseigne, le glissement vers une société de marché s'avère tellement insécurisant et perturbant qu'il engendre une tentation autoritaire, alimentée par les crispations identitaires et nourrie par des haines de l'autre. La régression sociale peut donc être brutale, elle peut également être plus insidieuse. L'éloge sans nuances du marché devenant difficile après 2008, plusieurs gouvernements adoptent une nouvelle approche. Les associations y sont converties en un sous-service public, elles deviennent un biais pour favoriser le désengagement de l'État. Elles sont par ailleurs reconfigurées sur le modèle privé, celui du social business, censé faire des agents efficaces de la moralisation du capitalisme. Derrière la compassion et la bienveillance se profile une néo-philanthropie qui remplace la solidarité publique par les fondations et entreprises patronnasses. La caricature à cet égard est le projet de « Big Society » porté par Cameron : ses diatribes contre l'État et son idéalisation de la société l'ont amené à supprimer les trois quarts des crédits pour l'aide sociale dans des quartiers comme Tottenham; les effets sont spectaculaires, à la fois des émeutes et un taux de chômage de 35 %.

Cependant la société civile n'a pas vocation à être instrumentalisée. Elle peut à l'inverse être considérée comme un interlocuteur légitime et dans ce cas un nouveau projet politique peut se dessiner. Il suppose d'abord de ne plus réduire l'économie à la dynamique capitaliste. Se placer dans la dépendance à cette dernière est la grande faiblesse historique de la social-démocratie, indexant la justice sociale sur le résultat de la croissance marchande. Il est temps que soient valorisées des formes de production et de distribution des biens et services autres que celles fondées sur le profit. Ainsi l'économie sociale et solidaire ne peut plus être ignorée alors qu'elle a créé en France plus d'emplois (380 000) dans les dix dernières années que les entreprises à but lucratif. L'enjeu est de rééquilibrer l'économie non seulement en

régulant à nouveau l'économie internationalisée mais aussi en augmentant le volume de l'économie marchande territorialisée comme de l'économie sociale et solidaire, plus ancrées dans le local et plus attentives aux populations. C'est cet objectif qu'ont entériné des pays d'Amérique latine en initiant des politiques publiques pour l'économie solidaire. La Bolivie et l'Équateur soulignent même dans leurs nouvelles constitutions qu'une démocratisation de la société passe par une économie plurielle ajoutant l'économie solidaire aux secteurs privé et public. Ce nouvel horizon est lié à la notion de «bien-vivre» qui se substitue à la recherche de croissance maximale, la démarcation par rapport au productivisme passant par un travail sur l'élaboration de nouveaux indicateurs de richesse.

Cette orientation nécessite en outre de ne pas se contenter du social-libéralisme d'une gauche résignée. Tournant le dos à une privatisation de la solidarité, il importe au contraire d'affirmer la complémentarité de deux modalités de la solidarité démocratique l'une fondée sur le droit et la redistribution publique, l'autre sur le lien civil et la réciprocité égalitaire. Les acquis de l'État social comme des politiques keynésiennes sont à compléter par un souci de participation qui peut prendre appui sur toutes les expériences d'auto-organisation et d'entraide. Dans un moment de tension extrême les pouvoirs publics ne peuvent consolider la démocratie représentative qu'en soutenant avec force des initiatives citoyennes et en élargissant la sphère publique. Un dialogue civil est à impulser pour relancer le dialogue entre partenaires sociaux comme pour l'ouvrir à des citoyens mobilisés pour la défense de la démocratie contre l'économisme.

Envisager l'économie au-delà du marché et le politique au-delà de l'État est nécessaire pour retrouver une capacité de changement social. Une nouvelle alliance entre les pouvoirs publics et la société contre la démesure du capital est à concevoir comme le fondement concret d'un nouveau projet

politique crédible, qui évite les deux écueils du technocratisme sans perspectives et de la révolte sans lendemains.

Face à l'ampleur de la crise, le choix fait dans ce dossier est de se tourner vers cette autre économie qu'est l'économie sociale et solidaire pour aborder ses potentialités et ses limites. Il s'agit sans aucune idéalisation d'envisager comment un autre modèle socio-économique différent est déjà en train de se mettre en place pour éclaircir ce qui reste largement dans l'ombre d'un système dominant qui vacille.

Le premier texte de J. L. Coraggio présente une synthèse de situations nationales dans un continent sud-américain au sein duquel se sont mises en place des politiques publiques à l'égard de l'économie sociale et solidaire.

Changement de perspective avec L. Muera: on passe de l'analyse macro-économique à l'analyse micro-économique. Il souligne dans une analyse d'expériences colombiennes quelques-uns des problèmes posés dans les coopératives de ce pays.

Les ambiguïtés présentes ne doivent pas cacher les opportunités et B. Lévesque décrit à cet égard à propos du secteur de la petite enfance au Québec comment l'économie sociale et solidaire peut aider à inventer une nouvelle génération de service public, à l'encontre des oppositions souvent faites entre service public d'une part, économie sociale et solidaire d'autre part.

Enfin, M. de Nanteuil complète ces apports pratiques par des apports plus conceptuels sur la contribution de l'économie sociale et solidaire à la théorie critique.

Jean-Louis Laville

Professeur du CNAM

Vient de publier: Agir à gauche - L'économie sociale solidaire

Éditions DDB

La paradoja constituyente de las Cooperativas de Trabajo Asociado (Colombia)

Leopoldo Múnera Ruiz

RESÚMEN

La paradoja constituyente de las Cooperativas de Trabajo Asociado (Colombia)

Las cooperativas de trabajo asociado (CTA) en Colombia han tenido un gran desarrollo en el primer decenio de siglo XXI. Entre el año 2000 y el 2006 pasaron de 572 a 3.296, de 37.048 trabajadores asociados a 451.869 y de 1.500 empleados a 15.560 (Farné, 2007: p.16). Estas formas organizativas de la economía solidaria, similares a las sociedades cooperativas de producción –SCOP– de Francia o a las CTA españolas, parecen reunir las características más relevantes dentro del sector: en teoría son empresas asociativas sin ánimo de lucro, los trabajadores asociados conservan el control pleno de la organización y del propio trabajo, y contribuyen a crear bienes y servicios para la sociedad, mediante una labor solidaria que beneficia a los asociados. Adicionalmente, constituyen expresiones de los sectores populares o de profesionales que encuentran dificultades para integrarse al mercado laboral, bajo las condiciones establecidas por el Código Sustantivo del Trabajo. No obstante, desde diferentes campos de las ciencias sociales se ha demostrado que la mayoría de ellas constituyen mecanismos de autoexplotación, disciplinamiento y precarización del trabajo, además de ser los instrumentos por excelencia para burlar las leyes laborales. El análisis que se propone con el estudio de la CTA en Colombia está destinado a demostrar que lejos de ser una desviación o una patología representa uno de los arquetipos de las paradojas mediante las cuales se da la acumulación de capital en las sociedades contemporáneas, tanto en América Latina como en Europa. La funcionalización de lo disfuncional se ha ido convirtiendo en la forma de existencia del capital, el cual ya no sólo se apropiarse de la fuerza de trabajo y de la plusvalía generada por él, sino del trabajo vivo, de la vida del trabajador, de sus expectativas, esperanzas y utopías.

ABSTRACT

The paradox of workers cooperatives (Colombia)

Workers cooperatives experienced great development in Colombia in the first decade of the 21st century. From 2000 to 2006 workers cooperatives went from 572 to 3.296, associate workers from 37.048 to 451.869 and employees from 1.500 to 15.560 (Farné, 2007: p.16). These organised forms of social economy, similar to those of producers cooperatives in France or workers cooperatives in Spain, seem to gather the most important features for such sector: in theory, they are non-profit associative enterprises; associate workers have total control over the organisation and their own work, and they contribute to create goods and services in favour of society, through solidarity work that also benefits the associates. In addition, these cooperatives are also an expression of the people and professionals who face challenges to integrate labour market under the conditions set out in the Substantive Labour Law. Nevertheless, different fields related to social sciences have shown that most of these cooperatives are mechanisms of self-exploitation, disciplining and job insecurity, apart from being the main instrument for evading labour laws. The analysis proposed by the study on workers cooperatives in Colombia is meant to prove that, far from being a disorder or pathology, they represent an archetype of the paradoxes that lead to capital accumulation in modern societies, both in Latin America and Europe. The act of turning what is dysfunctional into functional has actually been converting into the form of capital, which is taking over not only the workforce and the added value that it creates, but also the workers' life, their expectations, hopes and utopias.

Presentación

Las cooperativas de trabajo asociado (CTA) en Colombia han tenido un gran desarrollo en el primer decenio del siglo XXI. Entre 1999 y 2006, el número total de CTA aumentó en un 595%, pasó de 474 a 3.296; los trabajadores asociados en un 1.119%, pasaron de 37.048 a 451.869; y los empleados en un 937%, pasaron de 1.500 a 15.560 (Farné, 2007: p.16). El incremento del total de ocupados por las CTA, a un promedio anual del 56,8% entre 2002 y 2006, contrasta con el del empleo nacional que tuvo un promedio anual del 0,42% (Farné, 2007: p.16). En 2006, los trabajadores asociados y los empleados de las CTA constituyeron el 2,55% del total de la población ocupada en Colombia, las tres cuartas partes del empleo industrial (Bonilla, 2007: p.92). Ninguna otra actividad económica en el país, solidaria o mercantil, tuvo en este período o en un período similar en el siglo XX un auge como el de las CTA. Algunos autores consideran que el aumento de la ocupación laboral en las CTA es mucho mayor que el consignado en las estadísticas y que el número total de ocupados es cercano al millón de personas, pues los datos citados tienen como fuente el registro oficial de las CTA en el Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas (DANCOOP) y en la Superintendencia de Economía Solidaria, y, por consiguiente, no tienen en cuenta a las cooperativas informales.

(Bonilla, 2007: p.105).

Estas formas organizativas, similares a las sociedades cooperativas de producción—SCOP—de Francia o a las CTA españolas, parecen reunir las características más relevantes dentro del sector de la economía solidaria: en teoría son empresas asociativas sin ánimo de lucro, los trabajadores asociados conservan el control pleno de la organización y del propio trabajo, y contribuyen a crear bienes y servicios para la sociedad, mediante una labor solidaria que beneficia a los cooperantes. Adicionalmente, constituyen expresiones

de los sectores populares o de profesionales que encuentran dificultades para integrarse al mercado laboral, bajo las condiciones establecidas por la economía de mercado y el Código Sustantivo del Trabajo que las regula en materia de empleo y salarios. Las CTA además ayudan a consolidar un pluralismo económico dentro del mapa productivo colombiano y transforman radicalmente la composición del cooperativismo.

No obstante, desde diferentes campos de las ciencias sociales se ha demostrado que la mayoría de ellas constituyen mecanismos de autoexplotación, disciplinamiento, tercerización y precarización del trabajo, además de ser los instrumentos por excelencia para burlar las leyes laborales (Farné: 2007; Aricapa: 2006^{a, b y c}; Ceballos Posada: 2006; González Soler: 2005; Gómez: 2004; o Trujillo Uribe: 2004). A finales de los años noventa se constataba el deterioro de las condiciones laborales de los trabajadores a causa de las CTA, el cual fue confirmado por estudios de casos posteriores, de acuerdo con las características siguientes: la remuneración de los trabajadores se vuelve más incierta y depende de los contratos que logren celebrar las cooperativas, con una pérdida manifiesta de la estabilidad del trabajo; el salario es reemplazado por *compensaciones económicas* parciales o incompletas con respecto al mismo que con frecuencia están por debajo del salario mínimo; la seguridad social no es garantizada o la obligación de los aportes a la misma queda en cabeza de los trabajadores; y los aportes económicos obligatorios necesarios para el funcionamiento de las cooperativas erosionan la remuneración de los trabajadores (Ríos Navarro: 1998, pp.12-14).

En contraste, el gobierno colombiano, por intermedio del Departamento Administrativo de Economía Solidaria (DanSocial) elaboró un manual para promover con gran amplitud las CTA, en el cual se afirma que estas formas de asociación buscan convertir los postulados de la economía

solidaria «en valores y llevarlos a la práctica socioempresarial, alcanzando así los niveles propuestos de desarrollo socioeconómico». Esos postulados recogen los «principios pioneros de Rochdale», los principios de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) y los principios de la economía solidaria en Colombia (artículo 4º de la ley 454 de 1998). Giran alrededor de la primacía del ser humano y sus mecanismos de cooperación sobre los medios de producción; del espíritu de solidaridad, cooperación, participación y ayuda mutua; de la administración democrática, participativa, autogestionaria y emprendedora; de la adhesión voluntaria, responsable y abierta; de la propiedad asociativa y solidaria de los medios de producción social; de la formación e información oportuna y progresiva; de la autonomía, autodeterminación y autogobierno; del servicio a la comunidad; de la integración con otras organizaciones del mismo sector; y de la promoción de la cultura ecológica. El entusiasmo de los empresarios ha llegado hasta tal punto que en contra de la Constitución Nacional han obligado a los trabajadores a asociarse a las CTA, con frecuencia promovidas por los mismos empresarios, para poder contratar con sus empresas.

La paradoja constituyente

Desde la regulación de las actividades de las CTA mediante la ley 79 de 1988 y el Decreto 468 de 1990, éstas evidenciaron su naturaleza paradójica. La protección a las formas organizativas de la economía solidaria, ratificada posteriormente por el artículo 58 de la Constitución Política de 1991, fue acompañada desde un comienzo por las ventajas que las CTA le ofrecían a las empresas capitalistas en el mercado del trabajo, al excluir a sus asociados de la legislación laboral y ofrecer beneficios tributarios. Si utilizamos la estructura de la diferenciación que realiza Farné entre la remuneración salarial y la compensación pagada por las

CTA, de acuerdo con los ajustes normativos posteriores a la publicación de su trabajo, tendríamos el siguiente análisis comparativo que confirma y profundiza los primeros estudios de Ríos (Farné, 2007: pp.13:14)

a/Hasta 2008, las compensaciones pagadas por los CTA no tenían la restricción del salario mínimo legal que en Colombia equivale aproximadamente a 154. Sólo la presión internacional frente al afirma del TLC con los Estados Unidos y la posición al respecto de los demócratas en el Congreso de los Estados Unidos y de las confederaciones sindicales en Colombia permitió integrar esta restricción en la ley 123 del 22 de julio de 2008. Los argumentos de quienes se oponían a la incorporación de este límite mínimo dentro de la remuneración del trabajo asociado respondían a los principios de la economía solidaria en Colombia: según ellos, la compensación por el trabajo asociado sólo constituye una parte de los excedentes cooperativos a los que tienen derecho los asociados a las CTA, la otra parte corresponde al libre juego del mercado en la que está inserta la actividad cooperativa.

b/Las remuneraciones y las prestaciones sociales que se logren incorporar en el régimen de compensaciones no tienen la protección de las salariales. Así, por ejemplo, como lo dice Farné «las compensaciones son embargables y no constituyen créditos privilegiados en el caso de quiebra de la CTA». Además, siguiendo a Norberto Ríos, las bonificaciones anuales que cumplirían las funciones de las cesantías, cuando no son consignadas en una cuenta personal del trabajador, lo cual sucede en la mayoría de los casos, pueden ser integradas por la CTA como capital de trabajo, sin que el asociado tenga derecho al pago de intereses, y sometidas a los riesgos mercantiles de las actividades propias de las cooperativas.

c/Hasta 2008 las contribuciones parafiscales (a la seguridad social, al Servicio Nacional de Aprendizaje–SENA–, al Instituto Colombiano de Bienestar Social (ICBF) y a la las Cajas de Compensación familiar) estaban en su totalidad a cargo de los trabajadores asociados cuando habían sido previstas en el contrato de asociación, a diferencia de los aportes de los asalariados que en el caso de salud sólo corresponden al 32%, en el de pensiones al 25%, mientras los demás son de responsabilidad del empleador. La ley 123 de 2008 estableció la responsabilidad de hacer estos aportes en cabeza de las CTA, de acuerdo con el régimen de los trabajadores dependientes, es decir, indirectamente, en cabeza del conjunto de trabajadores asociados a ellas. En lo relacionado con los aportes al SENA, al ICBF y a las Cajas de Compensación familiar, la situación se volvió más gravosa para los asociados a las CTA, pues ahora deberán descontarle obligatoriamente a sus ingresos estas contribuciones en función de ser patronos de sí mismos.

d/Los trabajadores asociados a las CTA deben pagar aportes para pertenecer a las cooperativas y sus derechos sindicales quedan absolutamente negados, pues son sus propios empleadores.

e/Las empresas descargan en los trabajadores asociados en las CTA los aportes parafiscales, los gastos de administración del personal y se liberan de cualquier tipo de negociación colectiva liderada por un sindicato.

Después de veinte años, los efectos concretos del deterioro de las condiciones laborales a causa del desarrollo de las CTA y de las diferencias en los tipos de remuneración entre la compensación y los salarios son evidentes, tanto en el mundo del trabajo como en el del capital. Farné toma como referencia la afiliación a las Cajas de Compensación Familiar para comparar la remuneración entre los trabajadores asociados y los asalariados. Llega a la conclusión de que el

64,2% de los trabajadores asociados a las CTA gana hasta un salario mínimo, mientras que dentro de este rango de remuneración sólo se encuentra el 31,3% de los trabajadores vinculados a las empresas formarles. De acuerdo con las mismas cifras, el 99% de los trabajadores asociados a las CTA tienen una remuneración inferior a los cuatro salarios mínimos, en contraste con el 89,5% de los trabajadores asalariados (Farné: 2007, p.22, cuadro 2.5). Bonilla calcula que gracias a las CTA, las empresas medianas y grandes disminuyen los costos laborales entre un 30,12% y un 37,12% e incrementan proporcionalmente sus ganancias (Bonilla, 2007: p.110). La mayor parte de la actividad de los trabajadores de las CTA se concentra en los servicios comunitarios (entre el 46,1% y el 48,3%, de acuerdo con la fuente), en el sector inmobiliario (entre 14,5% y 26,4%), en los servicios sociales y de salud (entre 4,8% y 6,3%), en la agricultura (entre 2,5% y 6,6%) y en la industria manufacturera (entre 2,7% y 3,7%). (Farné, 2007: pp.20:21).

Esta articulación de las CTA, en su calidad de organizaciones de la economía solidaria, a las relaciones de producción específicamente capitalistas y a sus procesos de acumulación, puede ser interpretada como una funcionalidad simple debida a formas patológicas derivadas de una indebida regulación (Pérez Valencia: 2003; Longas: 1999; López Cortés: s.f.). En tal medida, son comparables con otros mecanismos de tercerización y flexibilización del trabajo, como los contratos sindicales, las empresas asociativas de trabajo o las órdenes de prestación de servicios en las instituciones estatales. En consecuencia, los correctivos, el tratamiento y la profilaxis se centran en reformas jurídicas que buscan ofrecerles a los trabajadores asociados garantías similares a las que tienen los trabajadores asalariados. En Colombia, antes de la aprobación de ley 123 de 2008, se presentaron seis proyectos de ley que fueron archivados, se expidieron el mismo número de decretos y cuatro circulares todas

encaminadas a intentar establecer un suerte de compensación mínima, garantizar la seguridad social a los trabajadores asociados, u obligar a las CTA a hacer todos los aportes parafiscales para evitar la competencia desleal con las empresas capitalistas. No obstante, todos los proyectos de reforma y la ley finalmente aprobada terminaron atrapados en la paradoja constituyente de las CTA: la asimilación de su actividad a la de las empresas o actividades capitalistas, incluidas las empresas de trabajo asociado y los contratos sindicales, y del trabajo asociado al trabajo asalariado desnaturaliza su esencia como parte de la economía solidaria, al tiempo que el respeto de esta esencia refuerza su articulación funcional con las relaciones de producción y la acumulación capitalistas. Precisamente son las condiciones que le ofrece la economía solidaria a las CTA, las que le permiten que sean funcionales dentro del capitalismo contemporáneo. Los esfuerzos por adecuarlas a una visión más amplia de la solidaridad económica contenida en el estado de bienestar o en alternativas similares, ofreciendo a sus trabajadores las garantías laborales mínimas conquistadas por los trabajadores asalariados, terminan destruyendo los elementos concretos de solidaridad económica que las CTA encierran como organizaciones destinadas a fomentar el trabajo asociado y la autogestión del mismo por parte de los cooperantes.

Mientras el fordismo concentró la acumulación de capital en la fábrica, en la subsunción formal del trabajo dependiente al capital, y en la extracción de la plusvalía mediante la remuneración salarial, las formas de organización del trabajo autónomo y solidario se mantuvieron como alternativas a la mercantilización de toda la vida social y las reivindicaciones alrededor de las garantías de seguridad social y bienestar para los trabajadores asalariados constituyeron un tipo de solidaridad ampliada al conjunto de la sociedad. Sin embargo, en el postfordismo, al romperse

las barreras de la fábrica y al empezar a manifestarse la subsunción real del trabajo por el capital, el salario no sólo perdió su centralidad, sino que el trabajo autónomo y la propia vida del trabajador se convirtieron en fuentes inagotables de acumulación mediante la incorporación al capital no sólo de la fuerza de trabajo, la potencia productiva, sino del saber y la cooperación humanos, de la actividad humana autónoma. A partir de una relectura de los *Grundrisse* de Marx, Paolo Virno retrata con precisión las nuevas formas de acumulación del capital que emergen sin que se hayan abandonado las anteriores:

«La crisis de la sociedad del trabajo consiste sobre todo en el hecho...de que la riqueza social es producida por la ciencia, por el *general intellect*, más que por el trabajo efectivamente realizado por los individuos. El trabajo bajo patrón, asalariado, parece haberse reducido a una porción virtualmente mínima de la vida. La ciencia, la información, el saber general, la cooperación—y no ya el tiempo de trabajo—se presentan como el pilar de la producción. Este tiempo sigue valiendo como parámetro del desarrollo y la riqueza social. La salida de la sociedad del trabajo constituye, por lo tanto un proceso contradictorio, un escenario de furiosas antinomias y de paradojas desconcertantes. El tiempo de trabajo es la unidad de medida *vigente*, pero ya no es la *verdadera*.» (Virno, 2003: pp.113:114)

El trabajo autónomo, la cooperación derivada de la solidaridad, la autogestión de los procesos laborales e incluso la inteligencia y el conocimiento que se desarrollan en ellos dejan de ser ajenos a las relaciones de producción y se convierten en elementos de las mismas. Aparte de la fuerza de trabajo, de la potencia del trabajador para producir valor, connatural a las relaciones salariales, las empresas capitalistas se apropián (por intermedio de productos terminados gracias a procesos de trabajo autónomos, de servicios

personales con marcas distintivas o de innovaciones técnicas o tecnológicas) de las actividades que antes eran consideradas como prelaborales o ajenas al proceso productivo y que ahora entran a hacer parte de él como elementos de la autoorganización del trabajo. La ritualidad mecánica y la heterodisciplina del trabajo fordista ceden el paso a la autoexplotación y al autodisciplinamiento del trabajo postfordista (Gorz: 1991 y 1997).

En el caso de las CTA colombianas, el trabajador deja de vender su fuerza de trabajo y empieza a vender servicios y labores específicas, cuyo proceso productivo tiene que organizarlo y administrarlo él mismo como un proceso de trabajo formalmente independiente que, sin embargo, en sus productos concretos depende de las nuevas formas de acumulación de capital. La cooperación y la solidaridad, con su naturaleza específica y diferenciada del trabajo asalariado, se transforman en una experiencia y una inteligencia productivas para el capital y lo alternativo se vuelve funcional, precisamente por su carácter alternativo y flexible frente a la rigidez del trabajo asalariado.

El trabajo condensado

A mediados de los años noventa Jeremy Rifkin, en una obra titulada el *Fin del Trabajo*, consideró que el nuevo ejército de reserva, al menos en los Estados Unidos, realizaba un trabajo externo, autónomo y temporal con respecto a las relaciones de producción fundamentadas en el salario. Según Rifkin:

«Le travail temporaire et l'externalisation constituent le gros de la force de travail occasionnelle: des millions d'Américains sont aujourd'hui taillables, corvéables et jetables à merci, pour un coût dérisoire en comparaison de celui d'une main-d'œuvre permanente. Leur existence même tire vers le bas les salaires des travailleurs à temps plein. Les employeurs utilisent de plus en plus la menace de l'embauche temporaire et

de l'externalisation pour arracher aux syndicats des concessions sur les salaires et les avantages sociaux; cette tendance va probablement s'accélérer dans les années à venir». (Rifkin, 1996, p.264)

No obstante, el análisis de Rifkin seguía atrapado por la idea de un tipo de acumulación capitalista que se iba desmoronando, centrada en el trabajo asalariado, en relación con la cual, las otras formas de trabajo eran subsidiarias y las personas que las realizaban constituían un ejército de reserva en el sentido estricto del término. La emergencia de nuevos modos de acumulación del capital centrados en articulaciones inéditas entre el trabajo asalariado y el llamado trabajo autónomo (con sus elementos de trabajo inmaterial) no resulta muy clara en su interesante propuesta analítica. En los Estados Unidos, Europa o América Latina, con características claramente diferenciadas, más que al fin del trabajo, asistíamos a una mutación de las formas del trabajo y a un debilitamiento de las relaciones salariales como ámbitos exclusivos de producción del valor de cambio.

En Italia, autores como Bologna (1997) y Fumagali (2001), teniendo como referencia a las sociedades occidentales, empezaron a definir lo que llamaron el *trabajo autónomo de segunda generación*. Éste era caracterizado como una actividad con un contenido relacional y comunicacional externo a la actividad laboral propiamente dicha, pero indispensable para la rentabilidad del trabajo autónomo; realizada dentro de un espacio propio del trabajador y con una temporalidad ajena a la jornada laboral del trabajo asalariado; remunerada mediante un pago de la prestación diferente a la compra de la fuerza de trabajo comprendida en el salario, la cual implica una autonomía formal del trabajador con respecto a quien adquiere el servicio, pero una subordinación real en relación con proceso productivo capitalista; realizada por un trabajador con una identidad profesional bien definida, opuesta a la despersonalización del trabajador asalariado; y fundamentada en un capital social, cultural y económico propio del trabajador.

Algunos de estos elementos también son característicos de las CTA colombianas, como el contenido del trabajo, la remuneración, la autonomía formal y la subordinación real, o el capital social, cultural y económico propio. Sin embargo, en las CTA se conservan algunos elementos del trabajo asalariado como la despersonalización o la realización del trabajo en el espacio y los tiempos establecidos por quien contrata los servicios con las cooperativas. En otras palabras, no se podría decir de ninguna manera que las CTA representan una forma típica de trabajo inmaterial, más bien encierran un trabajo condensado, donde el trabajo material coexiste con el trabajo inmaterial sin conservar su naturaleza salarial. Este trabajo condensado permite la acumulación del capital mediante otro tipo de explotación laboral, similar a la de segundo grado descrita por Yann Moulier-Boutang (2001), pero sin que realice el tránsito definitivo al trabajo inmaterial.

Moulier-Boutang afirma que en la explotación de segundo grado, el capital subsume el trabajo colectivo como trabajo vivo y no como en el poder de la ciencia y de las máquinas que analiza Marx en el capítulo respectivo de los *Grundrisse*. De esta manera, el trabajo vivo es incorporado al ciclo de circulación mercantil y es subsumido en el capital como trabajo que se reproduce a sí mismo. En el caso del trabajo condensado que se presenta en las CTA, el trabajo es subsumido al mismo tiempo bajo su forma de trabajo muerto, como producto o servicio terminado, y bajo su forma de trabajo vivo, como capital social y cultural contenido en la cooperación y solidaridad del trabajo asociado. Por consiguiente, los elementos de economía solidaria con naturales a organizaciones como las CTA son plenamente incorporados al proceso de producción y reproducción del capital, su disfuncionalidad es funcionalizada dentro de un pluralismo económico donde la economía solidaria queda subordinada a la economía capitalista, a causa, precisamente a su carácter autónomo.

En las CTA el trabajo muerto conserva todos los rasgos del trabajo material que se materializa en productos o servicios, mientras el trabajo vivo adquiere las características del trabajo inmaterial, de acuerdo con las precisiones conceptuales de André Gorz que me permito citar:

«Il était important de montrer que ce travail immatériel ne repose pas principalement sur les connaissances de ses prestataires. Il repose avant tout sur des capacités expressives et coopératives que ne peuvent s'enseigner, sur une vivacité dans la mise en œuvre des savoirs que fait partie de la culture du quotidien (...) Les travailleurs postfordistes, au contraire, doivent entrer dans le procès de production avec tout le bagage culturel qu'ils ont acquis par les jeux, les sports d'équipe, les luttes, les disputes, les activités musicales, théâtrales, etc. C'est dans ces activités hors travail que se sont développés leur vivacité, leur capacité d'improvisation, de coopération. C'est leur savoir vernaculaire que l'entreprise postfordiste met au travail et exploite».

Podríamos preguntarnos si se puede hablar de postfordismo cuando se hace referencia a los servicios comunitarios, inmobiliarios o de salud en los que se centran las actividades de las CTA. Sin duda se puede, si no reducimos el término al trabajo industrial, sino que lo entendemos como una forma específica, concreta e histórica de organización del proceso de trabajo en función de la acumulación de capital.

Los parámetros del Estado de Bienestar y de la economía solidaria dentro de él han dejado de ser pertinentes para analizar formas organizativas como las CTA o formas de trabajo como el condensado y la articulación de ambas con el modo de producción capitalista. De Giorgi resalta la principal razón de esta impertinencia analítica como una excedencia negativa del trabajo con relación al capital bajo el postfordismo. La excedencia negativa consiste en que el

proceso productivo «excede continuamente los dispositivos institucionales de atribución, reconocimiento y garantía de la ciudadanía social» (De Giorgi, p.94). En otras palabras, las instituciones de gobierno de la sociedad del fordismo no pueden garantizar la inclusión mediante el trabajo, pues ya no responde a la constitución material de la sociedad.

«La multitud productiva excede las relaciones de producción capitalistas en el momento mismo en que experimenta de forma directa como el concepto de trabajo-empleo se vuelve obsoleto, caduco, y asiste a la violenta negación de los derechos de ciudadanía que se derivan de esta caducidad». (De Giorgi, p.96).

En estas nuevas circunstancias debe ser repensado el plurialismo económico en el que se inserta la economía solidaria para que ésta no sea totalmente funcionalizada a la producción capitalista. Las garantías institucionales conquistadas por los trabajadores alrededor del trabajo asalariado son cada vez más limitadas a un núcleo reducido de empleados, al tiempo que el resto de los trabajadores sobrevive en medio de una desprotección creciente. Una economía solidaria en la era postfordista implica necesariamente pensar en la solidaridad como un principio de organización del conjunto de la sociedad y no como una experiencia particular dentro de un universo dominado por el capitalismo. Tal perspectiva es incompatible con la extensión ilimitada del mercado a ámbitos como el del trabajo vivo e inmaterial; en consecuencia requiere de una transformación radical de las relaciones de producción y no simplemente de nuevos intentos de combinación entre relaciones de producción que cada vez resultan más compatibles bajo el imperio del capital.

Leopoldo Múnera Ruiz

Profesor de la Universidad Nacional de Colombia

Transporte

\$ 3.000

Herramientas y dotación de trabajo

\$ 3.000

Administración cooperativa

\$ 700

Otros

\$1.000

Total

\$15.000

Hay otras deducciones por préstamos que haya hecho el asociado, o multas que le hayan clavado. Por eso no es raro que al final de su quincena reciba \$5 mil, 3 mil, o nada.» (Aricapa, 2006⁶: p. 41)

⁵ «La carga de gastos administrativos y de funcionamiento de las cooperativas

es una de las responsabilidades que le toca asumir al colectivo de asociados. Esta situación genera malestar sobre todo entre aquellos corteros con una trayectoria laboral larga y que trabajan directamente con el ingenio. Este desplazamiento de los gastos administrativos hacia los mismos corteros es una forma de observar el impacto del cambio en las formas de contratación en términos de responsabilidades por parte del contratante y el contratado en el régimen solidario utilizado como figura de tercerización laboral. Dicho impacto va en detrimento de los ingresos percibidos por los corteros, quienes ahora viven una reducción de su sueldo por concepto de gastos administrativos, mientras tanto, el Ingenio Mayagüez disminuye costos de contratación directa de mano de obra.» (Urrea Giraldo, 2007: pp. 8-9)

⁶ En el caso recurrente de un médico

contratista obligado por la Junta Directiva de un Hospital a asociarse a una CTA, o a conformar una nueva, para seguir prestando sus servicios profesionales, la Corte Constitucional ratificó la jurisprudencia sobre la libertad de asociación contenida en las sentencias T-454 de 1992, C-041 de 1994 y T-543 de 1995, en los siguientes términos: «Ha dicho la Corte Constitucional que el derecho fundamental de asociación (art. 38 C.P.), tiene dos dimensiones, a saber: una positiva que consiste en la facultad que tienen todas las personas para fundar o integrar libremente, en forma voluntaria, organizaciones reconocidas por el Estado y capacitadas para operar en el tráfico jurídico, comprometidas en

Notas

¹ «En términos del número de cooperativas las CTA pasaron del 21% en el 2000 al 46,1% en el 2005 (de 732 a 2980), un crecimiento espectacular. Pero lo interesante es el comportamiento de los demás indicadores de la tabla: del 2,3% del total de los asociados al 11% en el lapso de los seis años; en materia de activos de 4,3% a 7,2%; en pasivos casi se duplica la participación (4,6% a 8,5%); en patrimonio del 3,9% al 5,4%; en ingresos brutos del 11% en el 2000 a casi el 20% en el 2005.» (Urrea Giraldo, 2007: pp. 8-9)

² Con respecto a los ingenios azucareros en el Valle del Cauca, la conclusión es clara, se toma el caso del ingenio Mayagüez: «La contratación de corteros por cooperativas fue el principal requisito exigido por la empresa después de negociar las desvinculación del personal de corte con contrato directo como antes se describió; el proceso de cooperativización fue dirigido y organizado por el ingenio; de esta manera, las cooperativas que se constituyeron estaban supeditadas a los requerimientos de la empresa en términos de la demanda de trabajo según el número de jornadas para atender cortes laborales de empaque, los turnos y la movilización hacia el trabajo.» (Ibidem, pp. 24-25)

³ En el sector de la palma aceitera:

«Es tal el deterioro de los ingresos que hay trabajadores que no alcanzan a ganar ni el salario mínimo, y les tiene que alcanzar para sostener a sus familias, a sus numerosas familias, porque no la bajan de cinco o seis hijos. Esa prolíjidad seguramente es herencia de las épocas de colonización, cuando había que tener hijos al por mayor porque se necesitaba gente, muchos brazos, para abrir la montaña a punta de sierra y hacha.» (Aricapa, 2006⁷: p. 17)

⁴ «Para un mejor comprensión del tema de los descuentos, veamos en desglose los \$15.000 que una CTA como Coopalmira le descuenta al asociado por tonelada cosechada:

Salud, Pensión, Riesgos Profesionales
\$ 4.900

Parafiscales (sólo caja de compensación)
\$1.100

la realización de diversos proyectos, ya sea de carácter negativo derivada en formas directa del derecho de libertad y, se expresa en la facultad que tiene toda persona de negarse o abstenerse de formar parte de determinada asociación y su derecho correlativo a no ser obligado ni directa ni indirectamente a ello.» Sentencia T-336 de 2000. En diferentes ramos de la actividad económica o productiva colombiana, la afiliación a una CTA se convirtió en un requisito indispensable y obligatorio, mediante mecanismos formales o informales de presión, para poder conservar el trabajo.

⁷ «En fin, en su verdadera esencia las CTA son asociaciones sin ánimo de lucro que ofrecen a sus integrantes la posibilidad de superar las limitaciones del trabajo individual y facilitan el ejercicio de una actividad laboral a personas con poco capital. En consideración a su objetivo social y a los principios solidarios con los cuales se rigen, las CTA gozan de algunos beneficios tributarios, pero sus asociados renuncian a la protección especial que la legislación laboral brinda a los trabajadores asalariados.» (Farné, 2007: p. 16)

⁸ «Artículo 3º, DERECHOS MÍNIMOS IRRENUNCIABLES. Las Cooperativas y Precooperativas de Trabajo Asociado establecerán en su respectivo régimen la compensación ordinaria mensual de acuerdo con el tipo de labor desempeñada, el rendimiento y la cantidad de trabajo aportado por el trabajador asociado, que no será inferior en ningún caso a un (1) salario mínimo legal mensual vigente, salvo que la actividad se realice en tiempos inferiores, en cuyo caso será proporcional a la labor desempeñada, a la cantidad y a la calidad, según se establezca en el correspondiente régimen interno.» Sin embargo, en el caso de las CTA a la «compensación mínima» se le deben descontar los aportes obligatorios para el funcionamiento de la cooperativa.

⁹ La legislación que existió al respecto fue errática, farragosa y confusa, los decretos 1703 y 2400 de 2002, 458 de 2006 y la ley 1151 de 2007 crearon un enredo que permitía jurídico todo tipo de interpretaciones. Ver: Farné, 2007: pp. 23-24.

La presencia de la economía social y solidaria (ESS) y su institucionalización en América Latina¹

José Luis Coraggio²

RESÚMEN

El trabajo se refiere a los aspectos organizativos y especialmente jurídicos de las nuevas prácticas que se realizan en nombre de la Economía Social y Solidaria en cinco países de América Latina: Argentina, Brasil, Bolivia, Ecuador y Venezuela. Se sitúan conceptualmente y por referencia a los procesos recientes en esos países, destacando las diferencias de enfoque y algunas contradicciones entre el discurso y los alcances reales de las políticas públicas.

ABSTRACT

The article regards the organisational and, especially, the legal aspects of the most recent practices undertaken on behalf of solidarity-based social economy in five countries of Latin America: Argentina, Brazil, Bolivia, Ecuador and Venezuela. These new practices are conceptually located in relation to the recent developments taking place in those countries, by stressing different approaches and some contradictions between speech and the effective achievements of public policies.

Introducción

El punto de partida para la ESS en América Latina

En este trabajo no nos estaremos refiriendo al concepto amplio de institucionalización (incorporación a la cultura, al sentido común) de las prácticas sociales sino al más limitado de surgimiento o resignificación de instituciones jurídicas o político-administrativas específicas de la ESS. Como veremos, esas nuevas formas pueden ser adecuaciones formales a nuevas prácticas y demandas desde la sociedad (*bottom up*), o encuadramientos voluntaristas (*top-down*) de los comportamientos económicos, por parte del Estado.

Algunas de las innovaciones institucionales vienen a sancionar (en la acepción «autorizar o aprobar cualquier acto, uso o costumbre», lo que implica el reconocimiento de su existencia y legitimidad) prácticas de larga data y enraizadas en la sociedad o una parte de ella (como las propias de las comunidades indígenas).

En tanto las innovaciones no vengan a sancionar relaciones y prácticas bien consolidadas sino intentos de modificar las prácticas predominantes (asistencialismo) o de extender ampliamente pautas de comportamiento que, aunque de larga data, pueden ser propias de grupos particulares (cooperativismo), la evolución de estas instituciones durante la década parece indicar que:

- a/** pueden ser revertidas o perder fuerza fácilmente por acción voluntaria del mismo poder que las creó, o de cambios de signo político de los gobiernos
- b/** su perduración y profundización dependerá de que sean asumidas y sostenidas por actores colectivos en permanente diálogo con los gobiernos.

Es decir que, por ahora, no pueden ser vistas como «políticas de estado» sino de los gobiernos de turno; que incluso la inexperiencia de estos gobiernos frente a las necesidades de la transición a un nuevo régimen económico puede dar lugar a giros y contragiros en la materia que nos ocupa; y que el hecho de que en el proceso instituyente se hayan involucrado movimientos sociales de larga historia o hayan emergido otros específicamente ligados a la ESS tampoco garantiza por sí mismo la perduración y efectividad de esas instituciones concretas.

Algunas especificidades de la región

La región tiene una enorme masa de pobres e indigentes (entre 35 y 60 %, un total de alrededor de 180 millones), y el más alto índice de concentración de la riqueza del mundo. Es también una de las regiones más urbanizadas a la vez que la pobreza urbana es ya estructural. Conserva un gran sector informal rural (explotaciones y comunidades etnocomprensivas) y urbano (multiplicidad de emprendimientos por cuenta propia y familiares, principalmente en la rama de los servicios), que alcanza a la mitad de la población económicamente activa.

Por lo tanto, la masa de excluidos del mercado de trabajo formal que resultó de la acción neoliberal de las últimas tres décadas vino a sumarse a la masa que ya existía de trabajadores por cuenta propia, precarios, excluidos o autoexcluidos del sistema de derechos laborales.

No puede esperarse entonces que una nueva ESS se limite a ubicar «nichos» de necesidades de servicios de proximidad todavía insatisfechas por el mercado y el estado ni que para ello cuente con ciudadanos con alto capital social dispuestos a asumir a nivel local la autogestión de sus necesidades o benévolamente las de otros. Hay una carencia masiva de satisfactores materiales de necesidades básicas,

una gran desigualdad en el acceso a la formación científico-técnica y una estigmatización de los pobres por las clases medias que dificulta el desarrollo de relaciones solidarias simétricas que atravesen el espectro social.

La región está además en una coyuntura de la que queremos destacar dos aspectos que pueden debilitar la voluntad de propiciar transformaciones estructurales en la economía:

a/ La evolución favorable de los precios de las exportaciones, la captación de renta por el Estado y sus programas sociales compensatorios generan cierto alivio con respecto al momento más álgido de crisis social al fin del Siglo, en que se debilitó la hegemonía neoliberal y se reavivó el pensamiento alternativo

b/ El Foro Social Mundial, que había tenido inicio en Porto Alegre (2001) como encuentro de los movimientos sociales opuestos a la globalización gobernada desde Davos parece perder presencia social por su dificultad para avanzar en la generación de acuerdos y propuestas. Justamente uno de los ejes comunes de debate había sido la Economía Solidaria, que convocó a movimientos sociales y a corrientes tales como:

/Las comunidades y pueblos originarios, afrodescendientes, etc.

/Las corrientes de pensamiento centradas en la crítica al capitalismo, a la modernidad y al colonialismo

/El movimiento feminista

/Las corrientes de educación popular (Pedagogía de la liberación) y de la Teología de la Liberación

/El movimiento campesinista

/Los movimientos ecologistas

Estas corrientes de pensamiento y/o sujetos colectivos se siguen desarrollando y son críticos de la economía capitalista periférica pero avanzan lentamente en su convergencia (que tal vez logró un momento máximo en la lucha contra el ALCA). En todo caso, sus propuestas de cambios

económicos están tensionadas entre el deseo de superación del sistema y las reivindicaciones sectoriales que se hacen dentro del mismo sistema, por lo que la jerarquía que la propuesta de ESS ocupa en sus agendas es variable pero en general no es su objetivo central. Tampoco se ha generalizado la formación de movimientos específicamente dedicados a promover la ESS como en el caso de Brasil.

Sin embargo, a lo largo de la década pasada, como resultado de la acción de los principales movimientos sociales (Ecuador, Bolivia), de movilizaciones espontáneas en situaciones de crisis (Argentina, Venezuela) o de la simple reconcentración del electorado popular alrededor de proyectos anunciados como progresistas (Brasil, Uruguay, Paraguay), se fueron sucediendo cambios políticos, reconfirmados electoralmente en todos los casos, como resultado de los cuales:

a/ se desplazó el signo social (ahora más popular) de los gobiernos de turno

b/ se aceleró el proceso de implementación de nuevos programas y políticas públicas de sentido popular,

c/ en casi todos esos países se formalizó la institucionalización de la ESS, mediante nuevos marcos legales, ya sea reconociendo sus formas propias, definiendo nuevas responsabilidades del Estado o modificando los marcos constitucionales,

d/ se expandió un sistema de redes de redes virtuales que imprimió mayor velocidad a la mutua influencia de los procesos de cambio, en particular en lo referente a la ESS

En los cinco casos a presentar en este documento se pueden verificar entonces cambios significativos en los formatos institucionales en solo una década. Pero mientras los cambios jurídicos en Argentina y Brasil son ajustes menores al marco preexistente, en Brasil se está iniciado la institucionalización de nuevas prácticas en la co-construcción de política para la ESS. Por su parte, en Bolivia y Ecuador se proponen cambios de gran profundidad que requerirán una larga

transición, pero tienen la ventaja de estar sustentados en una historia de formas de resistencia o sobrevivencia económica que son hoy reconocidas. Por su parte, en el caso de Venezuela se está proponiendo cambios mayores pero a partir de tipos ideales construidos que requieren no solo recursos sino un cambio en la cultura de los actores económicos.

En todos los casos se da una contradicción entre:

- a/** por un lado: el tiempo de atención a lo urgente, reflejado tanto en las prácticas de sobrevivencia de los sectores empobrecidos y excluidos, acuciados por mejorar sus condiciones de vida de inmediato, como en los programas públicos focalizados propuestos para atender la emergencia, y
- b/** por otro lado: los tiempos más largos requeridos para inducir la consideración de opciones de acción asociativa encuadradas en la ESS, así como para apreciar políticamente un proyecto de construcción efectiva de otras estructuras económicas en base a valores éticos y objetivos propios de la ESS.

No podemos dejar de subrayar la ya mencionada coyuntura del mercado mundial, que favorece de manera excepcional a estas economías en cuanto sus modelos productivos extractivistas permiten a los gobiernos captar parte de la renta a nivel internacional, aliviando la tenaza del endeudamiento externo y posibilitando grados de autarquía y posibilidad de autonomía inédito. Esto da, de cierta manera, un margen importante para el aprendizaje y las rectificaciones si las nuevas instituciones no dan resultados en su principio. Sin embargo, por razones éticas y políticas, esos márgenes se estrechan por la urgencia, que no ha menguado, de dar respuestas sustentables a la exclusión y el empobrecimiento masivos que resultaron de la aplicación de la política neoliberal sobre la base de un régimen de acumulación capitalista periférico.

Cinco países, Cinco procesos

ARGENTINA

Una política social populista de Economía Social

Este caso se ubica dentro de un estilo populista de gestión, basado en la movilización desde el Estado—socialmente inestable pero masiva—de personas y recursos, cuya legitimidad está fundada en la eficacia para resolver o aliviar problemas acuciantes de la vida cotidiana de las mayorías.

El populismo no genera una sociedad organizada en agrupamientos solidarios autónomos capaces de conformar un espacio público de co-construcción de políticas del estado, sino que admite una sociedad desorganizada socialmente, pero en condiciones de ser conducida políticamente como masa. En el encuentro entre organizaciones de base y el partido populista opera esta tensión. El fácil acceso a recursos del Estado puede de generar anomia y tendencia a la desorganización o bien la adscripción pasiva a proyectos políticos heterónomos.

Las políticas son ideadas desde el partido de gobierno o sus funcionarios, intentando **a/** representar y dar respuesta a los deseos inmediatos de los sectores populares, **b/** resolver problemas de gobernabilidad, **c/** consolidar o mantener una masa de maniobra electoral. No hay co-construcción de políticas, pero sí participación vía descentralización de la ejecución, en parte por la imposibilidad del aparato burocrático de implementar programas masivos. Se reconoce y convoca a los agentes de las políticas pero dentro de un estilo populista—donde los funcionarios representan el brazo tecno-ejecutor del líder, que mantiene la iniciativa—y sin posibilidad de participación democrática en el diseño de las políticas. (Muchos de esos rasgos se verifican también en el caso de la Revolución Bolivariana de Venezuela).

Con el nuevo gobierno del 2003, ante la constatación de que la crisis del empleo será prolongada, se da una evolución reflexiva de la política social que desemboca en la

incorporación, aparentemente para durar, de la política denominada de economía social (reducida a la promoción de emprendimientos mercantiles aunque de trabajo asociado autogestionado). Se va institucionalizando la «política social de economía social» focalizada en los sectores pobres y/o con problemas de empleo y dirigida a su inclusión en el mercado. En lo simbólico, se registran cambios explícitos en el lenguaje (como el de «beneficiarios» a «titulares de derecho»). A la vez se mantiene la centralidad de la política laboral progresiva a cargo del Ministerio de Trabajo (reajuste de salarios, restitución de derechos de los trabajadores, en particular el de negociación colectiva, presión hacia la formalización del trabajo) y de las políticas de familia (asignaciones familiares por hijo, extensión de la seguridad social, etc.) vistas como la reafirmación de un modelo de desarrollo capitalista ordenado, con un Estado avocado a lograr la cohesión social, pero no como instrumentos de una nueva perspectiva para la economía como la que puede propiciar lo que denominamos Economía Social y Solidaria.³

Un antecedente inmediato data de diciembre de 2001 cuando, ante las consecuencias sociales del fin del modelo de la convertibilidad, la protesta popular y la represión desatada hicieron evidente una crisis de gobernabilidad que llevó a la renuncia del Gobierno de la Alianza. Como respuesta de emergencia, el gobierno provvisorio puso en marcha un programa (pensado como seguro de desempleo) denominado «Derecho Familiar de Inclusión Social: Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados» que asignaba a los beneficiarios una transferencia de ingreso mensual de aproximadamente 50 dólares, por un período inicialmente limitado (hasta fin de ese año, o hasta cuando durara la emergencia ocupacional), a quienes cumplieran con las condiciones de ser desempleados y estar a cargo de hogares pobres. A cambio se esperaba la participación o generación de una iniciativa de auto-inscripción «productiva», admitiéndose como alternativas al emprendimiento mercantil autogestionado

tanto trabajar para empresas privadas con un complemento salarial o realizar trabajos comunitarios o capacitarse. Sin embargo no se dieron las condiciones para poder efectivizar ninguna de esas actividades a la escala del programa (más de un millón y medio de beneficiarios).

En agosto de 2003 el nuevo gobierno decidió dar continuidad al Plan, ahora denominado «Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social ‹Manos a la Obra›», pero ahora su objetivo declarado era la inclusión social por la vía de proyectos socio-productivos (incluyentes y generadores de ingresos) basados en el trabajo asociativo y autogestionado de al menos cinco personas. Esto era congruente con la presión de quienes—entre otros la Iglesia—decían temer por el efecto de las políticas de transferencia sobre «la cultura del trabajo». A la vez, habiendo sido demostrada la insuficiencia de la transferencia antes mencionada y de la mera capacitación para promover actividades sostenibles, se agregó la creación de un fondo dirigido a trasferir recursos de inversión a fondo perdido (financiados por el Banco Mundial y el BID) para aquellos proyectos que mostraran posibilidad de sostenibilidad.

Explícitamente, el Plan se propuso impulsar:

- a/**Emprendimientos productivos y/o de servicios, unisexuales, familiares, asociativos y/o comunitarios.
- b/**Constitución de fondos solidarios.
- c/**Fortalecimiento de Cooperativas y Mutuales.
- d/**Fortalecimiento de espacios asociativos, Consejos Consultivos y organizaciones de la sociedad civil.
- e/**Capacitación a equipos técnicos provinciales y municipales.
- f/**Asistencia técnica y capacitación a beneficiarios para la formulación y ejecución de proyectos.

La masividad de las situaciones a cubrir (con un universo potencial de 1.800.000 beneficiarios) y la confirmación de que la crisis sería de larga duración, sumado a las dificultades que enfrentaba la expectativa de una rápida capacidad

de autogestión del trabajo, fue llevando, paso tras paso a avanzar en la institucionalización de una política sostenida de Economía Social que finalmente ha terminado por ser considerada oficialmente como «parte de la política económica», si bien quedó orgánicamente bajo la dirección del Ministerio de Desarrollo Social.

Algunas instancias de esa institucionalización fueron:

La creación de la misma Secretaría de Economía Social y Desarrollo Local, hoy llamada Secretaría de Economía Social, como parte del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación. Esa ubicación en el organigrama estatal muestra claramente que en su origen esta política fue una política compensatoria dirigida a los sectores más pobres.

La integración del INAES (Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social, encargado de legislar, controlar y promover la economía social con respecto a Cooperativas y Mutuales) dentro del Ministerio de Desarrollo Social, lo que podría permitir una integración conceptual del sector tradicional con las nuevas formas de la ESS. Tal es el caso del reciente programa «Argentina Trabaja», que impulsa la formación de cooperativas como parte de la política de inserción, donde los equipos del INAES asumen la capacitación de los futuros cooperativistas. Esta perspectiva dependerá de cambios sustanciales en las funciones y sentido del INAES, tradicionalmente más ocupado de la regulación que de la promoción del sector.

La creación en el año 2004 del Registro Nacional de «Efectores de Desarrollo Local y Economía Social» para registrar individualmente a los microemprendedores sociales con el fin de permitirles salir de la informalidad y acceder a una forma simplificada de personería fiscal: el llamado «Monotributo Social», que permite a las personas físicas inscriptas realizar actividades de comercio con factura y les da acceso al sistema de seguridad social (servicio de salud, aporte jubilatorio), lo que cubre a la fecha a 350.000 personas.

La decisión administrativa (2004) de reducir el mecanismo de efectivización de las transferencias por medio de cheques o pagos en efectivo, difundiendo el uso de tarjetas magnéticas de débito, con sus efectos colaterales (reducción de los «costos» de la manipulación clientelista de los mediadores para con los beneficiarios, manejo de los bancos privados de esa masa mensual de recursos, canalización de una masa de la nueva demanda de bienes de consumo básico a los grandes monopolios minoristas).

En el año 2006 se promulgó la Ley Nacional 26.117, «De promoción del microcrédito para el desarrollo de la economía social» y, siempre bajo el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, se creó la Comisión Nacional de Microcrédito (CONAMI), a la que se asignó un presupuesto anual de 25 millones de dólares. De esta manera, el Estado asumió el compromiso de promover el microcrédito (a tasas subsidiadas) con fondos públicos.

El Programa Pro-Huerta, del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y el Programa Social Agropecuario (PSA, Ministerio de Agricultura) ampliaron aceleradamente su cobertura a partir de la crisis del 2001, promoviendo la organización autogestionada de la pequeña agricultura familiar, especialmente huertos familiares o comunitarios con sentido social (abastecer centros de salud, escuelas, alojamientos para sectores sin techo, etc.). Esa política se mantiene y se ha extendido con gran capilaridad al conjunto del territorio nacional y, a partir de 2007, luego de una prolongada reflexión se enmarcó como parte de una política de desarrollo de la Economía Social.

Igualmente, el Instituto de Tecnología Industrial y el Ministerio de Trabajo tienen programas de capacitación y asesoría que atienden a nuevos emprendimientos de trabajadores autogestionados incluidas las empresas recuperadas por los trabajadores (si bien no se promueven nuevas recuperaciones).

A partir de 2006 el Ministerio de Educación impulsó la creación de Tecnicaturas de Economía Social y Desarrollo Local. Como resultado, más de una decena de provincias apoyaron la incorporación de estos programas de formación de técnicos.

En el año 2009 se promulgó la Ley N° 26.355/2009 de «Marca Colectiva» con el objetivo de:

«mejorar la capacidad de venta de los agrupamientos de las Unidades Económicas, organizar estrategias comunes de producción y comercialización, desarrollo en escala, visibilidad, diferenciación e identificación cualitativa de sus productos en relación con los valores que los determinan a través de un signo distintivo de identificación y nombre propio, campañas de marketing y/o posicionamiento, exposición y ventas».

En Junio del 2011 se promulgaron modificaciones a la Ley de Quiebras, que establecen la prioridad a los trabajadores para adquirir un crédito y continuar con la producción de la empresa. El propósito de la ley es completar la formalización como cooperativas de 300 empresas recuperadas por sus trabajadores a partir de la crisis de 2001 y facilitar esa opción para otras 3000 empresas que están en proceso de quiebra con 200 mil trabajadores involucrados. Esta iniciativa legislativa conlleva un reconocimiento de las empresas recuperadas y de su estatus como asociación de trabajadores autogestionados en abierto conflicto con el capital, y les da derecho al apoyo del Estado.

Recientemente, la Ministra de Desarrollo Social indicó que una de sus dos principales líneas de política social eran la promoción de formas de Economía Social y la del apoyo con alcance universal a las familias pobres mediante asignaciones monetarias por hijo, y dentro de esa línea, bajo la reciente etiqueta de «Argentina Trabaja» se propone promover la integración de hasta 100.000 trabajadores desocupados

a nuevas cooperativas de trabajo con un tamaño medio de 50/60 trabajadores y a partir de personas indigentes, normalmente sin calificación. El programa prevé un fondo de salarios y materiales por un periodo limitado, confiando en que las cooperativas podrán seguir funcionando sin tales subsidios. En todo caso, se evidencia que estos programas ven la Economía Social no como una alternativa a las empresas de capital o públicas, sino como una opción para suplir, al menos parcialmente, la insuficiencia de las políticas de inversión y generación de empleos por esos actores.

Todos estos programas han enfrentado las limitaciones del Estado para asumir su implementación, por lo que han convocado a una multiplicidad de actores, gobiernos municipales, ONGs, universidades, etc. que operan como intermediarios de las políticas y sus recursos. El discurso oficial manifiesta una alta valoración de la integración territorial de estas iniciativas, y se han abierto diversas instancias de participación local, pero éstas no han tenido resultados que permitan avanzar hacia una cogestión desde lo local. En esto es fundamental la voluntad de los gobiernos municipales, poco predisuestos a abrir el juego a actores locales convocados por políticas nacionales. Pero en general su objetivo es posicionarse como mediadores discretionales de los recursos nacionales por razones electorales.

Al imitación de la iniciativa del gobierno nacional, durante la década se generalizó asimismo la formación de instancias gubernamentales (a nivel provincial y/o municipal) a cargo de promover la economía social. Así «en siete años fue establecida a nivel nacional, 14 de las 24 provincias crearon unidades organizativas vinculadas a la ESS, y lo mismo hicieron la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y los dos municipios de mayor tamaño del país.»⁴ Es necesario resaltar que tales instancias tienen generalmente el nivel de Direcciones (por debajo de subsecretarías de gobierno) y están ubicadas en los equivalentes de un Ministerio de Desarrollo Social, a cargo de las políticas dirigidas a los sectores pobres y vulnerables.

Otro elemento importante es que una de las dos centrales obreras, la Confederación de Trabajadores de la Argentina (CTA) incorporó en su agenda la reivindicación del estatuto legal del trabajador autogestionado, un importante componente de la institucionalización de la ES, aunque hasta el momento no se han logrado resultados.

Para concluir, consideramos que en Argentina se vienen desarrollando innumerables y significativas experiencias que consideramos de ESS, pero la limitada concepción que predomina sobre los alcances de la ESS, la falta de sistematización de tales experiencias,⁵ y la ausencia de un movimiento relativamente autónomo equivalente al Brasileño conspiran contra su visibilización y, lo que es más importante, contra la posibilidad de generar una estrategia orientada por la construcción de otra economía.

BRASIL

Una experiencia de co-construcción de políticas públicas de ESS⁶

Mientras en Argentina el discurso estatal habla de «Economía Social», en Brasil el nombre utilizado es «Economía Solidaria» (ES). La génesis de las políticas públicas para la ESS en Argentina se remonta a la coyuntura de emergencia que reclamó urgentes políticas sociales para contener la masa de nuevos excluidos y empobrecidos, lo que arrastró el adjetivo «social» en el sentido de «dirigido a los pobres» (y nuevos pobres). En el caso brasileño, en cambio, en el origen están las organizaciones de actores autodenominados de economía solidaria. Incluso así bautizaron a la instancia de gobierno por la cual pugnaron ante el gobierno de Lula da Silva obteniendo su creación en el año 2003.

Una característica del caso brasileño es que la Economía Solidaria aparece, aunque sea en un rango menor, en el discurso de varios ministerios: Desarrollo Agrario, Educación, Desarrollo Social y Combate al Hambre, Trabajo y Empleo,

si bien la Secretaría de Economía Solidaria (SENAES) está adscrita a este último. Los documentos de política estatal ven la Economía Solidaria (Ecosol) como una vía para resolver la desocupación antes que como una opción estructural («Otra economía»). Sin embargo, cabe señalar que la visión de la Ecosol es mucho más amplia, aunque en la práctica su acción colectiva está limitada a los emprendimientos asociativos autogestionados por los trabajadores, siendo las políticas públicas un instrumento de apoyo, ampliación y encadenamiento de los emprendimientos de ese sector. De hecho, el importante registro y análisis periódico de la Ecosol se concentra en los emprendimientos, las asociaciones y los grupos informales, no incluyendo otras formas de organización (ver el caso de Venezuela) ni refiriéndose a características estructurales del sistema económico (ver el caso del Ecuador).

Pero la característica distintiva del Brasil es la conformación previa de un movimiento de Ecosol, institucionalizado bajo el título de Foro Brasileño de Economía Solidaria (FBES), que hoy incluye tres actores: los emprendedores económicos solidarios, los promotores de la sociedad civil y los gestores públicos. Su origen se remonta al primer evento del Foro Social Mundial (2001) en que se constituyó el Grupo de Trabajo Brasileño de Economía Solidaria. Es ese movimiento el que, con la asunción en 2003 por Lula da Silva, proveniente del Partido de los Trabajadores (PT), impulsó la creación de la SENAES obteniendo la designación de Paul Singer, economista socialista y uno de los fundadores del PT. Simultáneamente se creó el Consejo Nacional de Economía Solidaria (CNES como órgano consultivo y propositivo, con una composición multiactoral similar a la de la FBES).⁷ Este grado de institucionalización de la relación estado/sociedad civil ha generado también una correspondiente burocratización del movimiento (a nuestro juicio inevitable si se propone la co-construcción).

Tanto la SENAES como el FBES han mostrado vocación por la descentralización, generando estructuras locales y estatales que se articulan con las instancias nacionales. Las instancias estaduales y municipales, más cercanas a la población objetivo, han tendido a interpretar estos programas como asistenciales y de corto plazo.⁸ Otra característica de los programas públicos ha sido la vocación por lograr que la política para la Ecosol sea transversal, como se intenta mostrar sumando las acciones en el ámbito de los diversos ministerios que pueden relacionarse con la promoción de la Ecosol, si bien parece lejana la posibilidad de que el gobierno nacional asuma efectivamente la Ecosol como una línea prioritaria y acuerde en crear un Ministerio de Economía Solidaria como reclama la FBES. Las dificultadas para lograr una ley de economía solidaria expresa una resistencia de parte del Estado a reconocerla como vía permanente de desarrollo alternativo.

Sin embargo, el discurso de la SENAES va más allá de la política social compensatoria y propone a la ES como una forma alternativa de organización de los procesos económicos. En cuanto al estatuto del trabajador asociado, la Conferencia de Economía Solidaria (CONAES) ha planteado su reconocimiento y el acceso a derechos tales como la seguridad social, el equivalente de un seguro de desempleo en caso de caída estacional de la actividad, hasta ahora sin resultados. Recientemente (noviembre 2010), y poco antes de terminar su mandato, el gobierno de Lula creó el Sistema Nacional de Comercio Justo y Solidario siguiendo la demanda de la II CONAES.

El PT tiene una raíz en los activistas de las Comunidades Eclesiales de Base (CEB) surgidas durante la dictadura militar, lo que imprime una orientación basista a una de las corrientes de ese partido. Sin embargo, el FBES participó activamente en la creación de la SENAES y la designación de su Secretario, dedicando buena parte de su actividad a la participación en el diseño y control de la

implementación de las políticas estatales para la ES, incluyendo esto el reclamo por la asignación de fondos y de un marco legal para el trabajo asociativo autogestionado. En ese sentido, la Central Única de Trabajadores (CUT), también controlada por el PT, convocó a las universidades nacionales a apoyar los emprendimientos de la Ecosol, a raíz de lo cual se formó UNITRABALHO, una red de 80 universidades que asumieron el compromiso de participar en la formación de los emprendimientos de la Ecosol, en particular a través de Incubadoras. Posteriormente la CUT apoyó la formación de cadenas productivas de Ecosol.

Paradojalmente, la raíz original común de las organizaciones del movimiento de Economía Solidaria y del PT puede de hacer que la institucionalización alcanzada sea vulnerable a la sucesión por otro partido o por otra corriente del PT en el gobierno. Un ejemplo es el del presupuesto participativo impulsado por el PT en Porto Alegre, que luego de más de 10 años de práctica se creía institucionalizado como parte de la cultura política democrática más allá de la voluntad del partido de gobierno, pero se desbarató al perder el PT las elecciones. Esto estuvo a punto de confirmarse cuando el nuevo gobierno del PT, con la Presidencia de Dilma Rousseff, envió al Congreso una propuesta de que la SENAES y el CNES pasaran a formar parte de la Secretaría de Micro y Pequeñas Empresas (31-3-2011). Algunos interpretaron esto como una medida regresiva en tanto la FBES, respaldada por su plenaria con la participación de 20.000 miembros, venía reclamando la creación de un Ministerio fundamentado en que debía colocarse la Ecosol como parte de las políticas de desarrollo de Brasil, propugnado otro modelo de producción, comercialización y consumo. Consideraron que ubicarlos en la Secretaría de Pequeña y Mediana Industria era limitarlos a la función de inclusión productiva y generación de empleo e ingreso dentro del mismo régimen de acumulación capitalista precarizadora y desigual.⁹ La movilización subsiguiente logró una reversión de esa medida inconsulta.

Para una visión que se orienta por la idea de Otra Economía es posible, la política actual es muy limitada. En Brasil, una propuesta de economía social y solidaria a nivel nacional debería encarar el grave problema de la inequitativa redistribución de la tierra agraria. El Movimiento de los Sin Tierra (MST) tiene unos 20.000 miembros en todo Brasil y actúa junto a unas 60.000 familias campesinas en la lucha por la tierra. Más de 100.000 familias viven actualmente en campamentos informales a la espera de tierras y aunque 500.000 ya fueron asentadas, según datos del MST, en todo Brasil viven más de cuatro millones de familias sin tierra. Sin embargo, su principal dirigente afirma que la concentración de la tenencia no sólo no ha disminuido sino que ha aumentado bajo el gobierno del PT. El sistema institucional hace que una acción para recuperar tierras improductivas pueda demorar entre una y dos décadas en hacerse efectiva. Los tiempos de la justicia son lentos cuando no hay fuerza o voluntad política para la reinstitucionalización de la jerarquía entre el derecho a la propiedad privada irrestricta o el derecho a la vida de los desposeídos.

VENEZUELA

Un proyecto de re-construcción de economía y sociedad desde el Estado

El actual proceso de Revolución Bolivariana en Venezuela se remonta a la protesta popular ante las políticas neoliberales (Caracazo) de febrero 1989, el levantamiento militar encabezado por el Teniente Coronel Hugo Chávez (1992) y su posterior elección como Presidente en 1998. Luego se suceden una serie de elecciones y referéndums democráticos que reafirman la legitimidad de un proceso de transformaciones que en el Foro Social Mundial de 2005 Chávez indica que será de transición al Socialismo.

En el caso de Venezuela encontramos una profusión de nombres dados por el mismo Gobierno en el lapso de 12 años: economía social, comunal, popular, etc. que de algún modo refleja el apurado proceso de búsqueda, experimentación y aprendizaje que allí se está dando. Se observa también una evolución del sentido de la propuesta de economía social, que va desde la democratización del mercado y el capital—donde la economía social es vista como una vía alternativa y complementaria a la economía privada y la pública, basada en empresas asociativas y microempresas autogestionadas—, hasta la construcción del «Socialismo del Siglo XXI».

En todo caso, a diferencia de los dos casos anteriores y, como se verá también en los casos de Ecuador y Bolivia, se registra aquí una fuerte relación entre las propuestas de ESS y un proyecto de construcción de otro sistema económico. En su Artículo 308, la nueva Constitución dispone que:

«el Estado protegerá y promoverá la pequeña y media industria, las cooperativas, las cajas de ahorro, así como también la empresa familiar, la microempresa y cualquier otra forma de asociación comunitaria para el trabajo, el ahorro y el consumo, bajo régimen de propiedad colectiva, con el fin de fortalecer el desarrollo económico del país, sustentándolo en la iniciativa popular.»

En julio de 2008 se promulga la Ley Orgánica del Sistema Económico Comunal que tiene por objeto desarrollar y fortalecer el Poder Popular, estableciendo las normas, principios, y procedimientos para la creación, funcionamiento y desarrollo del Sistema Económico Comunal, integrado por *organizaciones socio-productivas bajo régimen de propiedad social comunal, impulsadas por las instancias del Poder Popular, el Poder Público, o por acuerdo entre ambos*, para la producción, distribución, intercambio y consumo de bienes y servicios, así como de saberes y conocimientos, para satisfacer las necesidades colectivas y reinvertir socialmente el excedente, mediante una planificación estratégica, democrática y participativa.

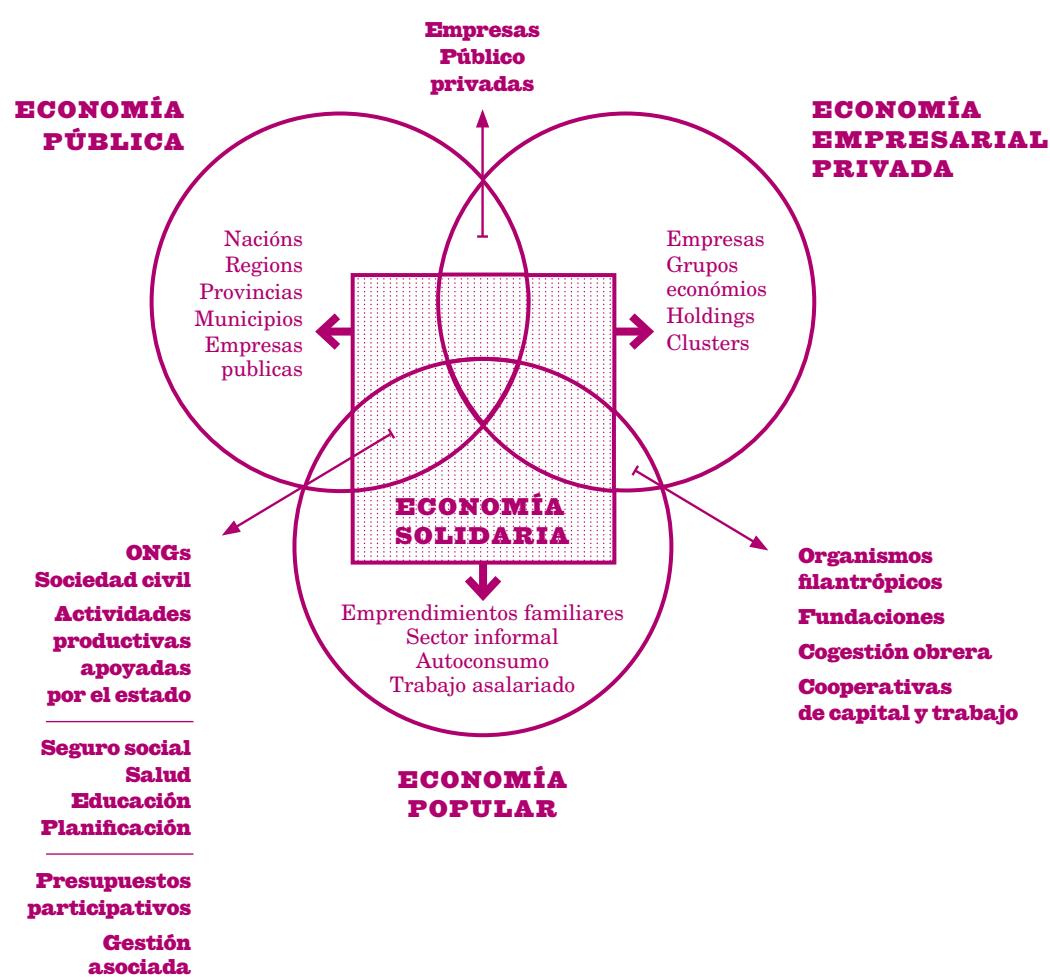
Entre otros, se enumeran los siguientes principios económicos de la nueva economía: democracia participativa, complementariedad, primacía de los intereses colectivos, cogestión, autogestión, cooperación, solidaridad, eficacia, eficiencia, efectividad, control social, defensa y protección ambiental. Se propugna una organización y articulación desde las comunas como territorios con su propio proyecto y capacidad de autogestión a través de Consejos y Comités comunales. Se reconoce e incentivará relaciones de trueque entre las comunas y sus diversas empresas. Las formas propuestas (no se trata de un reconocimiento de formas pre-existentes sino de una construcción innovadora) son:

- a/**Empresas de propiedad social directa comunal: constituidas por las instancias de Poder Popular en sus respectivos ámbitos territoriales, destinadas en lo inmediato al beneficio de los productores y productoras que la integran y de la colectividad a las que corresponden; gestionadas por el poder popular que las constituyó.
- b/**Empresas de propiedad social indirecta comunal: como las anteriores, pero constituidas por el Poder Público y gestionadas por el mismo, transferibles a una instancia de Poder Popular.
- c/**Unidad productiva familiar: es una organización cuyos integrantes pertenecen a un núcleo familiar que desarrolla proyectos socioproyectivos dirigidos a satisfacer sus necesidades y las de la comunidad.
- d/**Grupos de intercambio solidario: Conjunto de prosumidoras y prosumidores organizados voluntariamente, con la finalidad de participar en alguna de las modalidades de los sistemas alternativos de intercambio solidario. Se propicia que estos grupos creen su propia moneda y establezcan una tasa de cambio con almoneda nacional.

Se observa que las comunidades o poderes populares se basan en la asociación voluntaria antes que en comunidades pre-existentes. La política pública tiene como uno de sus objetivos incentivar y apoyar la formación de estas articulaciones de empresas comunitarias o mixtas (con participación estatal). A pesar de propugnarse el desarrollo endógeno como modelo de desarrollo desde los territorios, la coordinación de la gigantesca movilización que implica construir la economía desde cada una de sus comunas está centralizada en el Ministerio del Poder Popular, de orden nacional. Es necesario reconocer que la historia de la sociedad venezolana indica una débil organización previa, por lo que dejar librado a la iniciativa regional un proyecto de esta envergadura tendría resultados erráticos. Por otro lado, dirigir un proyecto de cambios y de innovaciones culturales y materiales tan fuertes es una tarea compleja para ser resuelta desde los centros nacionales de decisión.

Recurriendo al diagrama adjunto, podemos sugerir que, mientras en el caso de Argentina y Brasil se trata de formar organizaciones asociativas y autogestionadas de trabajadores a partir de la economía popular y en particular de los sectores excluidos, en el caso de Venezuela se apunta a crear empresas cooperativas, comunitarias, populares, mixtas, familiares, todas ellas como parte de la categoría Empresas de Producción Social, tanto por iniciativa de comunidades locales constituidas a tal fin como de la transformación de empresas privadas y públicas, incluida la posibilidad de formas mixtas público-comunitarias.

La Economía Solidaria en la Economía Mixta



Venezuela es entonces un caso de institucionalización de arriba hacia abajo, desde el Estado a la sociedad, que se encuentra con el doble obstáculo de un estado burocrático y resistente a las nuevas políticas y una sociedad sin suficientes organizaciones que pueden proponer con autonomía o asumir las consignas que vienen del Estado. Se ha intentado incentivar la voluntad y disposición a la cooperación volcando una gran cantidad de recursos a la formación de nuevas empresas de producción social, particularmente cooperativas, con resultados muy por debajo de los previstos (sólo está funcionando el 10% de cooperativas impulsadas).

Por otro lado, dado que la institucionalidad heredada (organización burocrática del Estado, disposiciones y capacidades de los funcionarios públicos, cultura política rentística de la población) se manifestó como resistente al tipo y velocidad de las transformaciones impulsadas desde el gobierno nacional, se generó una nueva institucionalización de las prácticas de intervención, con nuevos actores: las Misiones, paralelas a las estructuras del Estado, una de las cuales («Vuelvan Caras») tuvo a su cargo la movilización de recursos y estímulos a las iniciativas económicas desde las comunidades. Es notable el énfasis que se ha puesto en generar procesos endógenos de producción para resolver las necesidades locales antes que la usual tendencia a promover la producción para la exportación.

A tal fin la nueva institucionalidad incluye las siguientes instancias:

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), que ya registra una reforma posterior. En ella se introduce la Economía Social y el mandato de que:

«Estados y Municipios descentralicen y transfieran a las comunidades y grupos vecinales organizados los servicios... estimulando las expresiones de la economía social, tales como cooperativas, cajas de ahorro, mutuales y otras formas asociativas... como una estrategia para la democratización del mercado y del capital...»

Ministerio de Estado para el Desarrollo de la Economía Social (MEDES, 2002), luego transformado en el Ministerio del Poder Popular para la Economía Popular (MINEOP, 2004), nuevamente re-bautizado Ministerio del Poder Popular para las Comunas y Protección Social (2009).

Misión «Vuelvan Caras», cuyo objetivo es «promover el cambio del modelo económico, social, político y cultural, centrándose en la educación y el trabajo».

Creación de Consejos Comunales (2006), cuyo objetivo es que la sociedad organizada participe directamente de la gestión de las políticas y proyectos públicos.

Es tratado en la Asamblea Nacional el proyecto de Ley Orgánica de las Comunas (2010) que define la comuna como «una entidad local socialista constituida por iniciativa soberana del pueblo organizado, donde y a partir de la cual se edifica la sociedad socialista...» y en otros instrumentos legislativos se indica que las especificidades que definen las organizaciones comunitarias son: la cooperación, el trabajo asociado, la orientación a proveer servicios colectivos, el intercambio solidario.

Ley para el fomento y desarrollo de la Economía Popular (2008) para impulsar el modelo socio-productivo comunitario en base a proyectos impulsados por las comunidades organizadas.

Existe un programa de transformación de las empresas del Estado o de empresas privadas en empresas de producción social controladas por las comunidades y/o los trabajadores. Se definen como Empresas de Propiedad Social o Empresas de Producción Social Indirecta a las operadas por el Estado en representación de la comunidad que tiene participación mientras se le transfiere el control a los trabajadores a medida que se van organizando en unidades colectivas, pudiendo el Estado conservar el control de las mismas si se las considera estratégicas. Se diferencian de las Empresas de Producción

Social Directa en que estas surgen por autodeterminación de las poblaciones y asumen la forma de cooperativas de trabajo (2008).

Hay un énfasis en las nuevas relaciones sociales a nivel de la empresa (los trabajadores son propietarios y gestionan democráticamente la empresa) y la relación de estas con la comunidad de la que forman parte. En cuanto a una visión más sistemática del papel que juegan en el modelo de acumulación, se privilegia su papel en la substitución de importaciones, particularmente de los componentes de la canasta básica, principalmente alimentos, enfatizando un cierto grado de autarquía local (desarrollo endógeno). Se propicia la integración en cadenas productivas. Es notable el cambio de énfasis respecto al modelo usual de desarrollo local en la región, orientado a ubicar un nicho de mercado para la integración de la localidad vía exportación.

La referencia continua al papel de la Economía Social en el sistema económico caracteriza su objetivo como el de lograr «un cambio en el modelo de apropiación y distribución de excedentes». La no referencia a la generación de excedentes se explica en tanto la fuente principal es la producción y exportación de petróleo, del cual el gobierno ha logrado captar una proporción mucho mayor por la renegociación con las empresas concesionarias y ha afirmado que va a «sembrar» el petróleo para el desarrollo de la economía nacional. Efectivamente, para hacer efectivas estas transformaciones se transfirieron importantes recursos del Estado a los proyectos de formación de cooperativas, con fuertes dificultades para la constitución real de las nuevas empresas (entre un 5 y un 15% de las registradas inicialmente).

BOLIVIA**Hacia un sistema económico de raíz comunitaria (Vivir Bien)**

En el caso de Bolivia cabe destacar que se llega al actual gobierno con un Presidente indígena luego de un proceso de lucha por parte de los movimientos sociales, con protagonismo del movimiento de los pueblos originarios (con una historia adicional de sindicalismo), que incluye hitos tales como la «guerra» contra la privatización del Agua iniciada en el 2000 y retomada en el 2004 hasta el 2005, la guerra por la legalización de la Coca del año 2002 y la guerra defendiendo la nacionalización del Gas en 2003, que provocó la caída del gobierno. Todas esa reivindicaciones son propias de una propuesta de cambio del régimen económico hacia uno de Economía Social tal como lo entendemos para Latinoamérica.

El Movimiento hacia el Socialismo (MAS) constituyó un nuevo gobierno en 2005, y en 2006 emitió el Decreto Supremo 28701, nacionalizando los hidrocarburos. Asimismo convocó a una Asamblea Constituyente, en base a cuyas deliberaciones se proclamó una nueva Constitución en febrero de 2009. En su Artículo 306 se establece que la economía plural está conformada por las formas de organización económica: comunitaria, estatal, privada y social cooperativa y que se articula según los principios de complementariedad, reciprocidad, solidaridad, redistribución, igualdad, seguridad jurídica, sustentabilidad, equilibrio, justicia y transparencia. Se aclara que la economía social y comunitaria complementará el interés individual con el Vivir Bien colectivo. También se da centralidad a la redistribución de los excedentes económicos mediante la provisión de bienes públicos y la inversión productiva. Contrariando las propuestas neoliberales se asigna al Estado el papel de dirigir los procesos económicos y se recupera el principio de planificación a cargo del gobierno nacional y los gobiernos regionales.

La constitución indica que el Estado:

Reconocerá, respetará, protegerá y promoverá la organización económica comunitaria, que comprende los sistemas de producción y reproducción de la vida social, fundados en los principios y la visión propios de los pueblos y naciones indígenas originarios y campesinos.

Priorizará el apoyo a la organización de estructuras asociativas de pequeños productores, urbanos y rurales, y promocionará el desarrollo productivo rural como fundamento de las políticas de desarrollo del país.

Protegerá y fomentará a las organizaciones económicas campesinas, y las asociaciones u organizaciones de pequeños productores urbanos.

Facilitará el acceso a la capacitación técnica y a la tecnología, a los créditos, a la apertura de mercados y a los servicios financieros de los sectores de la micro y pequeña empresa, de la artesanía, del comercio, de los servicios, de las organizaciones comunitarias y de las cooperativas de producción.

Dará preferencia en las compras del Estado a la producción artesanal con identidad cultural y las pequeñas empresas, así como las organizaciones económicas campesinas y las organizaciones o asociaciones de pequeños productores.

Reconocerá, promoverá, fomentará y regulará la organización y el desarrollo de las cooperativas como formas de trabajo solidario y de cooperación.

Es evidente que este nuevo marco constitucional priorizará las formas económicas centradas en el trabajo autogestionado que componen la economía popular. Sin embargo, en un contexto en que la oposición de base clasista y regional no ha cedido, los tiempos para avanzar en cambios estructurales no pueden acelerarse.

Por otra parte, dada la situación social heredada, con un 45% de pobreza extrema, se explica que las políticas implementadas hasta al presente se hayan focalizado en una política social de redistribución mediante bonos monetarios (ayuda escolar, pensiones a ancianos, atención prenatal) y mediante la inversión para la provisión de servicios básicos (salud, educación, saneamiento).

En cuanto a las nuevas formas de organización económica reconocidas, se ha avanzado en el otorgamiento de personería jurídica a las comunidades, una condición usual para que el Estado pueda asignar recursos y contratar con las comunidades.

La Constitución dedica también especial atención al acceso a la tierra y la limitación de latifundios improductivos, lo que implica una nueva institucionalización del derecho de propiedad privada y su reversión cuando haya dado lugar a una extrema concentración. En este ámbito se han producido novedades recientemente, al anunciararse que se entregarán a campesinos e indígenas 4 millones de hectáreas de tierras fiscales y que hasta el año 2013 se habrían completado entregas por 52 millones de Has, revirtiendo las entregas de gobiernos anteriores a sectores privados de tierra que siguen improductivas.

ECUADOR

Hacia un sistema económico social y solidario (Buen Vivir)

En la década pasada tres presidentes electos fueron revocados en Ecuador por grandes movilizaciones sociales de rechazo por su incumplimiento de las promesas electorales. En 2006 resulta triunfador el actual Presidente Rafael Correa de Alianza País y convoca a una Asamblea Constituyente que redacta una nueva Constitución en continua consulta con los principales sectores y movimientos sociales.

La nueva Constitución establece que se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las empresas públicas o privadas, mixtas, familiares, domésticas, autónomas, comunitarias, asociativas y cooperativas. Las seis últimas formas enumeradas conforman la economía popular, y las tres últimas la economía popular solidaria.

Se ha creado el Instituto de economía Popular Solidaria (IEPS, dentro del Ministerio de Inclusión Social o MIES) y luego de tres años de debates acaba (2011) de ser promulgada la ley de Economía Popular y Solidaria. Igualmente, el Plan Nacional del Buen Vivir reconoce las formas de la economía popular solidaria y anuncia la creación de mecanismos de participación para la definición de las políticas públicas. Hasta ahora no se ha avanzado en esto último de manera sustantiva, lo que muestra la resistencia de las instituciones anteriores (burocracia estatal, cultura política de las organizaciones sociales y de la ciudadanía en general).

El artículo 283 de la Constitución de la República establece que «el sistema económico es social y solidario y se integra por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria y las demás que la Constitución determine» y agrega «la economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios».

La Ley de Economía Popular y Solidaria es posiblemente el instrumento específico de institucionalización jurídica de la economía social y solidaria más desarrollado en la región, por lo que le dedicaremos atención más pormenorizada:

La ley caracteriza las organizaciones de la economía popular como orientadas a:

«satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen

vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital.»

A continuación condiciona la aplicabilidad de la ley a que las organizaciones por ella promovidas y reguladas se basen en: **a/**La búsqueda del buen vivir y del bien común; **b/**La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales; **c/**El comercio justo y consumo ético y responsable; **d/**La equidad de género; **e/**El respeto a la identidad cultural; **f/** La autogestión; **g/**La responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas; y, **h/**La distribución equitativa y solidaria de excedentes.

Establece que la Economía Popular Solidaria se integra por asociaciones, cooperativas y comunidades, como ya se dijo, pero agrega las Unidades Económicas Populares (UEP), es decir organizaciones no formales ni necesariamente solidarias de la economía popular, de las que se requiere tener personería jurídica pero se ofrecen procedimientos simplificados (la inscripción en un registro) para permitir esa formalización. Por referencia al diagrama antes presentado, esta definición cubre toda la economía popular, particularmente su sector solidario.

Con mayor precisión se definen como UEP:

«las que se dedican a la economía del cuidado, los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales; que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios que serán promovidas fomentando la asociación y la solidaridad.»

Otra característica de esta Ley es que incluye, junto a las UEP y las comunidades, a las cooperativas y asociaciones de todo tamaño y, en particular al sector de cooperativas financieras que pugnaba por quedar afuera de esta ley y sumarse al sector bancario. La Ley genera nuevas instituciones que garantizan la afluencia de fondos al sistema de

finanzas solidarias así como de fondos de liquidez y de seguro de los depósitos, lo que lo convierte en un efectivo competidor del sistema bancario en la captación de ahorros y da lugar a un espacio de regulación de la proliferación de iniciativas de microcrédito en el país.

Las movilizaciones que acompañan los procesos de definición de estos cambios muestran que la institucionalización de nuevas formas de economía solidaria enfrentan y deben vencer fuerzas e intereses poderosos, lo que requiere un proyecto no sólo social sino político que requiere el involucramiento de las organizaciones específicamente políticas.

La constitución ecuatoriana manda cambios muy significativos en las relaciones de la economía con la naturaleza: se establecen no solamente un uso racional de los «recursos naturales» sino que se cambian las reglas de su apropiación (el agua no puede ser privatizada) y se incorporan derechos de la naturaleza por primera vez en la historia legislativa que conocemos.

Algunas Conclusiones

A pesar de la heterogeneidad de los países y procesos existe en varios países de la región una tendencia a redefinir qué se entiende por economía, haciendo lugar al reconocimiento y promoción pública de un sector de ESS o bien a la reestructuración del conjunto de la economía como Sistema de Economía Social y Solidaria. Esto está asociado a procesos de cambio político en la dirección de proyectos de orientación popular.

Aunque se despliega una gran riqueza de opciones que continúan abiertas, intentaremos hacer algunas generalizaciones sobre la relación entre los procesos dinámicos de desarrollo de nuevas formas económicas y la institucionalización de la ESS desde la experiencia de América Latina.

Una novedad que aporta América Latina es la intensidad y continuidad de los procesos de incorporación de la ESS al imaginario y la acción pública. En los cinco países seleccionados,

durante la última década se han registrado cambios políticos importantes y a la vez un reconocimiento social y político de la ESS y el desarrollo de nuevas formas de institucionalizarla.

Los cambios en el contexto social, económico y político registrados, como movimiento de defensa de la sociedad ante el destructivo programa neoliberal implementado durante treinta años, han favorecido la incorporación de nuevas formas de intervención estatal asociadas a la economía social o, más aún, la emergencia de proyectos ambiciosos de ESS que implican un cambio estructural en los comportamientos de los actores públicos y privados y, por tanto, en las instituciones económicas. En algunos casos las innovaciones han podido ser sostenidas y profundizadas operativamente en base al aprendizaje y/o la acción de los sujetos impulsores estatales o sociales, pero en general comparten un grado de vulnerabilidad a pesar de decisiones legales que llegan al nivel de la Constitución. En todo caso, dado que se despliegan en un campo de fuerzas en conflicto, esos proyectos son políticos quedando expuestos a las vicisitudes de la lucha política.

Como vemos, no hay un único camino para avanzar en la institucionalización de la ESS:

En Brasil y Argentina la ESS y sus instituciones surgen o se abren paso como un elemento más de estrategias sociales y políticas de *inserción o reinserción de sectores excluidos al mismo régimen económico que los excluyó*.

En Venezuela, Bolivia y Ecuador los recientes procesos constituyentes incorporan la ESS como parte central de una ruptura institucional, enmarcada en una propuesta de *cambio en el régimen social de acumulación*.

En el caso de Bolivia y Ecuador esto a su vez es parte de una propuesta de mayor alcance: la de *revertir el proceso histórico de modernización incompleta* y contrarrestar su pretensión de uniformización de las formas productivas según el prototipo ideal de la empresa privada o pública de capital y la proletarización de los trabajadores.

Las nuevas constituciones de Bolivia y Ecuador reconocen la diversidad de formas de organización económica empíricamente verificadas (e.g.: las formas de economía de autoconsumo, como la economía familiar en Ecuador o el sistema comunitario en Bolivia y Ecuador) y proponen institucionalizar esa diversidad como propia de una economía plural, reconociéndola jurídicamente, haciéndola sujeto/interlocutor de políticas de promoción y consolidación. En el caso de Venezuela la innovación se da dentro de un proyecto estatal que busca el desarrollo de la productividad y una distribución más equitativa de la riqueza mediante formas autogestionadas a cargo de los trabajadores-propietarios y/o las comunidades locales, en conjunción con las empresas públicas, donde esas nuevas formas responden a un modelo prefigurado casi ingenierilmente. En los tres casos hay una voluntad política expresa de transformación mayor del sistema económico reorientándolo hacia la resolución de las necesidades de todos.

En esos tres países y en Argentina se reafirma el papel del Estado como representante de un proyecto popular y como director del proceso económico, pero es solamente en los tres países andinos que la planificación integral vuelve a ser puesta en el centro del proceso de desarrollo de un nuevo régimen económico. Brasil puede ser caracterizado como una consolidación exitosa de un régimen económico capitalista más autocentrado pero con un reconocimiento, por presión de sus actores, de la ESS como forma de la actividad económica, si bien marginal.

En cuanto a los recursos para la acumulación y redistribución, en las Constituciones de Bolivia, Ecuador y Venezuela se plantea la nacionalización de la renta de los hidrocarburos y en Argentina las políticas recientes se basan en la captación de las rentas agraria y minera resultantes de los altos precios del mercado mundial como fuentes para alimentar un modelo de acumulación más autocentrado.

No hay novedades en ese sentido en el caso de Brasil, que se basa en la profundización de la industrialización combinada con la exportación de productos primarios.

En Argentina, Bolivia, Ecuador y Venezuela se verifica una tensión entre las declaraciones de respeto al equilibrio ecológico y de deseos de superación del carácter extractivista del modelo económico capitalista periférico, por un lado, y las urgencias de generación y captación de grandes excedentes para invertir en la mejoría inmediata de las condiciones de vida de las mayorías y la inversión para diversificar la economía. Siendo economías básicamente primario-exportadoras, tal captación rápida de un mayor excedente implica la permanencia e intensificación del modelo extractivista y una nueva apertura a las inversiones del capital global que se mueve en ese rubro. El proyecto de una ESS se desenvuelve en medio de esas tensiones, pues a la vez que se admite su virtuosa relación entre inserción laboral y satisfacción de necesidades básicas, en el conjunto se lo ve como forma subordinada en este momento de la transición. Pero el proceso tiene un fuerte dinamismo y hay grandes mayorías que no podrán ser integrados productivamente al régimen de acumulación capitalista extractivista lo que señala el potencial, basado en la necesidad, de la propuesta.

En esto hay muchas diferencias en la profundidad de principios que orientan la reinstitucionalización propuesta o, al menos, las intenciones al respecto. Mientras que Venezuela, Brasil y Argentina siguen centrados en los indicadores de crecimiento económico y distribución más igualitaria de la riqueza, en Ecuador y Bolivia las Constituciones plantean cambiar de sistema civilizatorio, desplazando los valores económicos propios de la modernidad (progreso, crecimiento económico, individualismo, patrones de consumo posesivo) por la cosmovisión de los pueblos originarios asociada al Buen Vivir o Vivir Bien (reciprocidad, solidaridad, complementariedad, comunidad, justicia, equilibrio en el intercambio con la naturaleza).

En América Latina la Economía Popular y sus formas de resistencia o de sobrevivencia proveen el piso socioeconómico y cultural sobre el cual puede construirse una economía solidaria. El campesinado, y sus organizaciones renovadas (MST en Brasil, Vía Campesina, etc.), el movimiento argentino de piqueteros, los movimientos de género, los movimientos étnicos, las corrientes de la teología de la liberación, constituyen fuerzas sociales que pueden tanto inducir la voluntad política como dar fuerza y sentido a la ESS desde las prácticas solidarias de la Economía Popular.

Sin embargo, los avances en una nueva institucionalización son precarios en tanto se fundan no sólo en las reivindicaciones populares sino en equilibrios de poder y negociaciones coyunturales dentro de los mismos movimientos. Aún si grandes movimientos sociales han impulsado los cambios en defensa de la economía popular y, más allá, en procura de un nuevo régimen económico, los movimientos tienen contradicciones internas y en todo caso deberán defender la vigencia del mandato político a la vez que comienzan a adecuar las prácticas económicas a las nuevas propuestas de institucionalización.

Cabe anticipar que, dada la situación social extremadamente grave con que se inicia el siglo XXI, las nuevas políticas de ESS no se separarán tempranamente de una matriz de política social asistencialista, más o menos eficiente en el corto plazo. De hecho la experiencia latinoamericana indica que la política social y las políticas públicas de desarrollo de formas de producción diversas de la empresas de capital, no son opciones sino que hay que ver el lado redistribucionista de ingresos y bienes públicos como parte de una política integral de ESS. A la vez, la conciencia de que se ha llegado a esta situación por las deficiencias profundas de integración social en base a un régimen de acumulación capitalista periférico puede inducir a organizaciones políticas a proponer transformaciones mayores y de larga duración en el sistema

institucional. Adicionalmente, la transición a un nuevo régimen económico, orientado a la vida digna de todos, no parece viable sin acumulación e inversión adecuada del excedente, lo que tensiona los objetivos estratégicos de superar un sistema extractivista ruinoso no sólo para el ecosistema sino para las futuras generaciones.

En este lugar retomamos la advertencia inicial, de que nos hemos concentrado en el concepto de institución ligado a las formas jurídicas y sus objetivos de reorientación de las prácticas, pero que los procesos de cambio cultural que implica la ESS no pueden modificarse desde decisiones centralizadas y formales, por democráticos y bien intencionados que hayan sido los métodos de su definición. A eso se suma que la reinstitucionalización se hace en un campo de conflictos de orden global, nacional y local que deben ser atendidos por la política de la ESS. Todo lo cual indica la necesidad de articular diversos tiempos sociales, políticos y culturales en los procesos de reinstitucionalización de los procesos económicos.

Notas

¹ Preparado para los Estados Generales de la Economía Social y Solidaria, París, 17-19 de junio.

² Economista e investigador argentino, especializado en ESS, Director de la Maestría en Economía Social de la UNGS, Co-Coordinator de la Red de Investigadores latinoamericanos en Economía Social y Solidaria (RILESS) y Co-Director de la Revista Otra Economía.

³ Sobre esto ver: J. L. Coraggio, 2011. *Economía Social y Solidaria. El trabajo antes que el capital*, Abya Yala, Quito.

⁴ Susana Hintze, María Victoria Deux Marzi y María Ignacia Costa, 2009.

Los organismos públicos de promoción del trabajo asociativo autogestionado en la Argentina.

⁵ Para ver avances en la sistematización no sólo de Argentina sino de la región, pueden encontrarse casos en el sitio de la Red de Investigadores Latinoamericanos de Economía Social y Solidaria (www.riless.ungs.edu.ar) y (para el caso de Argentina) en Cittadini, R., Caballero, L. Moricz, M. Mainella, F. (Comps) (2010), Economía Social y Agricultura Familiar. Hacia la construcción de nuevos paradigmas de intervención. Ediciones INTA, Bs. As. Disponible en Internet:

http://www.inta.gov.ar/extensio/prohuerta/info/carpetas/economia_social/economia_social_y_agricultura_familiar.pdf

⁶ La cobertura de este caso y del de Venezuela descansa fuertemente en los datos organizados por Susana

HINTZE, 2011. *La política es un arma cargada de futuro. La economía social y solidaria en Brasil y Venezuela*, Clacso/Ciccus, Buenos Aires.

⁷ Conferencias y Consejos son instancias creadas por la Constitución de 1988 para el encuentro entre funcionarios y actores sociales organizados alrededor de temas o problemas como la salud, el transporte, etc.

⁸ Ver Susana Hintze, op cit.

⁹ También podría interpretarse que con esa medida se aceptó una línea propensiva del movimiento: que la Ecosol sea vista como una línea de desarrollo económico y social (tal como se ha venido diciendo de las PYMES por algunas décadas).

Bibliographie

Osvaldo ALONSO, 2007.

Nuevas formas de propiedad y de gestión de las organizaciones en la transición hacia el socialismo del Siglo XXI, Caracas, ILDIS.

Asamblea Constituyente de Bolivia, 2008. «Nueva constitución política del Estado», Congreso nacional, s/l, en http://www.justicia.gob.bo/index.php/normas/doc_download/35-nueva-constitucion-politica-del-estado.

Asamblea Constituyente de Ecuador, 2008. *Constitución del Ecuador*, s/l, en http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf.

José Luis CORAGGIO, (Org), 2007. «La economía social desde la periferia» Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, en www.Constitucion.ve, Contribuciones Latinoamericanas, Buenos Aires, UNGS/ALTAMIRA.

José Luis CORAGGIO, 2011. «La economía popular solidaria en el Ecuador», Economía Social y Solidaria. El trabajo antes que el capital, serie Debate Constituyente, Quito Abya-Yala.

José Luis CORAGGIO, 2008. *Economía social, acción pública y política (hay vida después del neoliberalismo)*, Buenos Aires, CICCUS, (2^{da} edición).

Claudia DANANI y Susana HINTZE, 2011.

Protecciones y desprotecciones: La seguridad social en la Argentina 1990-2010, Los Polvorines, UNGS.

Luiz INÁCIO.

«A economia solidária no Brasil: refletindo sobre os dados do primeiro mapeamento nacional», II Seminário Nacional do Nucleo de Pesquisa sobre Movimentos Sociais, Universidad Federal de Santa Catarina, abril.

Susana HINTZE, 2011.

Las políticas para la economía social y solidaria en América Latina: sostenibilidad y protección del trabajo asociativo y autogestionario, (Thèse de doctorat, Universidad Autónoma de Barcelona).

Edgardo LANDER, 2007.

«El estado y las tensiones de la participación popular en Venezuela», OSAL, Buenos Aires, CLACSO, Año VII, nº 22, Septiembre.

Alfredo Serrano MANCILLA, 2008. *Bolivia en Proceso*, La Paz, UMSA.

Singer, PAUL, 2007.

«Economía solidaria. Un modo de producción y distribución», en J.L.Coraggio (Org).

Un service public de la petite enfance par l'économie sociale et solidaire : le cas québécois

Benoît Lévesque

RÉSUMÉ

Le Québec est la société nord-américaine où l'économie sociale et solidaire (ÉSS) s'est imposée avec le plus d'éclat à la fois par son importance relative et par l'ampleur de son institutionnalisation. Les services de garde à la petite enfance (0-5 ans) constituent l'un des nouveaux d'activité qui témoigne bien de l'importance de la contribution des pouvoirs publics pour assurer la diffusion d'initiatives relevant de la société civile, notamment dans le domaine des services aux personnes. Ce qui est remarquable dans le cas des services de garde pour la petite enfance, c'est que le Québec est passé de la société qui offrait les services les plus déplorables au Canada en 1970 à celle qui représente le modèle pour le reste du Canada.

ABSTRACT

Quebec is the North-American society where social and solidarity-based economy has more dramatically established itself, not only because of its relative importance, but also due to the extent of its institutionalisation. Day-care services for children (aged from 0 to 5) are one of the new activity sectors that witness how important the contribution of public powers is for ensuring the dissemination of relevant civil society initiatives, namely in what regards public services. But what is remarkable about this particular case of day-care services for children is that Quebec went from being, in 1970, the society which provided the most appalling services in Canada to the one that now represents the model to follow in Canada.

Le Québec est la société nord-américaine où l'économie sociale et solidaire (ÉSS) s'est imposée avec le plus d'éclat à la fois par son importance relative et par l'ampleur de son institutionnalisation (Lévesque, 2009). Les services de garde à la petite enfance (0-5 ans) constituent l'un des nouveaux secteurs d'activité qui témoigne bien de l'importance de la contribution des pouvoirs publics pour assurer la diffusion d'initiatives relevant de la société civile, notamment dans le domaine des services aux personnes. Ce qui est remarquable dans le cas des services de garde pour la petite enfance, c'est que le Québec est passé de la société qui offrait les services les plus déplorables au Canada en 1970 à celle qui représente le modèle pour le reste du Canada (Japel, Tremblay et Côté, 2005; Fortin, 2008).

La configuration québécoise des services de garde de la petite enfance (0-5 ans)

En Amérique du Nord, il n'y a qu'au Québec qu'on retrouve un service de garde pour la petite enfance relativement universel, mais à contribution réduite de la part des parents, soit 7\$ par jour (environ 5 Euro, soit 15% des coûts). Avec 23,4% de la population canadienne, le « Québec représentait près de 37% de la totalité des places en services de garde régis offertes au Canada en 2004 » (Allaire, 2011 p.29). Depuis cette date, l'avance du Québec s'est même accentuée puisque le nombre de places y est passé de 160 000 à 214 804 en 2011. De plus, dans les autres provinces canadiennes, des subventions sont offertes aux familles plutôt qu'aux offreurs de services de garde. Ainsi, en 2009-2010, l'État québécois a dirigé plus de 1,8 milliard de dollars vers les services de garde (Ministère de la famille et des aînés, 2010 p.64).

Pour l'ensemble des services de garde à la petite enfance, L'ÉSS exerce une influence structurante et occupe une place centrale avec 81,1% des places, soit 38,5% offertes par

les Centre de la petite enfance (CPE) qui sont pour la plupart des organisations sans but lucratif (OBNL) et 42,6% par des services de garde en milieu familial (des mini-garderies recevant moins de six enfants qui sont coordonnées par des bureaux relevant le plus souvent des CPE). Ajoutons que les 15 000 responsables de garde en milieu familial sont syndiquées de même que la plupart des 25 000 employés par les CPE. Pour leur part, les garderies commerciales subventionnées offrent 18,9% des places à contribution financière réduite. Les recherches montrent que les garderies relevant de L'ÉSS (les CPE et les services de garde en milieu familial) sont supérieures en qualité aux garderies commerciales (ratio personnel et enfant, satisfaction des parents, nombre de plaintes) (Institut de la statistique du Québec, 2004). Enfin, les services de garde offerts par les CPE et les responsables de garde en milieu familial se révèlent plus flexibles et mieux adaptés aux besoins plus spécifiques des parents que les garderies commerciales conventionnées. Ainsi, les CPE et les services en milieu familial offrent 96% des places à temps partiel et 90% des places pour les poupons (0 à 17 mois) tout en accueillant 63% des enfants handicapés (Portrait des services de garde en 2008, ministère de la Famille et des Aînés, dans AQCPE, 2010).

Une longue expérimentation et diverses étapes vers une pleine institutionnalisation

Des premières expérimentations à la constitution d'un réseau de service de garde relativement universel et accessible à tous, il s'est écoulé environ quarante ans, selon trois grandes étapes. La première étape a été celle de l'expérimentation (1970-1978), soit une période au cours de laquelle les parents ayant de besoin de ces services et les personnes désireuses d'y travailler ont mis sur pied ce qu'on a appelé des « garderies populaires ». Une cinquantaine de « garderies populaires » ont été créées à partir de programmes de création d'emplois du gouvernement canadien qui ne précisait pas la nature des projets à réaliser. Dans ce contexte, les parents et les premiers employés ont innové en concevant des services de garde à la petite enfance (0-5 ans) en termes de socialisation et d'apprentissage en misant sur un projet pédagogique progressiste (construction conjointe de l'offre et de la demande) (Laville, 1997).

La deuxième phase a été celle d'une institutionnalisation partielle (1979-1995) au cours de laquelle l'État québécois a reconnu sa responsabilité dans le domaine, à la suite de mobilisations des groupes féministes et de femmes en liaison avec le mouvement syndical, notamment les comités syndicaux de la condition féminine. Il en est résulté une régulation par les normes de la part de l'État et un financement pour les familles à faible revenu, mais le développement progressif des services s'est fait lentement, à l'initiative des parents et des associations les soutenant. D'où des luttes relativement épiques pour obtenir de l'État une financement approprié pour un accès universel à ces services. Les coûts estimés semblaient constituer un obstacle incontournable de sorte que les services offerts exigeaient une forte dose de bénévolat et reposaient sur des travailleuses sous-payées. Au début des années 1990, les militants les plus convaincus commençaient à douter de la possibilité d'un service universel et relativement gratuit.

La troisième phase (1997 à aujourd'hui) est celle d'une institutionnalisation « pleine », soit un service universel à contribution réduire de la part des parents. Dans le cadre d'un sommet socio-économique réunissant toutes les forces vives de la société québécoise (représentants gouvernementaux, patronat, mouvement syndical, groupes communautaires et de femmes), un chantier de l'économie sociale est mis sur pied. L'une de ses recommandations sera la mise en place comme projets pilotes de centres de la petite enfance (CPE) qui réuniraient les différents services offerts allant de la garderie sans but lucratif à la garde en milieu familial. En 1997, le gouvernement du Québec adopte une loi annonçant non pas l'expérimentation mais la création de CPE pour l'ensemble du Québec. Le rêve devenait réalité.

Les conditions de la « pleine » institutionnalisation

Ces diverses périodes d'institutionnalisation ont en commun la co-construction d'un argumentaire qui s'enrichit au fil des innovations et des recherches, la construction d'une alliance de plus en plus solide entre les organisations de la société civile et les négociations continues avec l'État québécois pour la reconnaissance de services de garde à la petite enfance comme service public nécessitant un financement adéquat de la part de l'État et en même temps un contrôle de ces services par les parents et le personnel.

Parmi les conditions de la « pleine » institutionnalisation, cinq d'entre elles se sont imposées comme ayant été déterminantes. En premier lieu, un contexte favorable (en dépit d'un contexte défavorable pour les finances publiques) où L'ESS dans les services de garde à la petite enfance est apparue susceptible de répondre à des besoins sociaux clairement identifiés tout en contribuant à la création de nombreux emplois (après coup, les services de garde relevant de L'ESS ont

effectivement créé quelques dizaines de milliers d'emplois et entraîné des rentrées fiscales annuelles estimées à 1,1 milliard de dollars résultant d'une croissance du taux d'emplois des mères des enfants utilisant ces services et une augmentation du PIB du Québec estimé à plus de 4 milliards de dollars) (AQCPE, 2010). Ce contexte était également favorable en raison de la sensibilisation et de la mobilisation en faveur d'une part de la reconnaissance de la place des femmes dans la société tant au plan du travail que de la condition des femmes (lutte contre la pauvreté et travail décent) et d'autre part du développement social et des apprentissages de la petite enfance (ce que de nombreuses recherches confortaient).

En deuxième lieu, l'expérimentation réalisée par les garderies populaires dans les années 1970 a permis la construction et la validation d'une innovation sociale qui va au-delà de la garde pour offrir des services éducatifs subventionnés par l'État, mais sous le contrôle des parents. C'est ce qui rend cette innovation à la fois légitime au plan des valeurs et pertinente socialement non seulement pour les familles défavorisées mais pour toutes les familles. D'ailleurs la politique québécoise des services de garde à la petite enfance s'inscrit dans une politique de la famille qui inclut entre autres des congés parentaux de plusieurs mois non seulement pour la mère mais aussi pour le père..

En troisième lieu, le projet de services de garde relevant de L'ÉSS a été défendu et même porté par les parents et les employés, notamment à travers les regroupements de garderies sans but lucratif de même que par le mouvement des femmes et par le mouvement syndical. La jonction de ces deux mouvements a été facilitée d'abord par les comités de la condition féminine au sein des centrales syndicales puis par la syndicalisation des employées de CPE suivie de celle plus récente des responsables de garde en milieu familial.

En quatrième lieu, la «pleine» institutionnalisation fut facilité par l'existence d'un parti politique au pouvoir, en l'occurrence le Parti québécois, qui avait affirmé avoir un préjugé favorable à l'égard des garderies sans but lucratif, cette position fut défendue à l'intérieur de ce parti par des militants provenant de mouvements engagés dans la cause des garderies sans but lucratif. Il faut aussi ajouter qu'en 1997 la ministre concernée, en l'occurrence Pauline Marois, avait participé à l'institutionnalisation partielle des services de garde à l'occasion de la création de l'Office des services de garde à l'enfance en 1979.

En cinquième lieu, la contribution parentale réduite à la hauteur de 5\$ par jour (aujourd'hui 7\$) constitue un élément important non seulement financièrement (15% du coûts) mais aussi symboliquement. En effet, elle exprime une vision de l'économie plurielle qui matérialise l'engagement individuel et collectif des parents tout en prenant en considération une conjoncture difficile au plan des finances publiques.

Enfin, si le processus d'institutionnalisation a pris plusieurs décennies à se réaliser, c'est sans doute qu'il a fallu beaucoup de temps pour réunir toutes ces conditions en même temps, des conditions pour la plupart construites par les acteurs sociaux concernés. De plus, la présence depuis 2003 d'un gouvernement moins favorable à L'ÉSS nous apprend que la meilleure assurance pour L'ÉSS dans les services de garde à la petite enfance demeure celle de la large alliance socio-politique qui les a soutenus jusqu'ici. La «pleine» institution n'est jamais définitivement acquise.

Bibliographie

Luc ALLAIRE, 2010.

Les Centres de la petite enfance au Québec. Un modèle en péril ?, Nouvelles CSQ, <http://www.csq.qc.net/sites/1676/nouvelle/dec10/dec10.pdf>

AQCPE

(Association québécoise des CPE), 2011. *Le réseau des centres de la petite enfance et des bureaux coordonnateurs : Un puissant levier économique et social pour le Québec*, Montréal, Consultations pré-budgétaires Budget 2011-2012, Mémoire présenté au ministre des Finances du Québec, p.12, http://www.aqcpe.com/pdf/documents/89_MemoireAQCPEconsultationsprebudgetaires-fevrier2011.pdf

AQCPE, 2010.

Étude du projet de loi 126. Mémoire de l'Association québécoise des Centres de la petite enfance présenté à la Commission des relations avec les citoyens dans le cadre de l'étude du Projet de loi n°126, Loi resserrant l'encadrement des services de garde éducatifs, Montréal, 16 novembre 2010, p.17 + annexes (disponible sur le site de L'AQCPE : <http://www.aqcpe.com/representation-politique/avis-memoires.html>-site consulté le 5 mai 2011).

Sarah FORTIN, 2008.

Quebec's Family and Child Care Policy: Any Lessons for Ontario? IRRP Seminar: After the Election: Which Direction for Child Care Policy?, December 9, 2008 (Power point consulté sur le Web le 5 mai 2011: <http://www.irpp.org/events/archive/20081209/fortin.pdf>

INSTITUT DE LA STATISTIQUE

DU QUÉBEC, 2004.

Enquête québécoise sur la qualité des services de garde éducatifs. Partie 1: Les Centres de la petite enfance. Partie 2: La qualité des garderies, Québec, Institut de la statistique du Québec, p.597.

Christa JAPEL, Richard. E. TREMBLAY et Sylvana CÔTÉ, 2005. *La qualité ça compte! Résultat de l'Étude longitudinale du développement des enfants du Québec concernant la qualité des services de garde*, Montréal, Choix IRPP, Vol. 11 n° 4, p.46.

Jean-Louis LAVILLE, 2007.

L'économie solidaire. Une perspective internationale, Paris, Hachette (Coll. Pluriel), p.383.

Benoît LÉVESQUE, 2009.

«Québec», *Alternatives économiques*. Hors-Série Pratique, n° 38 bis, pp.148:152.

MINISTÈRE DE LA

FAMILLE ET DES AÎNÉS, 2010.

Rapport annuel 2009-2010, Québec, Ministère de la famille et des aînés, p. 90 http://www.mfa.gouv.qc.ca/fr/publication/Documents/rapport_annuel_gestion_2009-2010.pdf

MINISTÈRE DE LA

FAMILLE ET DES AÎNÉS, 2004.

Portrait L'offre de services de garde en milieu communautaire. Portrait, Québec, p.53, http://www.mfa.gouv.qc.ca/fr/publication/Documents/SG_ofre_service_garde_milieu_communautaire_27-09-04.pdf



Apollonias (Lauraceae)

Economie solidaire et critique sociale. Pour une solidarité post-redistributive

Matthieu de Nanteuil

RESUMÉ

Après avoir brièvement souligné le contexte d'émergence de l'économie solidaire – celui d'une crise durable de l'Etat social –, cet article examine les contributions de trois auteurs à la formation d'une solidarité post-redistributive, sur laquelle repose le projet d'économie solidaire. Il montre que ce type de solidarité renvoie à une articulation spécifique entre institution et subjectivité. Cette articulation combine respectivement : « encastrement » et « sujet des besoins » (Polanyi), « pluralité des sphères » et « pluralité des engagements subjectifs » (Walzer), « critique de la division du travail » et « sujet générique » (le Jeune Marx). Ces trois dispositifs permettent de préciser l'enjeu anthropologique lié à l'émergence de l'économie solidaire. Celle-ci ne peut se réduire à un simple mécanisme de solvabilisation des nouveaux besoins sociaux, voire à un complément de la redistribution. Elle a pour fonction d'inscrire l'action économique dans une dynamique de solidarité, mais aussi de fonder cette solidarité sur l'expérience d'une intersubjectivité concrète. En proposant une synthèse des travaux sur la question, cet article entend solidifier l'argumentation en faveur de cette économie.

ABSTRACT

After briefly underlining the emergency context of social economy, that of an extended crisis of the social state, the article examines the contributions of three authors to the creation of a post-redistributive solidarity, in which the social economy project lies. The article shows that this type of solidarity reflects a specific articulation between institution and subjectivity, one that combines, respectively, «embeddedness» and «human needs» (Polanyi), «multiple spheres» and «multiple subjective engagements» (Walzer), «critique of the division of labour» and «generic existence» (young Marx). These three systems clarify the anthropologic question linked to the emergency of social economy. It must not be reduced to a simple solution mechanism for new social needs, not even to a complement of redistribution. Its function is not only to integrate economic action into a solidarity dynamics, but also to ground that solidarity on actual inter-subjectivity. By proposing a summary of the works undertaken on this issue, the article aims at solidifying the arguments in favour of such economy.

Le texte présenté ici propose une réflexion sur le rapport entre *économie solidaire et critique sociale*. Il entend examiner tant le potentiel critique de l'économie solidaire à l'égard des normes économiques dominantes que les ambiguïtés qui grèvent cette conceptualisation particulière de l'économie. Pour rappel, celle-ci désigne à la fois un ensemble de pratiques et un certain type de mise en forme de ces pratiques, articulant échanges économiques et engagements citoyens (Eme, Laville, 1994, 2006). Au-delà de la contestation de la domination exercée par l'économie de marché, l'économie solidaire cherche à proposer une articulation nouvelle entre efficacité et solidarité, économie et démocratie. A cette fin, elle mobilise l'idée d'«échange non-monétaire». Cette mobilisation s'opère généralement en deux temps: en contrepoint de la redistribution, il s'agit d'abord de développer une autre lecture des interactions sociales, faisant ressortir les rapports de «don» et de «contre-don» entre les acteurs sociaux et, par ce biais, les formes d'interdépendance qui accompagnent les pratiques économiques; il s'agit ensuite d'investir ces interdépendances dans le sens d'une solidarité accrue, en insistant sur leur potentiel de développement et leurs conséquences dans la vie de la Cité. Comme l'indique Laurent Fraisse, l'idée générale est bien celui d'une «démocratisation de l'économie» (Fraisse, 2008, ici même).

Or cette réflexion a connu de nouveaux développements en reprenant à son compte le concept de «réencastrement», hérité des travaux de Karl Polanyi (1983). Un tel concept permet à la fois d'élargir l'ambition critique de l'économie solidaire et d'en préciser l'objet: au-delà du périmètre du «tiers-secteur» ou de l'économie «associative», l'enjeu est de contribuer à une *régulation d'ensemble de l'économie*, sous ses formes marchandes et non-marchandes, en limitant la prétention de l'économie marchande à servir de référence exclusive et en développant, à ses côtés, des formes d'échange étayant la production de biens et de services sur

des impératifs de solidarité (commerce équitable, entreprises d'insertion, associations de quartier, services à la personne, etc). Si ce concept participe d'une maîtrise politique de l'économie et mobilise une «conscience critique» face au néo-libéralisme, il ne va pas sans poser certains problèmes, en particulier sur le plan normatif. C'est à l'examen de ces difficultés qu'est consacré cet article. Par à même, il esquisse un certain nombre de propositions permettant de réfléchir à leur dépassement.

Etat social, encastrement, désencastrement : le problème de départ

Il nous faut, en premier lieu, préciser la dynamique historique dans laquelle nous semble s'inscrire l'émergence et le déploiement de l'économie solidaire: celle d'une crise de l'Etat social et du modèle normatif qu'il contribué à solidifier dans l'ensemble des pays occidentaux. Nous ne pouvons ici revenir en détail sur les caractéristiques de cette crise, mais nous voudrions en proposer un rapide diagnostic, en identifiant quelques unes des raisons sous-jacentes, et examiner dans cette perspective le concept d'«encastrement» proposé par Karl Polanyi.

La crise de l'Etat social : un diagnostic

Pour beaucoup, la chose serait entendue. L'Etat-social serait à l'agonie parce qu'il serait devenu inefficace. Aujourd'hui, il produirait davantage d'effets pervers que de mécanismes favorisant la reconversion et la réinsertion des moins qualifiés sur le marché du travail. A défaut de pouvoir ramener l'Etat à ses fonctions régaliennes (ordre, sécurité, etc.), comme le souhaitent les néo-libéraux, beaucoup parient sur la réduction de son champ d'action et sur la contractualisation des aides publiques: c'est, à peu de choses près, dans

cette direction que s'orientent les différentes formes d'Etat social actif (ESA). Qu'elles émanent de lieux idéologiques et politiques différents – la tradition sociale-démocrate en Allemagne (Schröder), le libéralisme social au Royaume-Uni (Blair) ou en Belgique (Verhofstad), le néo-libéralisme corporatiste en France (Sarkozy) –, les réformes allant dans ce sens sont nombreuses et relativement convergentes. Dans l'ensemble, l'équation est la même : il faut *réduire la portée de l'action étatique en matière sociale pour conserver ce qui peut l'être*. Le modèle normatif de la redistribution sert de cadre incontournable pour maintenir un principe de solidarité face au marché.

Ce diagnostic est néanmoins prisonnier de faiblesses analytiques structurelles, car il ne parvient pas à remonter en amont de la crise et à s'interroger sur les raisons pour lesquelles la *crise d'efficacité* est aussi devenue une *crise de légitimité*. Or c'est précisément ce rapport d'identité qu'il faut tenter de dénouer si l'on veut proposer un diagnostic différent de la crise de l'Etat social et dévoiler l'aspect le plus novateur de l'économie solidaire. Ce point est important : si le « *tiers secteur* » ou « *l'économie associative* » ont un sens, celui-ci n'a qu'un rapport lointain avec la problématique redistributive. Cela ne veut pas dire qu'ils ne participent pas, à leur manière, à des formes de redistribution – notamment à travers le développement de la « pluriactivité » ou l'existence de montages financiers « hybrides ». Mais cela signifie que le champ de la redistribution n'est pas le lieu prioritaire de leur justification ni, *a fortiori*, celui des pratiques qu'ils entendent couvrir. Comme nous le verrons, leur originalité tient davantage à l'idée selon laquelle il doit être possible d'articuler *institution* et *subjectivité* ou, pour le dire en des termes plus « *techniques* », un certain type de régime institutionnel avec un certain mode de subjectivation, selon des modalités qu'ils convient de repenser.

Comme nous l'avons souligné dans un précédent article (de Nanteuil, Pourtois, 2004), c'est autour du concept d'*autonomie* que s'est cristallisée la part la plus novatrice et la plus importante de la construction des Etats sociaux en Europe occidentale. Par-là, il faut entendre non seulement l'élargissement des possibilités de choix, mais *une disposition anthropologique contribuant à faire en sorte que les citoyens soient reconnus comme des sujets éthiques par les institutions et les normes en vigueur dans une société, en particulier face à la soumission imposée par les marchés ou les Etats*. Cette reconnaissance repose à son tour sur *la valorisation de la pluralité des engagements subjectifs et des imaginaires sociaux qui les fondent* (Castoriadis, 1971)¹. Au regard de ce diagnostic, on pourrait toutefois ajouter que, si cette approche a résulté d'une sorte de synthèse entre marxisme et libéralisme, elle n'a pas nécessairement été théorisée comme telle et son contenu propre n'a pas fait l'objet d'investigations particulières. A vrai dire, son étayage sur le principe d'une monétarisation généralisée des échanges suffisait à en discerner les traits, c'est-à-dire à l'inscrire dans le paysage institutionnel et à lui donner l'apparence d'un critère substantiel. Mais cette substantialité fonctionnait comme une *substantialité par défaut* : elle ne tenait qu'à condition d'être greffée sur une stratégie de croissance nationale, d'où elle tirait les ressources nécessaires à son financement et à son existence. C'est uniquement à cette condition que l'Etat social avait les moyens de sa politique et était capable d'instituer, de manière pour ainsi dire rétrospective, l'idée d'autonomie. Ajoutons à cela un dernier élément, tout aussi important : cette architecture bénéficiait du socle symbolique de l'identité nationale. À travers elle, prenait forme l'idée d'une *citoyenneté sociale*, permettant de penser que l'institution de l'autonomie, telle que définie précédemment, était à elle seule constitutive de l'espace public. Mais cette identité fonctionnait aussi comme un écran : elle ne voyait pas à quel point une telle

élaboration était assise sur une branche excessivement fragile, que la crise de financement des Etat sociaux, comme la remise en cause des identités nationales par la mondialisation, sont venues définitivement rompre.²

Or l'un des aspects de la thèse que nous souhaiterions défendre ici est que Polanyi, à l'aide de son concept d'encastrement, a formulé très tôt les conditions permettant non seulement de définir les grandes lignes de l'Etat social, mais aussi et surtout d'anticiper les crises qui allaient les frapper. On peut d'ailleurs ajouter que, si le lien entre économie solidaire et encastrement est aussi important, c'est précisément parce que se trouvent formulées certaines des conditions permettant de fonder les principes d'une solidarité post-redistributive, à l'heure où les Etats sociaux affrontent une crise structurelle de leur financement et doivent faire face à la remise en cause de leurs frontières physiques et symboliques, sous l'effet de la mondialisation. Mais ceci suppose que nous examinions un tant soit peu la formulation que Polanyi lui-même en a donné : malgré son importance, nous verrons que ce concept n'est pas dénué d'ambiguités. Ce sont de ces ambiguïtés qu'il faudra repartir pour approfondir l'analyse de la puissance critique de l'économie solidaire et, par là même, faire ressortir les atouts de ce champ de pratiques.

Une relecture du concept d'encastrement «(embeddedness)» de Karl Polanyi

Il n'est pas de notre ressort de proposer une analyse détaillée de la notion polanienne d'«encastrement», dont on peut qu'elle désigne d'abord cet état social global, antérieur à la formation de l'idéologie moderne, dans lequel l'échange économique – l'échange commercial en particulier – était assujetti à des pratiques et des normes qui lui étaient étrangères. Nous voudrions insister ici sur un point qui nous paraît important, bien qu'il soit rarement mis en valeur dans les analyses sur la question. La proposition de

Polanyi serait d'un support limité si elle ne s'accompagnait d'une caractéristique spécifique, à savoir: la formulation inaboutie d'une théorie de la subjectivité ou, plus précisément, une théorie de l'articulation entre création institutionnelle et subjectivation. Comment en dessiner les traits ? La publication récente des Essais fournit un précieux support. Dans un des tous premiers chapitres, où il théorise la distinction à ses yeux fondatrice entre «économie formelle» et «économie substantive», Polanyi écrit: «le sens substantif tire son origine de la dépendance de l'homme par rapport à la nature et à ses semblables pour assurer sa survie. Il renvoie à l'échange entre l'homme et son environnement naturel et social. Cet échange fourni à l'homme des moyens de satisfaire ses besoins matériels» (Polanyi, 2008, p.53, souligné par nous). Et plus loin:

«Le sens formel implique un ensemble de lois relatives au choix entre des usages alternatifs de moyens insuffisants. Le sens substantif ne sous-entend ni choix ni moyens insuffisants ; la subsistance de l'homme peut ou non imposer un choix et, si choix il y a, celui-ci n'est pas obligatoirement déterminé par l'effet limitatif de la «rareté» des moyens ; en fait, quelques unes des conditions physiques ou sociales les plus importantes pour vivre, telles qu'avoir de l'air et de l'eau, ou l'amour d'une mère pour son enfant, ne sont pas, en général, si limitées» (*ibid.*).

Même séparées de leur contexte par l'effet d'une citation, ces deux passages recèlent de façon particulièrement explicite ce que Polanyi dit de la vie subjective. S'esquisse en effet ici ce que l'on pourrait appeler *un sujet de la subsistance ou des besoins premiers*. Cette catégorie de besoins désigne les conditions matérielles et symbolico-affectives nécessaires à la reproduction de l'espèce humaine, c'est-à-dire à sa survie au sens large. Elle renvoie au principe d'autonomie dans la mesure où, sur le plan substantiel, ces besoins s'avèrent être non-limitatifs.

A l'inverse, la violence inhérente au marché auto-régulateur tient au fait qu'il a substitué une économie de la rareté à une économie des besoins premiers, interdisant au plus grand nombre d'y accéder librement ou les forçant à «économiser» en permanence, c'est-à-dire à adopter un raisonnement coûts-bénéfices dans toutes les strates de la vie, à commencer par les plus essentielles. On peut alors ajouter que l'atteinte à l'autonomie de la subjectivité se situe chez lui dans la manière dont l'économie dite «moderne» a rétréci l'accès aux besoins premiers à travers une sélectivité inconnue jusqu'alors, instituant chez les sujets sociaux une «psychologie utilitariste» dont ils ne peuvent se défaire (Cangiani, Maucourant, 2008, p.35). Comment s'est opérée une telle opération ? A travers l'érection des catégories fondatrices de l'échange économique – travail, terre, monnaie – en marchandises, en «*commodities*». Une lecture qui s'annonçait déjà dans la *Grande Transformation*, lorsqu'il écrivait par exemple : dans la perspective de l'économie libérale, «le travail, la terre et l'argent sont des éléments essentiels de l'industrie ; ils doivent eux aussi être organisés en marché ; ces marchés forment une partie absolument essentielle du système économique» (Polanyi, 1983, p.107). Pour autant, il rappelait déjà à cette époque le fait que, alors qu'elles n'étaient pas et ne pouvaient pas être des marchandises, *ces catégories ne faisaient qu'indiquer un certain rapport à la vie subjective*, à travers la relation à la nature (terre), à soi (travail) et aux autres (monnaie).

Ainsi, «la terre n'est que l'autre nom de la nature, qui n'est pas produite par l'homme. (...) Le travail n'est que l'autre nom de l'activité économique qui accompagne la vie elle-même (...) et cette activité ne peut pas non plus être détachée du reste de la vie, être entreposée ou mobilisée. (...). Enfin, la monnaie réelle est simplement le signe du pouvoir d'achat qui, en règle générale, n'est pas le moins du monde produit. (...) Aucun de ces trois éléments n'est destiné à la vente.

Lorsqu'on décrit comme des marchandises, c'est entièrement fictif» (*ibid.*). Dans sa préface, Louis Dumont ajoute d'ailleurs à ce propos que, «si nous admettons que les monnaies de coquillage de certaines sociétés mélanésiennes se sont pas à considérer comme autre chose que des monnaies, nous trouvons que la monnaie représente (...) la vie ou, ce qui est à peu près la même chose, les ancêtres». (Dumont, 1983, p.XVII).

Que penser d'une telle approche ? Elle permet d'abord de donner un fondement substantiel beaucoup plus solide à la façon dont l'Etat social avait tenté de théoriser l'idée d'autonomie, en la rendant excessivement dépendante d'une lecture redistributive de l'action publique. Elle offre ensuite des compensations importantes aux hésitations normatives qui marquaient jusqu'ici la notion polonienne d'encastrement. Enfin et surtout, elle donne à voir le véritable sens d'une réflexion sur la maîtrise politique de l'économie : une telle visée n'est possible qu'à condition de mettre en relation création institutionnelle et subjectivité, en conférant à l'expérience subjective les moyens de son autonomie dans le monde. En retrouvant un accès libre aux besoins premiers, celle-ci peut en effet s'ouvrir à d'autres orientations signifiantes de l'action et situer le calcul rationnel sur une pluralité de registres disponibles. Mais la réciproque est également vraie : seule une subjectivité ouverte à une pluralité d'orientations peut constituer un fondement sûr à un encastrement durable et disposer ainsi d'un accès libre aux besoins premiers. On peut donc évoquer à ce propos l'idée d'une réappropriation subjective du cadre institutionnel : s'il ne permet pas une modification des conditions de la subjectivation, l'encastrement du marché semble bien en peine de fonder un cadre politique effectif. Son destin pourrait au contraire se réduire à un *imbroglio* de réseaux plus ou moins institutionnalisés, sans véritable capacité de peser sur les fonctionnements économiques eux-mêmes (Granovetter, 2000).

On voit alors que Polanyi jette les bases intellectuelles de l'Etat social, si l'on entend par là une création institutionnelle fondé sur la « *decommodification* » de certains aspects de la vie économique, à commencer par la personnalité juridique du travailleur. Mais on voit également qu'il a cherché à en dépasser les faiblesses intrinsèques. De fait, hormis l'idée d'autonomie formulée à titre de principe général, la définition qu'il en donne est très largement opposée à la situation de dépendance dans laquelle la plaçait l'Etat social. Cette fois, *l'autonomie de la subjectivité constitue le point de départ d'une théorie de l'encastrement qui se donne pour mission d'en dessiner les bases institutionnelles*. Elle parvient donc à échapper à la contrainte de l'utilitarisme généralisé et fournit, en contrepoint, une échelle d'appréciation de la « dimension existentielle » des évolutions économiques, rejoignant ainsi les travaux d'autres chercheurs sur la question (Arnsperger, 2005). Du même coup, son approche paraît fournir un instrument analytique essentiel à une époque où les crises de financement liées à l'extension indéfinie du paradigme redistributif en dévoilent la faiblesse intrinsèque et où, en même temps, les Etats-nation doivent chercher à refonder la solidarité au-delà de leurs propres frontières. On doit donc à Polanyi d'avoir su structurer, de manière très largement avant-gardiste, une réflexion de grande ampleur permettant de relever le défi qu'impliquait, selon lui, la rupture anthropologique majeure marquée par la naissance du marché auto-régulateur. Y est-il entièrement parvenu ? Ce n'est pas sûr. Deux ambiguïtés importantes grèvent en effet sa lecture du rapport entre économie et société.

La première tient à l'articulation entre « marché auto-régulateur » et « société de marché ». *A priori*, la chose semble entendue : l'émergence du marché-autorégulateur est indissociable de la formation de la société de marché, entendue comme ensemble social marqué par la scission entre

économie et politique et la constitution du domaine économique en « domaine séparé » (Polanyi, 1983, p.106). Comme nous l'avons déjà signalé, l'extension de l'égoïsme calculateur sur lequel repose le développement indéfini du marché pré-suppose la *représentation de la société comme société de marché*. La première difficulté de Polanyi se situe pourtant ici : elle est de savoir sur quel plan situer, non le diagnostic, mais les réponses à apporter à cette situation. S'il s'agit, comme le défend Dumont (1983, p.XIV), du plan *anthropologique*, on voit mal ce qui serait possible de produire un nouveau virage anthropologique, analogue à ce qui s'est joué avec les Lumières. Ni le renouvellement de l'Etat social ni, *a fortiori*, le développement de l'économie solidaire, ne semblent suffisants pour engager les sociétés occidentales dans cette voie. On en reviendrait alors à Marx (et sans doute au Marx le moins intéressant, le Marx historiciste) : il n'est pas possible de réformer le marché à l'intérieur de la société de marché. La critique sociale devrait alors suivre la voie tracée par la révolution sociale. Mais cette voie n'est tout simplement plus possible à la fin d'un siècle qui nous aura appris au moins cela : forcer le destin des hommes au nom d'un idéal anthropologique, c'est ouvrir la voie à une violence systémique et immaîtrisable. Si au contraire, il s'agit de situer les réponses possibles sur un plan *pragmatique*, les propositions de Polanyi semblent dépourvues de contenu opérationnel. Accentuer la « *decommodification* » ? Mais jusqu'où ? Faut-il renouer avec une politique de renationalisations massives ? Mais la bureaucratisation de l'espace public n'a pas apporté les réponses attendues, bien qu'elle ait été effectuée au nom d'un idéal solidariste ou émancipateur. Se situer au niveau international et retirer certains biens de la compétition économique mondiale ? Cet horizon semble effectivement de plus en plus urgent. Mais comment éviter la concurrence entre Etats, comment fonder un consensus entre des pays engagés dans des luttes

géo-stratégiques ? De plus, nous le signalions plus haut, la «*decommodification*» n'est pas seule réponse aux déchirures nationales ou internationales actuelles : dans de nombreux pays occidentaux, ces déchirures se sont développées parallèlement à des formes parfois très poussées de «*decommodification*», attestant plutôt du déficit structurel de projet politique ou de sens collectif.

La seconde limite tient, plus profondément, à la théorie de la subjectivité mobilisée par Polanyi – bien que de façon inaboutie, rappelons-le. Nous l'avons dit, son approche substantiative de l'économie lui permet d'asseoir l'idée selon laquelle l'autonomie de la vie subjective résulterait d'un libre accès aux besoins premiers. Par ce biais, la subjectivité se verrait délivrée du carcan de l'égoïsme calculateur, issu lui-même de la transformation des catégories fondatrices de l'échange économique en simples «marchandises». Pourtant, il n'est pas sûr que cette insistance sur les besoins soit de nature à résoudre les problèmes qu'il a lui-même posés. Pourquoi ? Pour trois raisons, distinctes et complémentaires.

On doit d'abord remarquer que le marché est né sur le terrain des besoins ou, plus précisément, sur celui de la transformation des comportements humains en des comportements destinés à *satisfaire des besoins*. En d'autres termes, les besoins – même au sens large – fournissent l'arrière-plan sur lequel la science économique a tenté de définir le monde et ses propres principes. Or sur ce plan, le marché apparaît comme un mode relativement efficace et relativement pertinent. Plus encore – et c'est la seconde raison –, on peut dire que le marché contribue non seulement à façonner les besoins mais à faire entrer dans la catégorie de besoins une série de situations qui, une génération plus tôt, n'en faisaient pas partie³. Au-delà des besoins au sens générique, la notion de «besoins premiers» est difficile à maintenir sur le plan analytique, car la définition de ce qui est «premier» et de ce qui ne l'est pas varie au cours du temps (et, devrions-

nous ajouter, de l'espace). La troisième raison tient au mode de gestion des inégalités engendrées par le marché. Sur le terrain des besoins, le principal reproche que l'on fait usuellement au marché est celui de l'inégalité dans l'accès aux besoins – et, dans un second temps, celui de l'inégalité dans la répartition des gains générés par son fonctionnement. Cette critique semble difficilement contestable aujourd'hui : à l'échelle mondiale comme au sein des pays riches, la question des inégalités n'a jamais été aussi cruciale, même si elle revêt des formes nouvelles, en particulier sur le plan des trajectoires (Martin, Metzger, Pierre, 2003 ; Fitoussi, Rosanvallon, 1998). Le problème est que, en ramenant la question à ce seul niveau, cette approche renforce implicitement la légitimité attribuée à la redistribution, qui apparaît comme le vecteur principal d'une répartition plus équitable de l'accès aux besoins, sans pour autant en questionner le sens et la portée.

Or l'émergence de la société de services (Laville, 2005) s'accompagne de nouvelles demandes sociales, qui ne répondent pas aux critères de solvabilité imposés par le marché, mais qui échappent en même temps à la seule perspective redistributive : les activités de «*care*» (soins aux personnes âgées, suivi de la petite enfance, etc.) comme les activités de soutien aux populations en difficulté (travail social dans les quartiers populaires, suivi des populations au chômage, etc.) ne peuvent fonder leur devenir sur la perspective d'un éventuel élargissement de l'assiette redistributive. Elles supposent avant tout une *redéfinition sociale des besoins d'une communauté humaine ou, plus précisément, une vision de ces activités comme autre chose que de simples besoins, même élevés au niveau symbolico-affectif* : c'est en effet non de besoin mais de volonté sociale qu'il est question ici. Ce cheminement implique à son tour une théorie de la subjectivation capable de définir publiquement ce qui fonde le devenir-sujet à l'échelle d'une société, au-delà

de l'existence supposée de besoins intemporels. On peut donc avancer ici la thèse selon laquelle l'idéal «réciproitaire», dont Polanyi aura été l'un des principaux théoriciens, se heurte à une théorie de la subjectivité qui lui est en partie contradictoire. Si la force de son propos aura été d'avancer dans cette voie, en pensant l'encastrement sous la forme d'une articulation entre institution et subjectivité, il n'est pas sûr que Polanyi (et, avec lui, les économistes dits «hétérodoxes») aient senti le caractère problématique de la notion de besoin. Or la relance de formes de solidarité post-redistributive suppose—c'est l'une des hypothèses de cet article—de sortir du cadre restrictif imposé par cette notion, pour proposer d'autres clés d'organisation et de conceptualisation de la solidarité.⁴

De Polanyi à Walzer : la solidarité, entre régulation et pluralisme

Ce qui manque en effet à la vision énoncée plus haut est la formulation d'un horizon de subjectivité qui, sans prétendre se substituer entièrement à l'importance des besoins dans le métabolisme reproductif de l'espèce humaine, permette de situer cette catégorie sur une échelle de possibles.

Ajoutons à ce propos une remarque historique : si les Trente Glorieuses ont donné le sentiment d'une phase idéal-type en matière de solidarité, elles ont également désigné cette période historique dans laquelle les sociétés occidentales ont appris à surmonter la tragédie du second conflit mondial en se lançant dans une course effrénée à la consommation, qui n'a pas cessé depuis. Plus encore que par le passé, tout était subitement situé sur le plan des besoins, en l'absence de frontières claires entre ce qui relevait effectivement du champ des besoins et ce qui n'en relevait pas. La raison tient sans doute au fait que le conflit avait créé un abîme matériel et spirituel qu'il était nécessairement de combler. Mais cet abîme s'est à son tour doublé d'une incapacité

à formuler un «idéal de vie bonne» (Ricoeur, 1990) qui ne se réduise pas à cette seule question, créant du même coup une situation marquée par la fabrication incessante de nouveaux besoins, dont le fonctionnement économique a entretenu l'illusion qu'ils étaient absolument nécessaires et devaient être comblés sans délai.

D'où ce paradoxe, propre à la société des Trente Glorieuses : l'invention d'un idéal de solidarité s'est développé dans le cadre même de la société de consommation, le primat accordé à la redistribution a été construit de tel sorte qu'il ne puisse jamais parvenir à l'équilibre. C'est donc bien à la question d'un «idéal de vie bonne» qu'il faut tenter de revenir, tout en tenant compte du fait que, dans les sociétés de la modernité avancée (Beck, 2003), cet idéal se décline sur le mode d'une pluralité irréductible.

Le pluralisme, nouvel horizon de la solidarité ?

Il revient sans doute à Michaël Walzer d'avoir produit des avancées théoriques majeures dans ce domaine, même si son intention initiale n'était peut-être pas celle-là. On ne reviendra pas ici sur les inflexions que Walzer a fait subir à la théorie de la justice initiée par John Rawls (1971), en développant une approche pluraliste de «biens sociaux» et en insistant sur les significations qu'un bien social peut recevoir dans différentes communautés, différentes sphères. On insistera plutôt ici sur la manière dont, à travers cette notion de bien, Walzer en vient à proposer une *éthique de la pluralité*, qui fournit à la fois un critère métá-normatif pour les institutions publiques—l'Etat en particulier—and un support cognitif permettant de poursuivre sur le chemin d'une théorie de la subjectivation. Nous le verrons, cette éthique correspond assez bien au projet général de l'économie solidaire, qui n'est pas de proposer un secteur supplémentaire de l'économie, mais d'ouvrir le champ économique à une pluralité de possibles.

De quoi s'agit-il exactement? Sans entrer dans le détail de sa construction théorique, on peut relever trois éléments importants pour le sujet qui nous préoccupe. Le premier concerne sa définition du «bien». Un bien n'est pas un élément général—matériel ou immatériel—à partir duquel fonder une théorie abstraite de la distribution juste. *Tous les biens* sur lesquels porte la justice distributive *sont des «biens sociaux»*. «Ces biens ont des significations partagées parce que la conception et la création sont des processus sociaux» (Walzer, 1997, p.29). A travers eux se jouent donc la question de «l'identité concrète» des hommes et des femmes qui les conçoivent, les possèdent ou les utilisent. «Il n'y a pas un ensemble de biens primaires ou de base qui transcende les mondes moraux ou matériels. (...) C'est la signification de ces biens qui détermine leur mouvement et (...) ces significations sont de caractère historique» (*ibid.*, pp.28:31). Il ajoute: «Quand les significations sont distinctes, les répartitions doivent être autonomes» (*ibid.*, p.32). Cette redéfinition de la notion de biens ouvre sur l'existence de différentes «sphères», entendues comme différents plans de la réalité, fondés eux-mêmes sur l'existence de significations communes des biens à distribuer. L'éducation est une sphère, l'emploi ou la reconnaissance sociale sont des sphères, etc. Le «bien» devient alors, avec Walzer, un système symbolique à part entière, un «matériaux» au service de la construction identitaire.

Cette construction identitaire repose, en deuxième lieu, sur *la distinction entre «biens» et «besoins»*. En effet, écrit-il:

«En dépit de la force inhérente au mot, les besoins sont quelque chose d'insaisissable. Les gens n'ont pas seulement des besoins, ils ont aussi des idées au sujet de leurs besoins; ils ont des priorités, ils ont des degrés de besoin; et ces priorités et degrés sont liés non seulement à leur nature humaine mais aussi à leur histoire et à leur culture» (*ibid.*, p.106).

Ce qui importe à ses yeux n'est pas tant l'existence de besoins antérieurs à la faculté de jugement des personnes, mais la manière dont celles-ci construisent ces besoins ou les établissent comme tels, dans des contextes historiques donnés. Plus largement, il n'est pas de «besoin» qui ne s'enracine dans une demande de reconnaissance sociale:

«Bien entendu, nous sommes des rationalistes de la vie quotidienne; nous nous rassemblons (...) afin de pourvoir à nos besoins. (...) Mais l'un de nos besoins est celui de la communauté elle-même : culture, religion et politique. C'est seulement sous l'égide de ces trois instances que toutes les autres choses dont nous avons besoin deviennent des *besoins socialement reconnus* et prennent une forme historique déterminée» (*ibid.*, p.104).

La notion de «besoin» s'avère donc insuffisante pour fonder une théorie sociale. La supériorité heuristique de la notion de «bien» est liée, en revanche, à la façon dont elle s'avère capable d'intégrer la question de la reconnaissance sociale dans sa construction même.

On en vient alors à la troisième caractéristique, qui est constitutive de la pensée de Walzer et se trouve à l'origine de sa grammaire normative : la distinction entre «prédominance» et «monopole», et *l'institution du principe de pluralité*. Alors que Rawls propose une théorie de la juste répartition des biens socio-économiques—suivant les deux principes d'égalité des chances et de maximisation de la situation des plus mal lotis, placés eux-mêmes sous la contrainte du respect des libertés de base—, Walzer approfondit et modifie cette perspective en identifiant deux problèmes distincts: le monopole et la prédominance. En sein d'une sphère, écrit-il en substance, les problèmes de justice sont des problèmes de monopole : un bien est dominé par un groupe d'acteurs qui s'approprie de manière forcée et, le plus souvent, cumulative la production ou l'utilisation de ce

bien. Mais ceci n'est qu'une partie du problème. L'essentiel est ailleurs: il tient au fait qu'une sphère est en mesure d'imposer son modèle normatif à d'autres sphères, au point qu'il ne serait plus possible de penser les critères de distribution d'un bien social dans des termes ou des significations qui lui soient propres. En d'autres mots, le monopole n'est pas pour lui la seule source d'injustice—ni, faudrait-il ajouter, la source prioritaire—: la prédominance l'est plus encore. «Il nous faut mettre l'accent sur la réduction de la prédominance, et non pas, ou pas au premier chef, sur la nécessité de briser un monopole ou de le contraindre» (Walzer, 1997, p.41). On découvre alors chez Walzer un critère de justice qui, loin de se réduire à un ordre de priorités enchâssées les unes aux autres—ce que Rawls appelle un «ordre lexicographique»—, fait figure de nouvel «impératif catégorique»: *il est du devoir de l'Etat et des institutions publiques de faire en sorte que cette pluralité de sphères existe concrètement et durablement.* Cette tâche est en même temps une tâche infinie : on peut parler de critère méta-normatif dans la mesure où est ici désigné un travail de longue haleine, une tâche générique pour l'Etat et ses institutions, plus qu'un contenu éthique qui se limiterait à qualifier tel ou telle action publique.

Besoins, biens et subjectivité

Mais ajoutons aussitôt ceci: à la manière de Polanyi, et quoique sur une base très différente, ce principe de pluralité est également à l'origine d'une *théorie de la subjectivité*. D'abord parce que, en passant du registre des besoins à celui des biens, Walzer situe le rapport aux autres et le rapport à soi au niveau même de la définition de ce qui doit être réparti de façon juste. L'appropriation subjective des biens en question fait donc, en quelque sorte, partie intégrante de l'horizon normatif qu'il cherche à dessiner. Ensuite et surtout, parce

que cette pluralité ouvre, à un niveau plus profond, sur une pluralité des motifs de l'action humaine—ce que nous avons appelé plus haut «une pluralité d'orientations signifiantes». Cette pluralité constitue en effet la condition *sine qua non* pour que le sujet puisse ne pas réduire son action à la lutte pour une meilleure redistribution au sein d'une seule sphère et, par là même, ne pas réduire ses choix à un seul ordre de signification. Le lien entre ces deux «strates» du raisonnement peut s'expliquer dans l'exemple suivant. On ne peut chercher à dissocier la sphère de l'économie de celle de l'éducation sans, du même coup, faire valoir l'idée que le sujet social se construit par l'accès au savoir et à la connaissance—sources nécessaires d'un éventuel «désir d'apprendre»—et que cette construction traduit un plan d'action irréductible à celui du calcul d'utilité—même si les deux interagissent en pratique. Cela ne veut pas dire que la sphère de l'éducation soit exclusivement tributaire des demandes d'apprentissage qui s'y expriment, mais que les tensions qui la traversent, notamment entre le registre économique et le registre de l'apprentissage, seraient incompréhensibles sans que ces deux niveaux existent *a priori* de façon distincte. Faisant retour vers Polanyi, on pourrait ainsi avancer que la remise en cause de la «psychologie utilitariste» évoquée plus haut suppose des conditions objectives permettant aux sujets sociaux d'appartenir à différentes sphères, car seule une telle organisation sociale serait en mesure d'ouvrir l'action humaine à une pluralité de significations effectives.

Or la plupart de ceux qui ont fait référence à la réflexion de Walzer (et Walzer lui-même d'ailleurs appartient à cette ligne) n'en tirent des conclusions qu'à l'intérieur du champ politique. L'essentiel du débat quant à la réception de son œuvre tourne autour de sa contribution aux théories de la justice (Wuhl, 2002) ou du débat entre «libéraux» et «communautariens» (Berten, Da Silva, Pourtois, 1997; Lacroix,

2003). Il nous semble pourtant que *sa réflexion peut être transposée à l'intérieur du champ économique et que cette transposition correspond particulièrement bien à l'esprit d'une refondation post-redistributive de la solidarité, telle qu'elle est envisagée par l'économie solidaire*. Dès lors, l'enjeu n'est plus seulement de dissocier la sphère économique d'autres sphères possibles d'appartenance, mais de produire, au sein même de la sphère économique, une distinction entre plusieurs *formes* d'économie ou, plus exactement, entre différents *rapports* à l'économie.

L'impératif catégorique énoncé plus haut ne cesse pas; mais il se transforme. Cette fois, le rôle de l'Etat et de ses institutions doit être de favoriser l'existence, la reconnaissance et la pérennisation de plusieurs manières de pratiquer l'économie, qui ne représentent pas seulement les différentes étapes d'un même processus, mais donnent à voir des visions du rôle de l'économie potentiellement contradictoires. Dans la ligne même défendue par Walzer, on peut dire que cette pluralisation suppose une action publique volontariste, de telle sorte que l'échange «réciproitaire» soit institué comme une forme d'échange légitime et autonome, au regard des autres échanges dominants (l'échange marchand et l'échange redistributif). Ce type d'échange pourrait à son tour être conçu comme un «bien», c'est-à-dire comme un vecteur d'identité et de signification qui, même s'il intègre la plupart des aspects de l'échange économique, soit autonome à l'égard de ses acceptations courantes.

On voit alors apparaître une autre dynamique de solidarité: non pas la compensation des inégalités du marché par la seule redistribution, au risque de rester prisonniers de la logique des besoins, mais la capacité à définir autrement les besoins matériels et immatériels, de telle sorte que le calcul d'utilité soit à son tour assujetti à des finalités dont la communauté politique considère qu'elles sont indispensables à son existence. La fondation de la solidarité sur le socle du pluralisme économique ouvrirait alors

la voie à des conceptions alternatives de l'efficacité de l'action publique—laquelle, loin d'apparaître comme un critère d'évaluation figé, serait au contraire en mesure de faire l'objet de définitions sociales différenciées. Cette approche pointe vers ce que l'on pourrait appeler une *solidarité réflexive*: elle institue, comme fondement de la solidarité elle-même, la possibilité pour les membres d'une communauté politique d'associer à cette notion des significations sociales particulières, indépendantes de l'automaticité de la redistribution.

Sans mettre en cause la redistribution comme telle, une telle visée permet de se dégager de la définition nécessairement réductrice proposée par les réformes actuelles—initiées, nous le disions en première partie, dans le cadre de l'ESA. De la même façon, elle conduit à modifier la définition des cibles prioritaires de l'action étatique: l'enjeu serait cette fois de soutenir le travail de la société civile sur elle-même en matière de création ou de renforcement du lien social, supposant du même coup un investissement prioritaire de l'Etat sur ce plan (en matière de création d'emplois et de soutien institutionnel notamment). Encore une fois, le principe de pluralité posé par Walzer encourage, sur le terrain normatif, une démarche assez forte en la matière, puisque seule une action de ce type serait de nature à garantir une pluralité effective dont, nous l'avons dit, procède également une théorie spécifique du sujet. Dans cette optique en effet, devenir sujet reviendrait non à bénéficier de la garantie matérielle de l'accès aux besoins premiers, mais de la garantie institutionnelle permettant aux membres d'une communauté politique de définir par eux-mêmes l'ordre des priorités, incluant naturellement celle des besoins matériels nécessaires à la survie. En d'autres termes, l'autonomie de la subjectivité s'écrirait cette fois à travers la possibilité de se référer librement à différentes appartances sociales et, par là même, à la faculté d'ordonner les besoins selon les normes (ou les aspirations normatives) en

matière de reconnaissance sociale. L'action humaine disposerait ainsi des conditions structurelles lui permettant de s'instituer sur le mode de la pluralité.

Il reste que la transposition du principe de pluralité dans le champ économique ne va pas de soi. On peut résumer cette difficulté de façon simple : Walzer a pensé implicitement son architecture théorique à partir de la norme politique de *l'égalité* démocratique. Sa transposition dans le champ économique suppose de la confronter à la norme économique de *l'inégalité* sociale. Une telle difficulté ouvre sur deux questions. Tout d'abord, l'existence d'une pluralité de sphères ne met pas nécessairement fin à des rapports de domination entre sphères. L'existence d'une pluralité apparente, et constituée comme telle, peut au contraire masquer l'existence de rapports sociaux asymétriques, liés à un type de domination que Leopoldo Múnera nomme ici la «fonctionnalisation du dysfonctionnel» (Munera, ici même). Dans cette perspective, l'économie solidaire serait amenée à remplir une tâche spécifique dans le procès d'accumulation du capital imposé par le secteur économique dominant. En second lieu, on peut remarquer que Walzer ne pose pas le problème des conceptions ou des intérêts divergents au sein d'une même sphère, ayant à ce niveau une vision plutôt consensualiste des significations sociales d'un même «bien»⁵. Or ce présupposé ne va pas de soi. Dans notre cas, on peut au contraire souligner l'existence de tensions ou contradictions au sein même de la sphère de l'économie solidaire, à commencer par le problème «classique» de la divergence entre dirigeants et travailleurs.

Ce qui est en jeu touche en réalité à ce que l'on pourrait nommer *l'épaisseur dialectique du principe de pluralité*. On peut en effet penser que les difficultés mentionnées à l'instant se révèlent dans l'état de vulnérabilité des conditions d'emploi des travailleurs de l'économie solidaire : la «fonctionnalisation du dysfonctionnel» suppose en effet

une politique d'abaissement du coût du travail dans ce secteur, de manière à créer un différentiel durable en faveur de l'économie de marché, tandis que cette situation peut à son tour être considérée comme l'une des préoccupations centrales des travailleurs du secteur et expliquer les tensions à l'encontre de leurs dirigeants. Le prix à payer d'une refondation de la solidarité sur une base pluraliste serait-il celui de la précarité des audacieux ?

Le Jeune Marx et la critique de la division du travail : un support normatif pour l'économie solidaire ?

Il n'est pas sûr que nous disposions, face à cette question, de tous les ingrédients permettant d'y apporter une réponse définitive. Notre texte voudrait, dans une troisième et dernière partie, faire la suggestion suivante : la transposition du principe de pluralité du champ politique au champ économique suppose des conditions normatives particulières, que l'on trouve à l'état latent dans la *critique* que le Jeune Marx fait de la notion générale de *division du travail*. Nous verrons que cette transposition suppose la formation d'une lecture critique de *la norme de solidarité elle-même*. Parallèlement, elle conduit à la refondation d'une théorie de la subjectivité, structurée par l'aspiration à ré-articuler ce que la modernité n'a cessé de dissocier. Si l'économie solidaire a un sens, il est peut-être dans sa capacité à mettre en cause un douce schème de division du travail : celui qui agit au niveau *général* des rapports Etat-marché et celui qui, à un niveau plus *local*, traverse tous les champs de l'économie, y compris celui de l'économie solidaire. Examinons ces deux niveaux... en commençant par le dernier.

Sur la division du travail : deux niveaux d'analyse

Comme le souligne un travail collectif sur l'expérience associative (Carminati, Lichtenberger, 1997, pp.91:127), l'économie solidaire ne peut s'abstraire d'un rapport constitutif à l'efficacité, même si celui-ci passe par des mécanismes de financement hybrides et complexes. La sous-estimation de cette question conduit souvent à la disparition pure et simple de l'organisation associative. Par ailleurs, l'hypothèse d'une efficacité soumise aux règles de la valeur d'échange n'est pas à exclure (Múnera ici même) : selon les contextes institutionnels et la nature des rapports entre économies marchande et solidaire, on peut même considérer qu'elle est une probabilité constante. Or une telle perspective ne peut qu'attiser les conflits entre travailleurs et dirigeants de l'économie solidaire, voire réduire celle-ci à un simple champ de forces, dont la seule issue pour ne pas disparaître serait l'assimilation pure et simple au marché. Comment y répondre ? Si, nous le verrons, la critique de la division du travail au sein de l'économie solidaire doit disposer de conditions institutionnelles spécifiques pour pouvoir être menée à bien, *notre hypothèse est qu'une telle perspective n'est possible qu'à la condition d'articuler ce premier niveau à un second niveau : celui par lequel l'économie solidaire s'oppose également au partage des rôles entre le marché et l'Etat*. Cette hypothèse peut être formulée de la façon suivante : la possibilité pour l'économie solidaire de soumettre la production de la valeur d'échange à un principe de solidarité suppose la critique de la prétention des Etats à s'assurer le monopole d'une telle solidarité. Dans les faits, la critique exercée par l'économie solidaire ne consiste pas seulement à promouvoir des formes économiques « alternatives », censées remplir une fonctionnalité là où le marché s'avère incapable de répondre à des besoins non immédiatement solvables. Cette ensemble de pratiques met plus fondamentalement

en cause *le processus de scission lui-même* : un processus selon lequel, devant l'idée que le marché serait exclusivement guidé l'intérêt calculateur, l'Etat serait investi à titre exclusif de l'impératif de solidarité, par le biais de la redistribution. Encore une fois, c'est très précisément cet équilibre que l'économie solidaire vient bouleverser : certains de ses appuis théoriques (Sainsaulieu, 1997 ; Granovetter, 2000 ; Laville, 2005) lui permettent d'abord de montrer que le marché ne se réduit pas à la figure de l'individu calculateur, même si celle-ci y reste dominante ; sa posture critique l'amène ensuite à mettre en cause les stratégies diverses de captation de l'intérêt général par l'Etat. Ce constat peut être synthétisé de la façon suivante : le statut institutionnel de l'économie solidaire serait quasi-inexistant s'il se cantonnait à une problématique de la solvabilité ou de la non-solvabilité des besoins ; il tire sa pertinence du fait que sa critique de l'efficacité suppose, en même temps, la prise en charge de formes de solidarité qui contestent à l'Etat sa prééminence en ce domaine.

On remarquera à ce propos une posture symétriquement inverse à celle de l'Etat : alors que l'Etat peut, génétiquement, se définir comme une institution non-économique ayant bâti ses politiques de solidarité sur l'idée qu'il fallait leur donner un socle économique – via la redistribution généralisée –, l'économie solidaire procède de manière opposée. Née sur le terreau de formes économiques alternatives, elle tire sa légitimité de sa capacité à s'extraire de son socle originel pour défendre, dans sa définition même, des principes de solidarité fondés sur la réciprocité, c'est-à-dire irréductible à la seule logique redistributive. En ce sens, elle traduit une « politisation » de l'économie là où l'Etat social – sous sa forme traditionnelle ou sous la forme de L'ESA – a plutôt tendance à induire une « économisation » du politique. Cette politisation passe en même temps par la prise en charge d'une opération critique qui déborde le

champ propre de l'économie solidaire : celle-ci met en cause la division des rôles entre l'Etat et le marché pour promouvoir la capacité de la société elle-même à s'engager sur la voie d'une normativité de portée générale, voire universelle. Mais comment la mettre en œuvre ?

Economie solidaire et intelligence pratique : de nouvelles bases anthropologiques

La réponse à cette question constituera la conclusion de notre réflexion. Elle ouvre sur un certain nombre de conditions normatives que nous voudrions proposer à la réflexion. Héritière d'Habermas (1986, 1987), la première a trait à la construction d'espaces communicationnels permettant de mettre en mots les conflits issus de la division du travail, tout en ouvrant ces espaces à des acteurs qui, d'ordinaire, n'y ont pas accès. Comme on le sait, cette démarche vise, chez Habermas, à faire obstacle à la colonisation des mondes vécus par les systèmes et à soumettre la rationalité stratégique aux normes de l'entente sociale, guidée par l'intercompréhension. Ainsi que nous avons eu l'occasion de le souligner par ailleurs (de Nanteuil, Pourtois, 2004), Habermas suggère de passer d'un cantonnement du marché par la redistribution à un «cantonnement par la délibération».

Il ne s'agit aucunement de procéder ici à une critique générale de la philosophie habermassienne. Au-delà du fait que la création de tels espaces ne peut entièrement échapper aux rapports de force qui leur préexistent et que l'appel à la «responsabilité» des différents acteurs n'est probablement pas une condition suffisante pour que ces espaces aient une existence concrète, on insistera sur un point essentiel : ainsi que le souligne Axel Honneth dans un ouvrage récent, une telle démarche demeure vaine si elle persiste à envisager l'existence de ces lieux de parole sur un mode strictement «cognitif» (Honneth, 2007, pp.52:70).

Notons qu'il ne s'agit ici ni de liquider la raison réfléchissante–celle qui agit dans le champ éthico-politique–ni, *a fortiori*, de fondre la raison calculatrice dans le magma d'un savoir immédiat. L'enjeu est précisément inverse : il suppose à la fois d'assumer la règle générale d'efficacité productive et de l'articuler *concrètement* à un horizon de solidarité en cours de construction. On peut reformuler cette proposition en se situant dans la droite ligne de ce qui a été dit plus haut : le fait que l'économie solidaire occupe une position charnière suppose une transformation du regard que l'on porte sur cette articulation elle-même. Dans la mesure en effet où la division du travail désigne, au moins chez Marx auquel nous nous référons ici, l'ensemble des opérations pratiques visant à passer d'une activité humaine concrète à son versant abstrait – qu'il s'agisse du travail érigé en support de calcul ou de la citoyenneté ramenée à un support du droit –, dans la mesure également où l'économie solidaire vise à contester le bien-fondé de ce processus – sur le plan économique comme sur le plan politique –, sa mise en œuvre ne peut s'exprimer dans les termes même de la logique abstraite qu'elle condamne. Voilà pourquoi sa signification profonde nous semble devoir être recherchée du côté d'un rapport différencié à la raison moderne, rapport que l'on peut tenter de décrire à travers la formulation suivante : ce qui caractérise la logique intrinsèque de l'économie solidaire est *l'existence d'une situation phénoménologique dans laquelle l'articulation entre efficacité et solidarité est médiatisée par l'expérience de la singularité, la volonté de s'abandonner le champ économique au champ politique liée à la reconnaissance de l'autre homme comme sujet concret*.

Plusieurs éléments viennent corroborer cette lecture : indépendamment du fait que, dans bon nombre de situations, les pratiques d'économie solidaire renvoient à des critères de proximité dans lesquels les interactions en face-à-face sont constantes (fabrications artisanales, soutien aux populations

locales, etc.), on peut identifier deux arguments principaux. Le premier tient à *l'existence d'une norme de «domesticité»*, dont Luc Boltanski et Laurent Thévenot rappellent qu'elle :

«ne se déploie pas seulement dans le cercle des relations familiales, surtout dans la conception restreinte qui est aujourd'hui admise (...) Elle apparaît chaque fois que la recherche de ce qui est juste met l'accent sur les relations personnelles entre les gens» (1991, p. 206)⁶.

Le second porte sur ce que l'on pourrait désigner comme un *attachement spontané à des valeurs de coopération sociale*, indiquant là un mode de présence au monde qui relève autant de l'engagement que de la réflexion et suppose l'intuition sensible que «quelque chose ne va pas» dans le fonctionnement ordinaire de l'économie de marché. En ce sens, on peut définir l'implication dans l'économie solidaire sur un mode à la fois positif et négatif. Positivement, elle décrit la tentative d'étayer l'articulation entre efficacité et solidarité sur l'interaction concrète avec autrui et l'implication subjective dans le monde ; négativement, elle exprime le rejet de l'abstraction qui caractérise le calcul économique, mais aussi l'idée trop générale de citoyenneté, lorsque celle-ci à un rouage de l'appareil d'Etat ou à un pur effet du droit.

Cette lecture de champ de pratiques ne doit pas pour autant laisser entendre qu'il s'agirait de favoriser une logique de clôture sur soi : *c'est un mode d'apparaître dans le monde qui est ici visé*. Et – sans doute faut-il y insister –, ce mode d'apparaître ne tient sa force analytique que parce qu'il est lui-même inséré dans la modernité économique et politique, c'est-à-dire dans les lieux même où sa fonctionnalité est généralement déniée. Mais du même coup, on comprend que cette dénégation – qui peut avoir lieu dans des espaces communicationnels ouverts et ne se limite pas nécessairement à des formes objectives de mépris – est indissociable du fait qu'elle renvoie, dans le champ économique lui-même, à ce que Christophe Dejours appelle «l'intelligence pratique»

(Dejours, 1993). Cette intelligence opère dans et par le corps. Elle indique l'existence d'une création cognitive qui se déploie à travers l'expérience sensible elle-même : «C'est la désstabilisation du corps total dans son rapport à la situation qui déclenche et accompagne l'intelligence pratique» (*ibid.*, p. 53). De manière générale, l'intelligence pratique présente plusieurs caractéristiques que nous ne présenterons pas ici⁷. Nous retiendrons seulement le fait qu'elle est un processus de *création dans l'action*. Le savoir pratique n'est pas le simple prolongement de savoirs antérieurs, mais une modalité de production du savoir en situation qui a sa logique propre.

On peut alors étendre les conclusions que Dejours tire de cette observation au champ économique lui-même. Si l'économie solidaire est bien au centre d'un double dispositif de division du travail et si, par là-même, elle fonctionne comme une instance critique par rapport aux mécanismes d'abstraction qui sévissent dans les champs de l'économie et de la politique, sa reconnaissance institutionnelle comme un champ de pratiques – fondées le bricolage et l'inventivité dans l'action – est une condition de sa légitimité et de son devenir. Mais comme l'indiquait Axel Honneth plus haut, l'idée de reconnaissance doit être comprise ici dans sa spécificité analytique : loin d'un simple «humanisme», elle atteste du primat de la reconnaissance sur une approche neutralisée de la participation à la vie sociale.

«Je défendrai l'hypothèse selon laquelle cette aptitude à endosser rationnellement la perspective d'autrui s'enracine elle-même dans une interaction antérieure qui possède les traits d'une sorte de préoccupation («*Besorgnis*») existentielle» (Honneth, 2007, pp. 52:53).

A l'inverse, rappelle-t-il plus loin, l'occultation de la dimension pré-cognitive de cette participation mutuelle, par laquelle les sujets sociaux se reconnaissent avant de se connaître, décrit le processus de «réification», au moins dans sa version contemporaine (*ibid.*, pp. 71:88). Deux conséquences nous semblent pouvoir être dégagées d'une telle analyse.

La première est qu'une telle approche implique un tout autre regard quant au statut que la science économique assigne à un savoir provenant directement de la pratique. Contre une économie d'expert, il s'agirait en effet de contribuer au développement d'une économie capable de reconnaître le rapport qu'elle noue avec la subjectivité, en inversant la hiérarchie des savoirs et en redéfinissant des supports de formation en phase avec les expériences concrètes. L'enjeu n'est évidemment pas de basculer dans l'anti-économisme : il est au contraire de transformer la production du savoir économique, en assumant les incertitudes liées à l'engagement dans une pratique singulière et en donnant à l'économie solidaire les moyens d'une légitimité plus grande, à l'aide de contenus conceptuels adaptés à ses besoins. Ainsi que l'analyse Christian Arnsperger dans un ouvrage récent (2006), *c'est un certain rapport de l'économie à elle-même qui est en jeu – et qui concerne au premier plan la façon dont elle est enseignée à l'Université*. La relation de l'économie solidaire à la citoyenneté ne se joue pas seulement du point de vue du contenu des savoirs économiques : elle suppose un décentrement fondamental, une distanciation à l'égard des conceptions dominantes qui organisent la légitimité des savoirs, en économie mais aussi, plus largement, dans l'ensemble des sciences « positives ».

Pour autant, ce mode de lecture ne permet pas de faire obstacle à l'observation faite ici même par Múnera, selon laquelle l'instauration d'un secteur alternatif ne diminue pas nécessairement les risques de domination exercés par l'économie marchande. Dès lors, ce n'est pas à la sphère du calcul mais à celle du droit que se destine la requête de reconnaissance de l'intelligence pratique. C'est donc *vers un droit du travail et de la protection sociale renforcé qu'il s'agirait de s'engager*, un droit incluant les travailleurs de l'économie solidaire au même titre que ceux des autres secteurs économiques, à condition naturellement de donner

aux institutions publiques en charge de cette élaboration juridique les moyens permettant d'en contrôler l'application dans les faits. En d'autres termes, c'est à l'émergence d'une nouvelle articulation entre droit et identité politique qu'il serait cette fois question de travailler.

Ce détour par l'héritage marxien ne remet pas directement en cause la richesse des analyses antérieures. Cela a été dit à plusieurs reprises : la manière dont Polanyi a défriché le champ anthropologique de l'économie et de la politique modernes est un point de départ incontournable. Par ailleurs, l'apport de Walzer à une théorie de la subjectivation, conduisant notamment à l'émergence d'une « solidarité réflexive », constitue une étape décisive sur le plan des renouvellements possibles de l'Etat social. On comprendra à ce propos que la critique que l'économie solidaire adresse à l'économie de marché n'a de sens qu'à partir d'une lecture globale de la solidarité, dont elle contribue à redéfinir les bases face à la crise structurelle des Etats sociaux. Mais on comprendra aussi que la critique qui lui est adressée renvoie à la façon dont certains auteurs ont été amenés à conceptualiser les principes de solidarité qui l'ont souvent accompagnée, au moins sur le plan théorique. De ce point de vue, on insistera ici sur la nécessité de procéder à une *refondation approfondie du lien entre institution et subjectivité*, seule façon de penser le destin de la solidarité devant la raréfaction des ressources financières et la mondialisation des échanges.

Or c'est ici que la critique marxienne de la division du travail prend tout son sens, à condition toutefois de différencier les champs économique et politique et de distinguer le Jeune Marx de certains de ses écrits ultérieurs, marqués par l'économisme ou l'historicisme de sa pensée. Ce qui est en jeu concerne en effet la possibilité de renouer avec le projet critique d'un sujet générique, au-delà de « l'art de la séparation » entre différentes sphères ou de l'appel à de « nouvelles » régulations. Il s'agit en effet de fonder le principe de l'autonomie

de la vie subjective sur une base entièrement différente des conceptions antérieures : en s'écartant des limites de l'Etat social traditionnel, qui avait articulé sa définition novatrice de l'autonomie à une approche restrictive de l'action publique, mais en dépassant aussi *le sujet des besoins*, imaginé par Polanyi, ou *le sujet du pluralisme*, défendu par Walzer. L'idée serait cette fois de défendre le projet d'un sujet capable de réarticuler, *par la critique*, ce que l'économie et la politique modernes n'ont cessé de disjoindre. A la différence de l'auteur du *Capital*, il ne saurait être question de transcrire cette posture critique dans l'émergence de telle ou telle particularité historique, laissant imaginer une sorte de correspondance originelle à laquelle il serait possible de revenir. La critique des différentes formes de division du travail serait en effet à comprendre comme le principe d'une *unité en devenir*. Mais à l'inverse, on ne saurait accompagner le projet normatif de l'économie solidaire sans saisir le renouveau critique auquel conduisent les premiers travaux de Marx. Ce qui est en jeu, c'est la déconstruction de «l'abstraction réelle», dans l'économie comme dans la politique (Vincent, 1987). Ce qui est visé, c'est la ré-articulation de ce que les conceptions dominantes de la rationalité ont séparé, à savoir l'intelligence abstraite et l'intelligence pratique. Encore une fois, une telle ré-articulation n'est pas visée comme accomplissement. Mais son redéploiement est conçu de telle manière à ce que soit installé un nouvel espace critique, dans lequel la capacité à maîtriser l'économie de marché ou à se dégager du prisme étatique ouvre sur une phénoménologie des échanges sociaux, capable de faire obstacle au formalisme «déssubjectivant» du calcul et du droit (Gorz, 2003). Loin de disparaître, l'encastrement serait dès lors à penser sous la forme d'une réinscription de l'économie dans la «chair du social» (Revault d'Allones, 2001), condition d'une solidarité capable de renouer simultanément avec la critique de l'objectivisme et le désir de justice.

Matthieu de Nanteuil
UCL / CRIDIS

Notas

¹ La notion d'« engagements subjectifs » renvoie, dans la lignée de la sociologie compréhensive aux « orientations significantes de l'action» (Pharo, 1993).

Elle sera reformulée par Walzer à travers la «signification sociale» attachée à tel ou tel «bien» (cf. infra). Dans l'article mentionné à l'instant, nous écrivions : «Au-delà de leurs différences, les traditions marxiste et libérale partagent pourtant un point commun : elles plaident chacune pour une conception *unilatérale* de l'autonomie. Il n'existe pas pour elles pas de terme intermédiaire : ou bien cette autonomie est entièrement associée à l'échange marchand et repose sur la stricte défense des intérêts particuliers ; ou bien elle passe par la médiation exclusive du travail humain, en vue de sa libération définitive.

Or l'Etat social qui prend la forme à la fin du XIX^e siècle rompt avec cette conception unilatérale, qui s'avère contraire à l'un des faits sociologiques marquants de la modernité, la différenciation sociale. En réalité, l'autonomie du sujet suppose une approche *plurielle et différenciée* des sources

qui la fondent. Elle renvoie à la fois à la défense des intérêts privés et à la socialisation par le travail, à la participation à l'échange marchand et à la domestication de la nature, par le biais de l'activité productive »

(de Nanteuil, Pourtois, 2004, p 11).

⁵ Et des mécanismes d'appartenance qui en découlent : comme nous avons eu l'occasion de l'indiquer, Walzer évoque à ce propos des «significations sociales partagées» (1997, p. 29).

⁶ Cette articulation entre domesticité et rationalité montre en même temps que l'idée de domesticité ne saurait se laisser enfermer dans le cercle étroit du «domestique», du «privatif» : elle désigne une manière d'être au monde, une façon d'assumer publiquement l'exigence de rationalité, parmi d'autres possibilités.

⁷ On peut seulement les citer brièvement : s'enracinant dans une économie du corps, l'intelligence pratique accorde plus d'importance «aux résultats de l'action qu'au chemin emprunté» pour y parvenir ; elle est présente dans toutes les activités de travail – et pas seulement dans les activités manuelles –, elle ne désigne pas un processus d'adaptation conceptuelle, mais un processus de création et de «subversion» par l'action ; enfin, elle semble «assez bien répartie entre les hommes» (Dejours, 1993, pp. 50-54).

Bibliographie

- Miguel ABENSOUR, 1997.
La Démocratie contre l'Etat. Marx et le moment machiavélien, Paris, PUF.
- Christian ARNSPERGER, 2005.
Critique de l'existence capitaliste. Pour une éthique existentielle de l'économie, Paris, Cerf;–2006, *L'Economie, c'est nous*, Ramonville, Erès.
- Etienne BALIBAR,
César LUPORINI, André TOSEL, 1979.
Marx et sa critique de la politique, Paris, François Maspéro.
- Ulrich BECK, 2003.
La Société du risque: sur la voie d'une autre modernité, Paris, Flammarion.
- Gérard BENSUSSAN,
Georges LABICA (dir.), 1999.
Dictionnaire critique du marxisme, Paris, PUF / Quaridge.
- André BERTEN, Pablo Da SILVA,
Hervé POURTOIS (dir.), 1997.
Libéraux et communautariens, Paris, PUF.
- Luc BOLTANSKI,
Laurent THÉVENOT, 1991.
De la Justification. Les Economies de la grandeur, Paris, Gallimard.

- Michèle CANGIANI,
Jérôme MAUCOURANT, 2008.
«Introduction», *Essais*, Paris, Seuil, pp.9:46.
- Philippe CARMINATI,
Anne LICHTENBERGER, 1997.
«Parcours d'une association dans la Cité: Pec Isère», *Sociologie de l'association. Des organisations à l'épreuve du changement social*, Paris, Desclée de Brouwer, pp.91:127.
- Christophe DEJOURS, 1993.
«Intelligence pratique et sagesse pratique, deux dimensions méconnues du travail réel», *Education Permanente. Comprendre le travail*, Paris, n°116, pp.47:70.
- Louis DUMONT, 1983.
«Préface», *La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, pp. I:XX ;– 1985, *Homo aequalis. Genèse et épanouissement de l'idéologie économique*, Paris, Gallimard.
- Bernard EME, Jean-Louis LAVILLE, 1994.
Cohésion sociale et emploi, Paris, Desclée de Brouwer;–2005,
«Economie solidaire», *Dictionnaire de l'Autre Economie*, Gallimard, Paris, pp.253:260.

- Gosta Esping-ANDERSEN, 1999.
Les Trois Mondes de L'Etat-Providence. Essai sur le capitalisme moderne, Paris, PUF.

- François Eymard-DUVERNAY, 2001.
«Principes de justice, chômage et exclusion : approfondissements théoriques», *Des Marchés du travail équitables? Approche comparative France/Royaume-Uni*, Bruxelles, Peter Lang.

- Justine LACROIX, 2003.
Communautarisme versus libéralisme : quel modèle d'intégration politique?, Bruxelles, Ed. de l'Université de Bruxelles.

- Jean-Paul FITOUSSI,
Pierre ROSANVALLON, 1998.
Le Nouvel âge des inégalités, Paris, Seuil.

- Laurent FRAISSE, 2008.
«Conceptualisations, usages et pratiques: comment parler d'économie solidaire au Nord et au Sud?», Communication au Colloque *The Third Sector and Sustainable Social Change: New Frontiers for Research*, ISTR 8th International Conference, EMES 2nd European Conference, Barcelone, 9:12 juillet.

- Anthony GIDDENS, 1989.
Sociology, Polity Press, Cambridge.
- André GORZ, 2003.
L'immatériel. Connaissance, valeur et capital, Paris, Galilée.
- Mark GRANOVETTER, 2000.
Le Marché autrement, Paris, Desclée de Brouwer.
- Jürgen HABERMAS, 1986.
Moral et communication, Paris, Cerf;–1987, *Théorie de l'agir communicalionnel. Tomes 1 et 2*, Paris, Fayard.
- Axel HONNETH, 2000.
La Lutte pour la reconnaissance, Paris, Cerf;–2006, *La Société du mépris. Vers une nouvelle Théorie critique*, Paris, La Découverte;–2007, *La Réification. Petit traité de Théorie critique*, Paris, Gallimard.
- Georges LABICA, 1999.
«Division du travail», *Dictionnaire critique du marxisme*, Paris, PUF / Quaridge, pp.340:343.

- Michel LALLEMENT, 2007.
Le Travail. Une sociologie contemporaine, Paris, Gallimard.
- Jean-Louis LAVILLE, 1999.
Une Troisième voie pour le travail, Paris, Desclée de Brouwer;–2002,
Sociologie économique et démocratie. La Problématique de l'économie plurielle, Thèse d'habilitation, Paris,
 Université Paris-X-Nanterre, 2002, non publiée;–2005, *Sociologie des services. Entre marché et solidarité*, Ramonville, Eres.
- Jean-Louis LAVILLE,
 Antonio-David CATTANI (dir.), 2005.
Dictionnaire de l'Autre Economie, Gallimard, Paris, pp.253:260.
- Jean-Louis LAVILLE,
 Renaud SAINSAULIEU, 1997.
Sociologie de l'association. Des organisations à l'épreuve du changement social, Paris, Desclée de Brouwer.

- György LUKÁCS, 2002.
Le Jeune Marx. Son évolution philosophique de 1840 à 1844, Ed. de la Passion.
- Dominique MARTIN,
 Jean-Luc METZGER,
 Philippe PIERRE, 2003.
Les Métamorphoses du monde. Sociologie de la mondialisation, Paris, Seuil.
- Leopoldo MÚNERA, 2008.
 «La paradoja constituyente de las Cooperativas de Trabajo Asociado (Colombia)», Communication au Colloque *The Third Sector and Sustainable Social Change: New Frontiers for Research*, ISTR 8th International Conference, EMES 2nd European Conference, Barcelone, 9:12 juillet.
- Mohamed NACHI,
 Matthieu NANTEUIL, (dir.), 2006.
Eloge du compromis. Pour une nouvelle pratique démocratique, Louvain-la-Neuve, Academia Bruylant.
- Matthieu NANTEUIL, 2007.
 «Le sens politique des droits de l'homme. Entre dissidence et mouvements populaires: une comparaison Europe–Amérique Latine», Universidad Nacional de Bogotá, Mayo-Agosto, pp. 225:258.

- Matthieu NANTEUIL,
 Hervé POURTOIS, 2004.
 «L'Etat social actif: une réponse au défi de l'intégration par le travail?», *Chaire Hoover d'Ethique économique et sociale*, DOCH n°137, avril, p.31.
- Patrick PHARO, 1993.
Le Sens de l'action et la compréhension d'autrui, Paris, L'Harmattan.
- Karl POLANYI, 1983.
La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps, Paris, Gallimard;–2008, *Essais*, Paris, Seuil.
- John RAWLS, 1971.
Théorie de la justice, Paris, Seuil.
- Myriam Revault d'ALLONES, 2001.
Merleau-Ponty. La Chair du politique, Paris, Michalon.
- Jean-Daniel REYNAUD, 1989.
Les Règles du jeu. L'Action collective et la régulation sociale, Paris, Armand Colin.
- Renaud SAINSAULIEU, 1997.
Sociologie de l'entreprise, Paris, Presses FNSP.
- Charles TAYLOR, 1998.
Les Sources du moi. La formation de l'identité moderne, Paris, Seuil.
- Yannick VANDERBORGHT,
 Philippe VAN PARIJS, 2005.
L'Allocation universelle, Paris, La Découverte.
- Jean-Marie VINCENT, 1987.
Critique du travail. Le faire et l'agir, Paris, PUF.
- Michael WALZER, 1990.
Critique et sens commun: essai sur la critique sociale et son interprétation, Paris, La Découverte;–1997,
Sphères de justice. Une défense du pluralisme et de l'égalité, Paris, Seuil.
- Simon WUHL, 2002.
L'Égalité, nouveaux débats. Rawls, Walzer, Paris, PUF.

Os consórcios italianos

Ana Quintela

RESUMO

Os consórcios italianos são uma figura de referência na Itália, e na Europa, destacadas na literatura internacional, enquanto modelo eficaz no apoio e promoção das organizações da economia social e solidária, traduzindo uma estratégia de médio/longo prazo das cooperativas visando a superação das debilidades organizacionais inerentes a cada cooperativa, e a promoção da cooperação social, com o propósito de atingir a inovação social.

Enquanto organizações de 2º nível, os consórcios aparecem como uma resposta colectiva, pondendo constituir-se como uma alternativa à sustentabilidade da economia social e solidária. Em Portugal, os consórcios são ainda uma realidade pouco conhecida, pelo que este artigo procura assim evidenciar as principais características associadas aos consórcios italianos.

ABSTRACT

Italian consortiums are a reference point in Italy and in Europe, and are highlighted in international literature as an effective model for support and promotion of social and solidarity organizations transforming cooperatives' medium/long-term strategy with the aim of overcoming the weaknesses of each cooperative, and promoting social cooperation in order to achieve social innovation.

As second-level organizations consortiums provide a collective solution, and can be set up as an alternative to the sustainability of the social and solidarity economy sector.

In Portugal, consortiums are a little-known alternative and therefore this article aims to present a general overview of Italian consortiums.

O que são os consórcios italianos

Os consórcios italianos são estruturas de convergência e reunião de cooperativas de diferentes sectores, que surgem na década de 80, com o objectivo de dar uma dimensão empresarial às cooperativas de solidariedade social, embora mantendo a sua ligação à comunidade, a democracia inerente à sua natureza e, simultaneamente, beneficiar de economias de escala, (Marocchi, 1997; Pezzini, 2000).

Embora, no essencial, sejam, de facto, organizações de 2º nível, os consórcios italianos têm algumas particularidades que os distinguem de outras estruturas deste tipo. Entre essas especificidades, destacam-se duas, pelo seu interesse para a temática aqui abordada: a pequena dimensão das cooperativas aderentes, e o seu enraizamento territorial, explicados de seguida com maior pormenor, para que melhor se possa compreender os dois critérios referidos.

A pequena dimensão é assim explicada pelo primado do bem comum (comunidade) em relação ao interesse individual (da cooperativa), na medida em que uma cooperativa é constituída para promover o bem-estar da comunidade onde esta se insere, e logo, é encarada como um meio para, através da provisão de bens e serviços, atingir o seu objectivo, que é o de suprir as necessidades dessa mesma comunidade. Assim, o crescimento da dimensão da cooperativa, mesmo que para satisfazer um maior número de indivíduos, não é admitido (Pezzini, 2000).

De facto, verifica-se que «as cooperativas tendem a crescer e a federar-se em lugar de crescer e fusionar-se; existe também um princípio cooperativo no sentido da cooperação com outras organizações cooperativas» (Vivet; Thiry, 2000, p.103), pelo que, nos casos em que é necessário haver expansão das actividades destas últimas, seja porque há crescimento do número de clientes, seja porque é necessário haver a produção de um bem/serviço complementar, essa expansão é feita através da criação de uma nova

cooperativa. Este processo de surgimento de novas cooperativas é designado por estratégia do «campo de morangos» (Catino, 1999; Marocchi, 1997; Pezzini, 2000).

O limitar da dimensão das cooperativas é assim justificado porque se acredita que níveis de qualidade mais elevados estão intimamente ligados à proximidade entre prestadores e clientes, e portanto, com a especialização em determinado público-alvo/lugar (Pezzini, 2000). Esta questão liga-se à segunda característica identificada, clarificada a seguir.

O enraizamento territorial faz sentido na medida em que garante um conhecimento e, consequentemente, um ajustamento mais adequado às particularidades de cada local. Desta forma, as cooperativas, e por consequência, o consórcio, têm um território de referência, no qual devem desenvolver a sua actividade. A identificação desse território resulta, normalmente, da relação entre os sócios da cooperativa com esse mesmo lugar, que em alguns casos é o seu próprio local de residência. Assim, à partida, existem melhores condições de intervenção na comunidade, provocando a mudança, muitas vezes até na política local, e possibilitando, inclusivamente, o surgimento de novas cooperativas (Catino, 1999). Esta questão faz ainda mais sentido em Itália, onde existe um forte sentimento de pertença com o território onde se nasce e se vive. A própria organização administrativa está ancorada na fortíssima identidade cultural, social e política, local, que se rege por leis locais. Foram justamente estas leis locais que, a partir dos anos 80, permitiram a constituição de consórcios, e só em 1991, se decretou a lei nacional sobre consórcios.

Como e porque nascem os consórcios italianos

Ao estudar os consórcios italianos, uma pergunta se levanta imediatamente: o que leva as cooperativas a unirem-se num consórcio? De facto existe:

«um dilema comum a muitas cooperativas sociais: ‹permanecer filantrópicos ou transformar-se numa empresa eficiente?›. Dilema ao qual se adiciona o problema de como conjugar o olhar da pequena dimensão ligado a um território com a necessária estratégia de desenvolvimento. O Consórcio tem sido a resposta a este problema enquanto permite às cooperativas perseguir critérios de economia de escala delegando ao Consórcio actividades primeiramente realizadas pelas cooperativas singulares, para permitir a estas últimas trabalhar mais eficazmente e favorecer a integração e a coordenação» (Catino b), 1999, pp.87:88).

O consórcio traduz a ideia de que a democracia apenas se consegue manter e exercer quando a estrutura é pequena.

Constata-se, de acordo com a pesquisa bibliográfica, feita a partir de um conjunto de experiências relatadas de consórcios italianos (Mazzei a) e b), 1999; Catino a) e b)), que estes nascem devido às relações pessoais de amizade e confiança entre indivíduos pertencentes a diferentes cooperativas que operam num mesmo território. Sendo que estes partilham objectivos comuns, mesmo que desenvolvam actividades em diferentes sectores, consideram que o agrupamento, numa estrutura de nível superior, poderá ser uma oportunidade mais eficaz de atingir os propósitos para os quais as cooperativas (de 1º nível) foram criadas, através de uma coordenação e orientação central.

Mas,
«mais que coordenar, o processo fundamental parece residir em integrar. A coordenação mais do que basear-se na procura de procedimento formalizado da parte de um centro (o Consórcio?) deve talvez procurar

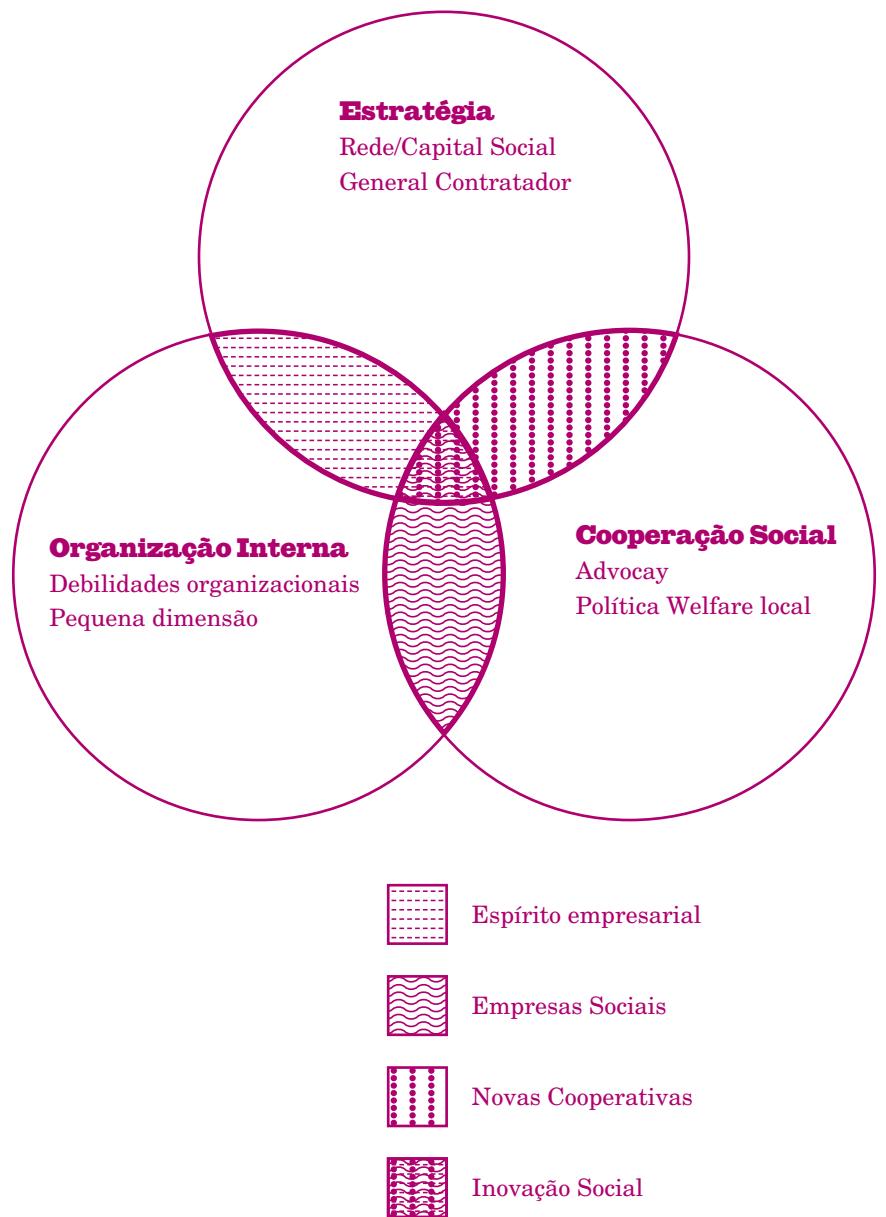
basear-se num processo de interiorização do modo de ver e de sentir comum. Deve basear-se mais sobre os parâmetros de referência comuns. E portanto da integração dos seus valores, o seu programa partilhado, seus objectivos co-decidos, sobre a construção de um sensemaking (construção de senso) partilhado, etc» (Catino a), 1999, p.84).

O consórcio é também a expressão de um sistema empresarial solidário, fundado sobre três princípios basilares: «da subsidiariedade, da democracia e da mutualidade alargada», cujos benefícios não recaem apenas sobre as cooperativas aderentes, mas estendem-se a toda a comunidade sobre a qual opera o consórcio (Catino a), 1999, p.78). Enquanto empresa, o consórcio baseia-se numa filosofia de cooperação muito própria, traduzida, nas palavras de Scalvini (1987, p.60, 61)¹ como:

«a cooperação, aquela em qual cremos...é empreendedorismo social...enquanto é agora unanimemente partilhado que a empresa tradicional tem como objectivo a maximização do lucro no longo prazo, as cooperativas social têm como fim a maximização no longo prazo da sua utilidade social...Não «mais mercado» e nem «mais privado» no serviço social, mas, cremos, «mais empresa social», é o mesmo que dizer mais empresa com finalidade solidárias e organizadas democraticamente que sabem realizar de modo mais eficiente, inovador e económico possível, compatível com os recursos disponíveis».

No entanto, nem sempre o surgimento de um consórcio tem um objectivo bem definido (Mazzei b), 1999), uma clara definição das linhas de acção a empreender ou das funções a realizar. Todavia, verifica-se que as principais motivações para o seu surgimento, estão ligadas a um conjunto de factores que se podem agrupar em três grandes dimensões, como demonstra o esquema seguinte.

Figura 1
Motivações para o surgimento de consórcios



Como se pode observar pela Figura 1, os consórcios são originados, por um lado, pelo interesse manifestado por cada cooperativa singular, no sentido de colmatar algumas das suas debilidades organizacionais, quer enquanto cooperativas isoladas, quer enquanto sector da sociedade; por outro lado, há também um forte sentimento ligado à promoção dos seus valores, que evidenciam a unicidade das entidades que compõem o movimento associativo, e que as impele a organizarem-se comunitariamente. Estas duas grandes dimensões são potenciadas através da componente estratégica, de caráiz, essencialmente, de coordenação político-comercial.

Assim, em termos organizacionais, verifica-se que as cooperativas se associam de forma a superar algumas debilidades, nomeadamente, no que diz respeito às funções administrativa e de gestão, sobretudo, nos aspectos financeiros. Dada a sua pequena dimensão, imposta pelas razões em cima explicadas, a união em consórcio com outras cooperativas permite-lhes ganhar economias de escala, designadamente, na candidatura a projectos de grande dimensão, e que exigem capacidades técnicas, administrativas e produtivas incapazes de serem satisfeitas por uma cooperativa isoladamente.

A cooperação social é também uma forte motivação, na medida em que «as cooperativas não são tal se não cooperarem também entre elas» (Mazzei b), 1999, p.133). Para além deste factor, a sua acção concertada permite dar maior visibilidade ao papel que as cooperativas desempenham na sociedade italiana, como as maiores prestadoras de serviços sociais. Agindo comunitariamente, através do consórcio, o seu poder de intervenção vem acrescido, permitindo-lhes lutar pela mudança nas políticas sociais locais, no sentido do seu reconhecimento como entidades prestadoras de serviços, mas cujo objectivo principal não é o lucro, mas a satisfação da comunidade (ou uma parcela desta).

Por último, mas não menos importante, existe um sentido estratégico no agrupamento das cooperativas em consórcio, antes de mais, facilitando a criação de redes de informação e conhecimento e gerando, deste modo, o capital social necessário para desenvolver soluções de qualidade, beneficiando do know-how específico de cada cooperativa aderente. Para além disto, se o consórcio funcionar como *general contractor*² (utilizando a denominação italiana), ou seja, exercendo funções de coordenação/orientação comercial, as cooperativas ganham maior capacidade de aceder a novos recursos (Mazzei A) e b), 1999; Catino a) e b), 1999; Marocchi, 1997).

No entanto, há um outro conjunto de motivações, que provém do cruzamento de duas das dimensões identificadas, que definem, simultaneamente, as linhas de acção orientadoras (mais espessas na Figura 1), que culminam num ponto fulcral (no centro da Figura 1) para o consórcio e para cada uma das cooperativas aderentes: a inovação. Este tema será abordado mais à frente, aquando da definição das funções do consórcio.

A referir ainda que, em alguns casos, as razões que motivaram a criação do consórcio deixaram de existir, passando a impor-se novos factores que justificariam a sua continuidade. Em termos esquemáticos, significaria que uma das dimensões teria uma área maior em relação às outras. Assim, e na maioria das vezes, o consórcio ajusta-se às novas necessidades e organiza-se em função destas, mesmo que implique a supressão de certas funções e/ou o aparecimento de novas.

Salienta-se, também, que o processo de constituição de consórcios teve uma alavanca muito forte, e específica ao contexto italiano: uma «cultura local que favorecia o associativismo empresarial» (Mazzei a), 1999, p.110), muito fomentada por entidades nacionais (que, na prática funcionam como organizações de 3º nível) de promoção do cooperativismo e do modelo da empresa social. Apesar desta situação, verifica-se que a implementação no terreno destas orientações se deveu, principalmente, às relações pessoais de

amizade e confiança existentes entre os membros das cooperativas fundadoras (como já referido), estas sim, impulsoras do movimento gerado e que, hoje em dia, tem centenas de consórcio, que correspondem a milhares de cooperativas (ver GCM)³.

Funções dos consórcios italianos

As funções e valências desenvolvidas pelos consórcios estão relacionadas com os objectivos específicos para os quais foram criados, podendo, obviamente, evoluir de acordo com as transformações ocorridas no mesmo, como já foi dito. Assim, as funções serão mais de disponibilização de serviços às cooperativas aderentes, ou mais de representação, por exemplo, consoante seja o grau de integração inerente ao consórcio.

Tendo em conta um estudo (Marocchi, 1997), bem como os vários casos analisados na literatura (Mazzei a) e b), 1999; Catino a) e b); Vivet; Thiry, 2000), sugere-se uma agregação das principais funções desenvolvidas pelos consórcios italianos, sendo que, nem sempre todas, são exercidas em simultâneo. Cada uma destas funções poderá ser enquadrada de acordo com as três grandes motivações definidas, conforme regista a Figura 1.

Prestador de serviços às cooperativas aderentes. Muitas vezes é o próprio consórcio que disponibiliza, por exemplo, serviços de apoio administrativo, nomeadamente, no que toca às questões relacionadas com a contabilidade, pagamento de salários e contribuições, elaboração de orçamentos, contratos de trabalho, gestão de contactos comerciais, participação em concursos, gestão de recursos humanos, formação de pessoal, intermediação bancária, e mesmo consultoria financeira, fiscal, legal, de marketing, etc. A prestação de serviços procura assim: «potenciar a capacidade de gestão de organizações muito centradas na sua actividade operativa, de modo a poderem

dedicar recursos à actividade estratégica de desenvolvimento da oferta e da gestão eficaz dos fluxos financeiros» (Mazzei a), 1999, p.110) e, simultaneamente, gerar economias de escala no fornecimento destes serviços;

Impulsionador da cooperação social. Os consórcios têm, também, uma função de integração organizativa e cultural, na medida em que se constituem com uma estrutura que une, coordena e orienta as cooperativas aderentes. Naturalmente, para ser possível esta concentração de cooperativas sob a mesma estrutura é necessário que as várias comunguem de certos valores comuns, de modo a traduzir os princípios que as norteiam em práticas concretas, e concertar as linhas de acção a seguir, pelo que cabe ao consórcio harmonizar estratégias, padronizar procedimentos e conjugar os interesses comuns, à luz dos seus valores fundamentais, sem descurar a identidade específica a cada uma, criando um sentimento de pertença ao movimento empresarial solidário. Salienta-se assim a postura fortemente empresarial adoptada pelos consórcios, fazendo a apologia do conceito de empresa social, como parte da sua estratégia de sustentabilidade, nunca descurando os seus princípios mais profundos, ligados à satisfação das necessidades comunitárias sem objectivos lucrativos;

Coordenador estratégico. Esta função acaba por ser central no funcionamento do consórcio e engloba três vertentes principais: comercial, política e financeira, que acabam por se traduzir na figura do *general contractor*, ou seja, o consórcio desempenha funções de:

«gestão da participação em concursos para as cooperativas aderentes, apresentando ofertas que reforçam o melhor mix das competências das mesmas; gestão das convenções; aquisição de encargos; proposta de projectos para os interlocutores institucionais locais representando de modo unitário as cooperativas aderentes» (Mazzei a), 1999, p.114).

É no âmbito desta função que os consórcios desenvolvem muita da sua capacidade de elaboração de projectos, de reflexão e concepção de novas respostas (inovadoras) através de novos serviços (em alguns casos prestados por novas cooperativas nascidas a partir do consórcio), da definição de critérios de qualidade, da formação dos recursos humanos das cooperativas, numa lógica proactiva, contrária à lógica reactiva dominante, sujeita às solicitações de terceiros, normalmente, entidades públicas. Ainda no âmbito destas funções, o consórcio desempenha um papel notável em termos da superação dos problemas financeiros inerentes à realidade das cooperativas, operando:

«como colector da disponibilidade financeira das cooperativas, que no total representam uma boa massa crítica, gerindo unitariamente as relações com a banca. i.e. em consequência de adquirirem maiores financiamentos da banca e melhores condições do que quando fazia cada uma das cooperativas e de optimizar em última análise o resultado da gestão financeira. O resultado mais imediato é a maior certeza e estabilidade de fluxos financeiros» (Mazzei a), 1999, p.113);

Gerador de capital social. De forma a quebrar isolamento organizacional e a falta de orientação empresarial predominante, as cooperativas sentem a necessidade de partilhar informação e conhecimento, não só em termos de dificuldades, mas também, boas práticas, *know-how*, capacidades técnicas diferenciadas, etc, o que lhes permite superar algumas das suas dificuldades, nomeadamente, a reduzida dimensão. Mais ainda, sentem que só agindo de forma concertada terão oportunidade de aceder a novos mercados, tecnologia, recursos, etc. Para isso, o consórcio promove a criação de uma rede, sob a sua coordenação, possibilitando, como já foi referido, a candidatura a determinados concursos, que exigem uma dimensão significativa, para poder dar resposta à complexidade da

resposta, ao número de beneficiários ou à diversidade de serviços requeridos, ou o recurso imediato a um conjunto de colaboradores para fazer face a um inesperado aumento de produção, gerando sinergias óbvias a partir da relação entre as cooperativas aderentes;

Potenciador da inovação social. A inovação social pode ser aqui vista em dois sentidos. Por um lado, os consórcios contribuem, efectivamente, para a alteração das políticas de *welfare* local (Lévesque, 2002; Salamon, 2000), na medida em que procuram reorientar a política pública, designadamente, no campo social. Um exemplo é a alteração da forma de prestação de serviços da responsabilidade das autoridades públicas, que deixa de ser através de subsídios às entidades, passando para uma lógica de contrato, através do recurso ao *outsourcing*, via cooperativas; por outro lado, a inovação social também se traduz na tipologia de serviços prestados, e na forma como esses serviços são disponibilizados, como é o caso de novas cooperativas que surgem ou para prestar serviços complementares, ou que o próprio serviço é composto por um mix de outros serviços (serviço integrado), dando resposta a solicitações muito concretas do público-alvo (Mazzei b), 1999) e sujeitas a critérios de qualidade rigorosos;

Advocacy. A representação e reconhecimento do sector (da economia social e solidária), designadamente, face às autoridades públicas, é uma das funções mais solicitadas pelas cooperativas ao consórcio. Na verdade, e sobretudo no contexto italiano, as cooperativas são, em muitos casos, as principais prestadoras de serviços sociais. No entanto, a capacidade negocial com as entidades públicas, o relacionamento com as empresas privadas correntes, bem como a visibilidade das cooperativas pelo público em geral, ainda não estão suficientemente consolidados, sendo este um papel de suma importância, especialmente, num contexto territorial específico.

É importante reforçar que, sobretudo, ao nível das entidades públicas, tem-se assistido a uma mudança significativa da imagem das cooperativas e dos serviços sociais que estas disponibilizam, criando uma relação de cooperação entre ambas as partes, e reconhecendo a qualidade e inovação desses mesmos serviços.

Segundo Catino (a) 1999), estas funções podem traduzir-se no fornecimento directo de quatro tipos de bens, pelos consórcios, a saber:

Bens solidários. Aqui incluem-se todas as actividades recreativas e culturais desenvolvidas pelo consórcio, nomeadamente, os momentos de reunião e de assembleia de sócios. São considerados bens solidários na medida em que, todas as actividades aqui englobadas, são promotoras de laços de solidariedade, entre os sócios, e entre estes e a restante comunidade;

Bens públicos. Enquadram-se nesta categoria as actividades de representação do consórcio e de todas as suas cooperativas aderentes, perante as entidades públicas. São considerados bens públicos uma vez que dão visibilidade a todo o sector, e não apenas às entidades pertencentes ao consórcio, contribuindo para a criação de uma imagem positiva em toda a sociedade;

Bens selectivos. Correspondem, essencialmente, ao fornecimento directo de serviços às cooperativas aderentes, como consultoria, gestão, projectão, etc;

Bens monopolísticos. Relacionados com a gestão e coordenação da concorrência entre cooperativas⁴, baseadas em critérios de territorialização e especialização.

Acrescenta-se ainda o facto de, mesmo dentro de um único consórcio, nem todas as cooperativas usufruírem/requerem os mesmos serviços ou funções.

Estrutura e identidade dos consórcios italianos

Os consórcios podem adoptar diferentes tipologias de estruturas, consoante o grau de integração existente ou pretendido pelas cooperativas aderentes.

Assim, encontram-se estruturas mais «ligeiras», caracterizadas por um baixo nível de integração entre as cooperativas, que permitem, inclusivamente, que o consórcio não tenha um *staff* profissional próprio, utilizando os colaboradores das cooperativas aderentes para garantir a realização das suas actividades, ou que utilize as instalações de uma das suas associadas para a localização da sua sede, procurando, desta forma, manter os custos operacionais no mínimo (Marocchi, 1997).

As funções exercidas por este tipo de consórcio estão, basicamente, ligadas à coordenação e orientação estratégica das cooperativas aderentes, funcionando este, mais como uma agência estratégica, que centraliza os aspectos relacionados com a negociação com entidades terceiras (*general contractor*), projectação de novas actividades, difusão do conhecimento e cooperação entre as várias cooperativas aderentes, privilegiando desta forma o seu contributo através da participação efectiva nas diferentes actividades (administrativas, marketing, promoção de eventos, etc), mais do que qualquer relação hierárquica face ao consórcio, pois «a integração não vem assegurada através da alavanca hierárquica mas da criação de um sistema de regras associativas e da sua partilha» (Catino b), 1999, p.101).

Pode-se então considerar que as principais mais valias desta tipologia estão ligadas à maior flexibilidade e a um menor custo de estrutura. Catino (b), 1999, ilustra bem este exemplo.

Naturalmente, existem estruturas com níveis de complexidade maiores, onde o consórcio assegura funcionalidades relativas às questões de gestão e administração, por um lado, mas também de desenvolvimento organizacional, disponibilizando um conjunto de serviços adequado a cada

realidade territorial, que passam pela gestão económico-financeira, formação, etc, ou mesmo pela definição da linha estratégica de acção das cooperativas, e do próprio consórcio. Muitas vezes, é o consórcio, fazendo uso das capacidades técnicas e especificidades de cada cooperativa, ou através de recursos próprios, que se constitui como entidade prestadora de determinados serviços. Ora, para este acréscimo de funções, o consórcio é forçado a adoptar uma estrutura mais «pesada», traduzindo-se, por exemplo, na constituição de equipas técnicas exclusivas ao consórcio, ou na necessidade de instalações próprias para o desenvolvimento das suas actividades, o que implica um maior esforço financeiro para a sua manutenção. Em determinados casos, onde existe um conjunto de cooperativas muito expressivo, o consórcio atinge uma dimensão semelhante à de uma média ou mesmo grande empresa (Mazzei a), 1999). O esquema em baixo, exemplifica uma configuração possível, que pode assumir o consórcio, na sua versão mais complexa, tal como se acabou de referir.

Figura 2
Exemplo de uma estrutura de um consórcio



Tal como se pode ver na Figura 2, que representa, também, a rede de relações do próprio consórcio, verifica-se que este tem um núcleo central composto pelo *staff* profissional, serviços disponibilizados, espaços físicos, etc. À sua volta gravitam as cooperativas aderentes, e também as novas cooperativas que entretanto foram criadas a partir deste, para responder a necessidades de fornecimento, contornando, desta forma, a questão da pequena dimensão. No círculo exterior, estão as várias instituições, que não fazendo parte do consórcio, numa acepção estrita deste conceito, têm relações, que pela sua tipologia, justificam a sua integração nesta figura. Aqui se inclui a administração pública local, ou as entidades federativas do movimento associativo italiano (organizações de 3º nível).

Ainda em relação à incorporação destas instituições na estrutura/sistema consórcio, convém apenas referir que há o:

«reconhecimento da necessidade de reforço das ligações (vertical/horizontal) de coordenação, de aprendizagem, etc, entre as organizações de apoio (e entre os sectores estabelecidos e os novos sectores); entre antigos e novos/inovadores), uma vez que, o papel das organizações de apoio tem de ser relacionado com as fraquezas/deficiências das organizações primárias» (Vivet; Thiry, 2000, p.134).

Revela-se, assim, de extrema importância incluir estas organizações «extra» consórcio, pois o desenvolvimento de redes às mais variadas escalas (local, regional, nacional, internacional), permite o acesso a recursos diversificados (Ferrão, 2000).

A grande vantagem desta configuração de rede é a capacidade de gerir conflitos (Catino a), 1999), exercendo o consórcio um papel de mediação, extremamente relevante, para o bom relacionamento entre as diferentes cooperativas que o compõem.

A Figura 2 remete-nos para uma organização em «clã», mais do que para a existência de relações tipo hierárquico (Catino a), 1999), e de facto, é isso que acontece em grande parte dos consórcios.

No entanto, o esquema não deixa transparecer a informalidade de relações existente na rede, expressa em baixos níveis, ou mesmo inexistência, de formalização de procedimentos. Esta informalidade justifica-se pela existência de valores e princípios partilhados, histórias e tradições comuns, ou seja, é baseada na «*norma de reciprocidade*» na medida em que «é a acção coordenada das pessoas singulares que dá lugar ao sistema», e é esta «que gera a estrutura associativa mais do que a estrutura do Consórcio, predefine espaços de acção e de responsabilidade» (Catino a), 1999, p.84; Catino b), 1999, p.103).

Salienta-se, novamente, o facto de a rede ser composta por cooperativas que podem ser de sectores diferentes, complementares ou não (Guerrieri; Nazzaro; Zevi, 1987).

Para uma organização para chegar a atingir uma dimensão idêntica à da Figura 2, passa por várias fases, que correspondem, aos diferentes estádios de consolidação da estrutura (e do próprio sistema/rede).

Segundo Catino (a) 1999), que se baseia num caso específico de um consórcio, o processo de integração das cooperativas num consórcio, pode enfrentar três etapas: coordenação, fornecimento de serviços e promoção de políticas de desenvolvimento e empresariais. A superação de cada uma destas fases não implica a substituição da fase precedente, pelo contrário, acumula as funções desenvolvidas nas fases anteriores.

A fase inicial é caracterizada por uma coordenação débil. Esta é a etapa em que se procura pôr as cooperativas em contacto umas com as outras, dando assim os primeiros passos para a criação da rede, para a partilha de princípios e valores de actuação (Catino a), 1999).

A segunda etapa marca já uma mudança significativa em relação à anterior. Nesta fase verifica-se uma forte orientação para a criação de procedimentos e regras formais, definição de funções, etc, ou seja, criam-se as condições para o estabelecimento da cultura organizacional interna ao próprio consórcio, reflectindo-se, principalmente, sobre o sentido da acção conjunta, ao invés da acção individual, protagonizada pelas cooperativas isoladamente. É nesta fase que o consórcio começa a ganhar dimensão, através da inclusão de *staff* profissional vinculado a si, começando-se a organizar em termos administrativos e de gestão, com a correspondente definição de papéis e funções e disponibilização de serviços. É também aqui que muitas vezes se elabora o «*pacto associativo*», que no fundo, representa a formalização dos consensos atingidos (Catino a), 1999; Mazzei b), 1999). A fase da formalização é assim o culminar de um processo, pois, muitas vezes, os consórcios estão anos sem assumirem um carácter legal.

A 3^a etapa é a fase decisiva para muitos consórcios, colocando-se a questão, em alguns casos, da transição de uma associação de cooperativas para uma empresa social. É justamente nesta fase que o consórcio se assume como mentor estratégico e dinamizador da rede/sistema, aumentam os níveis de formalização e regulação das actividades, iniciando-se um processo que se pode designar por institucionalização (Catino a), 1999). Nesta etapa de solidificação da rede, o consórcio é o representante formal das cooperativas aderentes, procurando consolidar a imagem externa do mesmo. O papel de *general contractor* é já bastante significativo (Catino a), 1999). Também aqui se começam a dar passos muito concretos, que podem passar, pelo aumento do peso do consórcio sobre o território onde desenvolve as suas actividades, a criação de uma certificação dos bens e serviços disponibilizados por si ou pelas cooperativas que enquadra, incremento da mutualidade interna e externa, optimização dos processos produtivos, entre outros (Catino a), 1999).

Naturalmente, começam a surgir algumas tensões ligadas às questões de autonomia do próprio consórcio, e às funções de direcção da rede. São aqui equacionados os modelos de governância da rede, registando-se uma menor participação das cooperativas e, em alguns casos, a existência de conflitos entre elas. Ainda em relação a este aspecto, também se assiste, em alguns casos, à:

«separação entre actividade de direcção e de gestão da competência do director geral e actividade de representação política de competência do presidente. Anteriormente estas duas funções confluíam num mesmo papel (o presidente)» (Catino a), 1999, p.78).

É neste contexto de sedimentação da rede, que se assiste a: «um processo de diferenciação organizativa e de divisão do trabalho no interior do Consórcio com uma maior racionalização da actividade, uma melhor definição do papel da responsabilidade, uma maior atenção e competência nos aspectos económicos e de gestão» (Catino a), 1999, p.57).

Este período de mudança faz nascer algumas interrogações sobre a verdadeira missão do consórcio: mais administrativas/gestão (englobando o fornecimento de serviços às cooperativas aderentes), ou mais de desenvolvimento organizacional e sistémico. Assim, se optar pela primeira hipótese, afasta-se da sua vocação inerente de rede de cooperativas. Se escolher enveredar por uma opção mais estratégica, pretere a implementação de um conjunto de serviços vitais para a afirmação de determinadas cooperativas num território concreto (Catino a), 1999).

Como se pode constatar, este processo de consolidação de um consórcio sofre avanços e recuos e não está imune a convulsões, muitas delas causadoras de rupturas entre as cooperativas, que podem levar, inclusivamente, ao abandono do consórcio. Importa aqui referir que, estas etapas

são dinâmicas, podendo saltar etapas ou sobrepor fases, de acordo com a evolução, o ritmo e o objectivo de integração de cada consórcio. No caso dos consórcios com uma estrutura «ligeira», nem sempre o processo de consolidação passa por todas as fases descritas.

Marocchi (1997) propõe uma tipologia de consórcio, baseada em dois critérios: o seu posicionamento face aos interesses defendidos/salvaguardados, e o «peso» da sua estrutura, sendo constituída pelos seguintes campos:

Mutualista-ligeiro **a/** constitui a forma mais simples de integração em consórcio, traduzindo-se, em certos casos, no mero agrupamento temporário, constituído para ocasiões específicas, pelo que o consórcio assume um número limitado de funções mais operativas;

Mutualista-pesado **b/** pouco frequentes, uma vez que a própria orientação mutualista tende a gerar, mais facilmente, cooperativas de maior dimensão, preterindo a constituição de consórcios;

Public benefit-ligeiro **c/** a principal diferença em relação à tipologia **(a)**, tem a ver com a maior preocupação em inserir no pacto do consórcio elementos relacionados com a comunidade onde se inserem. De acordo com o mesmo autor «este tipo de consórcio tende a assemelhar-se mais a uma forma de integração associativa que a um de tipo empresa» (Marocchi, 1997, p.200);

Public benefit-pesado: é considerada a tipologia com maior potencial de implementação, por uma razão principal: uma maior capacidade de garantir o desenvolvimento da cooperação social.

Obviamente, o nível de integração das cooperativas é determinante para a identidade das mesmas, sendo que, em consórcios com estrutura mais leve, a integração das cooperativas não é total, mantendo-se a identidade individual de cada uma, ou seja, as cooperativas integram partes importantes da sua organização, como a gestão financeira,

a intermediação bancária ou a definição de novos procedimentos operativos, mas nunca renegam a sua essência, a razão de ser da sua existência, mantendo as suas motivações de base, e servindo um determinado público-alvo tipo numa comunidade específica (Catino b), 1999). Já para as cooperativas com um nível de integração elevado, onde o consórcio tem, ele próprio um núcleo profissional, as questões de identidade individual ficam abaladas.

Ainda dentro deste sub ponto convém explicitar como é que o consórcio se organiza internamente, em termos de órgãos sociais, para fazer face aos seus objectivos, salientando-se aqui alguns dos mais importante para o seu funcionamento.

Assim, é o presidente que assume as funções de representação, animação e orientação estratégica do consórcio, preocupando-se mais como o consórcio enquanto sistema/rede (Catino a), 1999; Mazzei a), 1999; Mazzei b), 1999).

Cabe ao director garantir a actividade do consórcio, sobretudo, enquanto estrutura produtiva, sendo responsável pela gestão da mesma, a vários níveis (definição de regras e procedimentos, elaboração dos relatórios económico-financeiros, gestão das convenções, monitorização da qualidade, etc (Catino a), 1999), procurando, também, elevar o potencial de crescimento da própria rede, através de iniciativas de promoção e acumulação do conhecimento da rede e de inovação (Mazzei a), 1999; Mazzei b), 1999). Existe também a assembleia de sócios, cuja responsabilidade se centra no garante da participação e na democratização da estrutura, como são exemplo a aprovação do orçamento, ou a aprovação do regulamento interno (Mazzei a), 1999).

Num dos exemplos estudados encontrou-se também um órgão denominado por conselho de administração. Este é composto pelos presidentes das várias cooperativas aderentes e funciona como órgão consultivo em várias matérias (Mazzei a), 1999). Embora tenham sido identificados vários órgãos, o seu peso em cada consórcio é variável, tendo-se

registado casos em que os cargos de presidente e de director eram assumidos pela mesma pessoa, ou que o conselho de administração tinha substituído o director do consórcio, aumentando o âmbito dos seus poderes.

Modelo de financiamento dos consórcios italianos

A maior parte dos consórcios, independentemente da dimensão da sua estrutura, gera receitas próprias a partir da sua actividade de *general contractor*. Assim, o consórcio cobra uma percentagem definida anteriormente pelas cooperativas aderentes, para assegurar a gestão dos contratos entre este e entidades terceiras. Geralmente, a percentagem varia entre 1% e 3,5%. Outra forma de garantir o seu financiamento tem por base a facturação das cooperativas singulares ou mesmo a definição de quotas fixas (Catino b), 1999; Marocchi, 1997).

Também pode acontecer o consórcio ser remunerado pelos serviços disponibilizados às cooperativas aderentes, como é o caso da consultoria financeira ou a formação de pessoal. Pois como atesta (Mazzei a), 1999, p.122, 123):

«as cooperativas aderentes participam no Consórcio e usufruem de serviços de forma diversa com base na exigência específica de cada uma. Em consequência contribuem ao financiamento da Sol.Co de maneira diferenciada. Em treze cooperativas nove usam o Consórcio como general contractor de modo amplo, duas de modo parcial, i.e. só para algumas iniciativas. A cooperativa La Casa não usa como general contractor porque a actividade específica que desenvolve, de recuperação de toxicodependentes, deve estipular directamente a convenção com as entidades públicas. A cooperativa La Pieve não usufrui dos serviços de contabilidade e orçamento, que confiou a outra cooperativa».

Noutros casos há lugar a uma quota anual, paga pelas cooperativas aderentes, que lhes concede o direito a usufruir de determinados serviços do consórcio, a custo zero (Catino b), 1999; Marocchi, 1997).

Convém reforçar a ideia que quando são as cooperativas aderentes as prestadoras dos serviços disponibilizados pelo consórcio, de acordo com as suas especificidades, são remuneradas por essa actividade, sendo que o consórcio fica apenas com uma percentagem deste valor, correspondente à gestão do respectivo contrato. Nos casos em que é o consórcio o prestador directo, o encaixe financeiro será, directamente, para o próprio (Catino b), 1999; Marocchi, 1997).

Impacto dos consórcios italianos

O impacto dos consórcios pode ser visto a dois níveis: nas cooperativas aderentes, e na comunidade sobre a qual opera o consórcio.

Ao longo do texto, já foram focados alguns dos aspectos mais relevantes, nomeadamente, através das funções exercidas pelos consórcios, pelo que neste sub ponto, apenas se ressaltarão aquelas que não foram, devidamente, evidenciadas, mas cujos impactos se revelam da maior pertinência para as cooperativas, e que reforçam a sua adesão ao consórcio.

Assim, para as cooperativas aderentes, os principais benefícios são:

Adensamento e governância da rede. Se se considerar que as cooperativas podem relacionar-se, concertando entre si, alguns aspectos, nomeadamente, comerciais, corporizando uma «rede natural de empresas» (como Figura 3), verifica-se que a sua adesão ao consórcio (uma «rede governada de empresas» – como Figura 4), permite superar, largamente, a mera articulação, na medida em que vai preencher certas áreas «a descoberto» (Catino b), 1999). Esquematicamente esta situação é melhor compreendida, pelo que se remete para as Figuras 3 e 4.

Figura 3
Teia de relações entre cooperativas

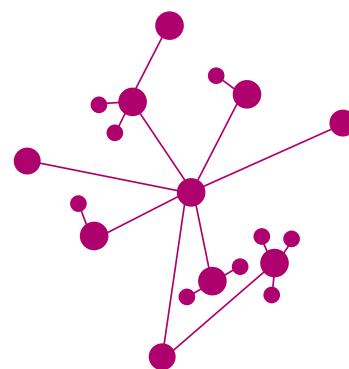
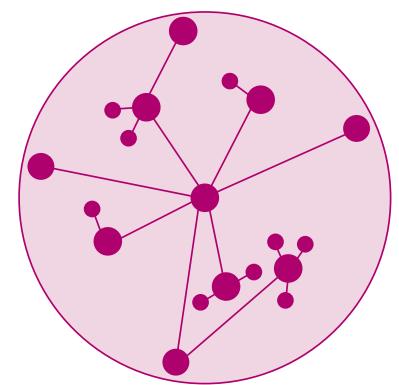


Figura 4
Rede de relações entre cooperativas



Fonte adaptado de Catino b), 1999

Como se pode observar, através das Figuras 3 e 4, a pertença a um consórcio permite a gestão e a coordenação, em sistema, eliminando as eventuais «zonas cinzentas» (a rosa, na Figura 4) que correspondem, basicamente, a «buracos estruturais da rede». É precisamente nessas zonas que residem as potenciais oportunidades de negócio e a inovação. Assim, a integração em rede/sistema não só ultrapassa a inexistência de relacionamento entre cooperativas, mas, sobretudo, concede ao consórcio a visão global sobre a comunidade em que opera, permitindo-lhe desenhar as linhas estratégicas de acção (Catino, 1999).

Como é patente na Figura 4, o consórcio também possibilita às cooperativas o funcionamento como um grupo económico (à semelhança da estratégia utilizada pelas grandes empresas). Ou seja, na prática o consórcio tem capacidade de «costurar buracos estruturais presentes na rede e na capacidade de resolução dos problemas de assimetria de informação que caracteriza a posição das cooperativas no

interior da rede» (Catino, 1999, p.86). Naturalmente, isto tem como consequência o estimular nas cooperativas o desenvolvimento de competências (organizacionais, de gestão e administração, recursos humanos, etc), para fazer face às novas exigências, permitindo-lhe assim aceder a patamares que, isoladas, não poderiam almejar. Simultaneamente, permite racionalizar custos, beneficiar de economias de escala e das sinergias inerentes à própria rede, já referidas abundantemente, como é o caso da formação, da contabilidade ou do marketing (Mazzei b), 1999; Pezzini, 2000).

Resumindo, a estrutura em rede «permite obter, simultaneamente, as vantagens da pequena, mas também, da grande dimensão», consolidar conhecimentos e transferir saberes-fazer distintos (Marocchi, 1997, p.194⁵; Pezzini, 2000).

Controlo da concorrência. Verifica-se que, muitas vezes, é o consórcio que organiza a concorrência entre as cooperativas aderentes, definindo os serviços e os clientes de cada uma. Esta situação é considerada monopolística, em termos de um território específico, na medida em que as cooperativas deixam de concorrer entre si, e as condições de prestação de um serviço vêm reguladas e coordenadas pelo consórcio, que garante que duas (ou mais) cooperativas não estão a disputar o mesmo mercado, baseados na:

«territorialização, [n]a especialização e [n]a pequena dimensão. Estes critérios empresariais tornaram-se elementos de orientação económica. Estes elementos de orientação económica geraram uma forma de concorrência encapsulada»

(Catino a), 1999, p.81).

Esta situação tem como benefícios imediatos a diminuição de conflitos entre cooperativas, que ganham, sobretudo, com os efeitos potencialmente destrutivos de uma concorrência feroz;

Independência face às entidades públicas, que geralmente se constituem como cliente maioritário (muitas vezes, o único cliente). Esta autonomia é conseguida através da mudança de uma atitude passiva, que aguarda as solicitações para a prestação dos bens e serviços que disponibiliza, individualmente, para uma nova capacidade de projectar serviços, através das competências técnicas e visão estratégica existentes na rede/consórcio.

Fixação de critérios de qualidade, funcionando como grande linha de orientação da estratégia dos consórcios, quando aliada à inovação, de forma a oferecer serviços de elevado valor acrescentado (Mazzei b), 1999). Verifica-se aqui um novo posicionamento do consórcio, não só atendendo às necessidades dos seus clientes internos (sócios, indivíduos carenciados ou com dificuldades de inserção no mercado de trabalho), mas também dos seus clientes externos (comunidade em geral).

«A qualidade é considerada o instrumento para perseguir os valores, enquanto permite conjugar a ideia de empresa social com a promoção do indivíduo e das classes sociais e individuais em desvantagem» (Catino b), 1999, p.105).

Ao nível da comunidade, o consórcio tem um impacto extraordinário, em termos de:

Reforço da dinâmica económica local. Ao dotarem as cooperativas de condições de base (ao nível da sua estrutura financeira, comercial, política, etc), funcionando, muitas vezes como incubadores (Catino, 1999), os consórcios permitem que estas possam continuar em funcionamento de forma mais sustentável, quer em termos da sua duração, quer no que toca à inserção de colaboradores locais na sua actividade; como já foi sobejamente mencionado. Igualmente, a criação de novas cooperativas, tem um contributo importantíssimo para a renovação económica local, não só no que se refere à existência

de novos serviços à disposição da comunidade, mas também da capacidade de absorção de mão-de-obra local e, inclusivamente, à sua qualificação (Mazzei a), 1999);

Agente de desenvolvimento local. Por tudo o que foi dito, fica evidente a mais valia dos consórcios para os territórios sobre os quais operam. Verifica-se assim que os consórcios têm, efectivamente uma relação estreita com as comunidades nas quais desenvolvem as suas actividades. Se por um lado baseiam os seus serviços nas necessidades dessas mesmas comunidades, organizando o fornecimento de serviços integrados (e não só especializados) (Catino, 1999), por outro lado constata-se uma grande preocupação com a promoção do capital humano inerente às cooperativas, e com a sua participação no desenho da sua estratégia, na medida em que, como relata Mazzei (1999 a), pp.123):

«quem trabalha connosco é sócio. A grande maioria das pessoas que trabalham nas cooperativas aderentes são sócios, e a parte que não é, é estrangeira e não pode aderir (...) requer um forte empenho do Consórcio na formação das pessoas e no seu envolvimento sobre a missão».

Verifica-se assim que os consórcios contribuem para a reactivação dos laços de solidariedade de vizinhança, utilizando recursos não facilmente mobilizáveis no seio de uma comunidade, promovendo os designados serviços de proximidade (Mazzei a), 1999). Os consórcios corporizam assim uma «nova empresarialidade», na medida em que superam a sua característica intrinsecamente mutualista, transformando-se em organizações «*public benefit*», conciliando estas duas dimensões (Marocchi, 1997).

O consórcio contribui, ainda, para o desenvolvimento económico local, enquanto empresa social, através das suas características particulares, traduzidas em três eixos distintos (Mazzei b), 1999):

Liberdade, responsabilidade e transparência, manifestada através de uma cultura participativa;
Promoção da qualidade e da inovação, indo ao encontro das reais necessidades;
Orientação comunitária, baseada na solidariedade.

Fragilidades dos consórcios italianos

Apesar de todos os benefícios apresentados, os consórcios apresentam algumas fragilidades, ligadas, essencialmente, a cinco factores distintos, a saber:

Diferentes níveis de integração das cooperativas aderentes, nomeadamente, regista-se essa diferença entre as cooperativas fundadoras e aquelas que aderiram numa fase posterior. Esta situação provoca instabilidade no consórcio, na medida em que, a partilha de valores e objectivos pode não ser consensual entre todas as cooperativas (Catino, 1999);

Provisão de serviços directamente pelo consórcio, originando concorrência com as próprias cooperativas que o compõem (Mazzei b), 1999);

Simultaneidade de funções exercidas pelos elementos dos órgãos sociais do consórcio. Tendo em conta que os elementos dos órgãos sociais do consórcio são compostos por indivíduos pertencentes às cooperativas aderentes, pode acontecer que, por exemplo, o director do consórcio é o presidente de uma das cooperativas. Esta situação pode originar o benefício de determinadas cooperativas em relação a outras (Catino, 1999);

Autonomia decisional do consórcio. Esta questão remete para a autonomização do consórcio enquanto entidade independente, face às cooperativas aderentes, em matérias de decisão. Assim, esta situação coloca-se, por exemplo, quando se procura definir o que e quem produzir, que funções deve desenvolver, etc—quem decide? O consórcio ou as cooperativas? (Catino, 1999);

Conflito entre o seu carácter mutualista, e a sua vocação *public benefit*, na medida em que:

«de facto, vêem-se confrontados à alternativa que consiste em satisfazer os seus próprios membros sob pena de saírem de um momento para o outro do mercado ou de se manterem competitivos, neste caso em detrimento do interesse imediato dos membros» (Zevi; Mariani, 1995, p.194, 195).

Rede de cooperativas ou uma empresa (social)? Para determinados consórcios, e em determinados momentos da sua evolução, coloca-se um novo dilema: «solidariedade ou empresa?» (Catino a), 1999). Esta questão prende-se com o facto de em alguns consórcios, cujo nível de integração (nas várias dimensões) é muito elevado, e que na prática, assumem uma configuração e escala (em dimensão e facturação) idênticas à grande empresa. Esta situação é também acompanhada por uma imagem, *performance* e qualidade dos serviços, em tudo semelhante e percepcionada como se de uma empresa se tratasse. É justamente neste ponto que se começa a equacionar o funcionamento do consórcio como uma empresa, mas, tendo em conta que na sua base estão cooperativas, a empresa a formar poderá ser não lucrativa (empresa social), mas poderá transformar-se, também, numa empresa que procura o lucro.

Conclusão

Após ter-se compreendido melhor a realidade dos consórcios italianos, coloca-se, de imediato, uma questão: será possível aplicar este modelo a Portugal?

Em termos legais, sim, com as devidas alterações jurídicas. Em termos organizacionais, o agrupamento em consórcio resulta de um conjunto de condições que têm de ser satisfeitas, nomeadamente:

A existência de uma identidade local comum. Em Portugal, salvo raras excepções, não existe uma identidade cultural, social e política, local, comum, não permitindo uma coordenação estratégica unilateral. A tendência para o individualismo (mesmo a nível organizacional) a que se acrescentaria uma certa desconfiança, dificultaria níveis de integração elevados. No entanto, a sua implementação seria possível com níveis de associação suficientes para, tal como acontece em alguns consórcios italianos, permitir a maximização da utilidade social dos seus sócios, através da gestão eficiente dos recursos e da eficácia a intervenção, através de uma orientação estratégica não normativa;

A diversidade dos sócios. Esta questão remete, principalmente, para agrupamentos que admitam como associados sócios de diferentes tipologias (autarquias, empresas, associações, etc), cujo peso em termos institucionais é, necessariamente, diferente. Também a orientação política manifesta ou associada a determinadas entidades poderá fazer desequilibrar o pressuposto de paridade entre os sócios;

As relações informais existentes entre os sócios. Níveis de informalidade maiores entre os sócios, ainda que não existam relações de amizade entre os indivíduos que as compõem, mas havendo relações baseadas no conhecimento mútuo sobre os seus directores, as actividades

que cada entidade desenvolve, o seu público alvo, e o seu perfil de competências específico, facilitam a obtenção de consensos, a rapidez de decisão, a minimização de conflitos, a celeridade na organização de serviços, na elaboração de candidaturas, etc, ou seja, são decisivos para o funcionamento de um agrupamento suportado no modelo dos consórcios italianos.

Assim, recomenda-se o estudo mais aprofundado da realidade das organizações de 2º nível da economia social e solidária, de base territorial, através de uma metodologia que permita a comparação entre regiões/localidades, por forma a traçar-se o panorama nacional deste fenômeno, aferir as potencialidade e problemáticas comuns, e as condições específicas que permitem, em cada território, a aplicabilidade deste modelo, de forma a construir uma estratégia de garante da sua sustentabilidade, como forma de assegurar os benefícios individuais (para os sócios) e comunitários aqui evidenciados. Esse estudo era também importante, no sentido em que poderia despertar as entidades públicas de âmbito nacional, cuja atenção para este fenômeno, até ao momento, tem sido diminuta.

Notas

¹O excerto de Scalvini foi retirado de Marocchi, 1997, p.185.

²Para melhor compreender o conceito de «general contractor» ver sub ponto «Funções dos consórcios italianos».

³In http://www.cgm.coop/index.php?option=com_content&task=view&id=2&Itemid=24, e <http://www.concooperative.it/>, acedido em 2 de Maio de 2008.

⁴Sobre o tema da concorrência, veja-se o sub ponto dedicado ao «Impacto dos consórcios italianos».

⁵Citação de Scalvini (1991, pp. 28).

Bibliografia

Maurizio CATINO, 1999.

«Il Consorzio <sol.co> di Bergamo. Solidarietà e cooperazione», Il Campo di Fragole. Reti di Imprese e Reti di Persone Nelle Imprese Sociali Italiane, FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy, (7ª edição).

Maurizio CATINO b), 1999.

«Il Mosaico di Gorizia», Il Campo di Fragole. Reti di Imprese e Reti di Persone Nelle Imprese Sociali Italiane, FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy, (7ª edição).

João FERRÃO, 2000.

Economia Social, Comunidades Locais e Transferibilidade de Informação, Conhecimentos e Soluções, Instituto do Emprego e Formação Profissional, Seminário Desenvolvimento Local, Cidadania e Economia Social: Comunicações, Lisboa.

G. GUERRIERI;

O. NAZZARO; A. ZEVI, 1987.

«La Economía Social en Italia», Economía Social. Entre Economía Capitalista y Economía Pública, CIRIEC España.

Benoît LÉVESQUE, 2002.

«Développement Local et Économie Sociale», Développement local, économie sociale et démocratie, Québec: Presses de l'Université du Québec.

Gianfranco MAROCCHI, 1997.

«Sviluppo e integrazione delle cooperative sociali», Imprenditori sociali: secondo rapporto sulla cooperazione sociale in Italia, a cura del Centro studi CGM - coord. di Stefano Lepri, Fondazione Giovanni Agnelli, Torino.

Alessandra MAZZEI a), 1999,

«Il Consorzio "Il Sol.Co." di Ravenna», Il Campo di Fragole. Reti di Imprese e Reti di Persone Nelle Imprese Sociali Italiane, FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy, (7ª edição).

Alessandra MAZZEI b), 1999.

«Il Consorzio Sociale Pugliese–Bari», Il Campo di Fragole. Reti di Imprese e Reti di Persone Nelle Imprese Sociali Italiane, FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy, (7ª edição).

Enzo PEZZINI, 2000.

Coopératives sociales, innovation développement produits–innovation des procédés, Instituto do Emprego e Formação Profissional–Seminário Desenvolvimento Local, Cidadania e Economia Social: Comunicações, Lisboa.

Lester M.SALAMON, Leslie c. HEMS, Kathryn CHINNOCK, 2000.

The Non Profit Sector: For What and For Whom?, Working Papers of The John Hopkins Comparative Nonprofit Sector, no 37. Baltimore: The John Hopkins Centre for Civil Society Studies.

David VIVET, Bernard THIRY, 2000.

As Empresas e Organizações do 3º Sistema. Acção piloto «Terceiro Sistema e Emprego» da Comissão Europeia, CIRIEC – International Center of Research and Information on the Public and Cooperative Economy, Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo, Lisboa.

Alberto ZEVI, M. MARIANI, 1995.

«Le mouvement coopératif italien et les principes coopératifs», Coopératives, marchés, principes coopératifs, Bruxelles : De Boeck-Wesmael.

Projecto ECOS

Proposta de um referencial conceptual e metodológico para a construção de um indicador de sustabilidade das organizações de economia solidária

Rogério Roque Amaro

Preâmbulo

Nos últimos 10 anos a construção do conceito de Economia Solidária da Macaronésia, que teve o seu início nos Açores, com a Kairós, nos anos 80/90, tem vindo a conquistar novos parceiros estratégicos noutras regiões e países, alargando o conceito e as experiências de Economia Solidária, primeiro às Canárias, depois à Madeira e, mais recentemente à República de Cabo Verde, onde práticas correspondentes ou equivalentes às da Economia Solidária já existiam há muito tempo, quer de iniciativa popular, segundo a lógica cultural de «Nô djunta mon», quer por parte de organizações não-governamentais. O conceito estende-se assim, desta forma, às Ilhas da Macaronésia, assumindo contornos internacionais e geoestratégicos muito relevantes, na charneira e na interacção entre três continentes (África, América e Europa), até pelas ligações e migrações históricas das regiões/países envolvidos.

Como consequência, a Economia Solidária da Macaronésia é hoje um processo alargado e em vias de consolidação nalguns dos seus pilares fundamentais, com diferenças específicas e lógicas entre as regiões/países envolvidos.

Tem sido decisiva para esta consolidação a parceria transregional, construída entre o Instituto de Acção Social dos Açores, a Cooperativa Regional Açoriana Cresaçor, a Direcção Geral dos Assuntos Sociais das Canárias, o Instituto de Emprego da Madeira, a Direcção Geral da Solidariedade Social de Cabo Verde e a Plataforma das ONG de Cabo Verde. Esta parceria tem vindo a tornar possível, mediante sucessivas candidaturas de projectos conjuntos ao Programa Europeu INTERREG III B, recentemente PCT-MAC, a criação de um processo coerente e fundamentado para a Macaronésia e para cada um dos seus territórios do conceito de Economia Solidária, pelo menos aos seguintes níveis:

- a/**Lançamento e reforço das bases da Economia Solidária em cada região/país com a criação de sistemas de certificação de organizações, produtos e serviços e do respetivo selo, construção de estratégias e circuitos de comercialização e marketing e implementação de processos de formação ajustados ao conceito de economia solidária –**Projecto «CORES»;**
- b/**criação de Pólos de Desenvolvimento Local, centrados em actividades de Economia Solidária na procura de uma articulação mais íntima e fundamentada com o conceito e os processos de Desenvolvimento Local, ou seja, com a melhoria do bem-estar das comunidades locais, assente na sua participação, no envolvimento de todos os parceiros locais e numa visão integrada dos problemas e das soluções, tornando-se a economia Solidária um dos caminhos do Desenvolvimento Local e vice-versa
–**Projecto «EXTREMOS»;**
- c/**procura de sistemas de financiamento solidário alternativos, que sejam compatíveis com os princípios e os critérios da Economia Solidária, e lhes dêem uma capacidade própria de adaptação de poupanças e de aplicações financeiras, que completem os apoios e programas públicos e as (nem sempre fáceis) relações com o sistema bancário tradicional –**Projecto «GESFUNDO»;**
- d/**criação de um Centro de Estudos de Economia Solidária do Atlântico, com sede nos Açores e delegações em todas as outras regiões/países, desenvolvendo processos de investigação–acção sistemáticos e um melhor conhecimento, avaliação e inovação das experiências e práticas da Economia Solidária –**Projecto «CESSA»;**
- e/**definição e desenvolvimento de sistemas de Qualidade que permitam novos patamares eficiência e eficácia nos modelos de gestão para a Economia Solidária
–**Projecto «SÍCARO»;**

É na sequência destes projectos e desta dinâmica de consolidação, aprofundamento e integração destes diferentes pilares que fortalecem o conceito de economia solidária que surge o Projecto «ECOS». Projecto este, que procura acrescentar ao percurso de construção da base conceptual e metodológica da Economia Solidária da Macaronésia a preocupação com a sustentabilidade das organizações e empresas de economia solidária, assumindo os desafios da complexidade sistémica e os princípios da Investigação-Ação (aprendendo com a experiência e inspirando esta constantemente) e afirmando que a Economia Solidária é hoje, para além de uma prática, um conceito de base científica alcançada coletivamente, e não um enunciado moralista.

Objectivos do Projecto ECOS

Um dos objectivos do Projecto ECOS é o de construir e propor um Indicador de Sustentabilidade que possa servir para avaliar as organizações de Economia Solidária.

Para tal, propõe-se, neste documento de trabalho, partir de dois conceitos de referência: Desenvolvimento Sustentável e Economia Solidária.

O primeiro será o conceito de referência fundamental para a avaliação das organizações de Economia Solidária, permitindo aferir da sua Sustentabilidade, ou seja, da sua continuidade e permanência no Futuro, o que significa, em rigor, a sua Competitividade face ao tempo e aos desafios da persistência da Vida (sobrevivência).

O segundo caracteriza e reconhece a identidade das organizações que se pretende avaliar, distinguindo-as de todas as outras.

Proposta de um conceito sistémico de Desenvolvimento Sustentável

A ideia de sustentabilidade, ou de permanência no tempo (durabilidade, na expressão francófona) começou por atrair os economistas do Desenvolvimento, que, nos anos 50 e 60 do século passado, se «encantaram» com o dinamismo do crescimento económico sobretudo dos chamados «países desenvolvidos» no pós-2^a Guerra Mundial e com o que consideravam ser os seus efeitos virtuosos (e automáticos) no progresso e no bem-estar dessas sociedades.

Consideravam ser possível e desejável, nesse contexto de dinamismo económico, gerar processos de crescimento económico **auto-sustentados**, ou seja capazes de, por si só, se auto-alimentarem e assegurarem uma continuidade e persistência no tempo, de forma a alimentar vagas sucessivas e permanentes de progresso e bem-estar, a caminho da «abundância» e da «afluência».

O mecanismo que garantiria essa dinâmica virtuosa e imparável assentaria essencialmente numa combinação adequada em capital fixo e produtividade desse capital (como propõem e pretendem ilustrar, entre outros, os modelos de crescimento económico de Harrod-Domar, de Kaldor e, de um outro ponto de vista, de Robert Solow).

Falava-se então, com orgulho e satisfação, de processos de **crescimento económico sustentado** (sustained growth), como sendo o paradigma do sucesso e da boa estratégia... de desenvolvimento («Growth centered development»).

Contudo, a tomada de consciência dos problemas ambientais, que tem, no ano de 1972, o seu marco de referência, por ser o ano da realização da primeira Conferência das Nações Unidas (em Estocolmo) para abordar as questões ambientais do Mundo de então, ligando-as às questões do Desenvolvimento, e também o ano de publicação do Relatório, Meadows para o Clube de Roma (grupo de reflexão estratégica sobre os problemas do Mundo de então, criado por

interesse e iniciativa de algumas grandes empresas transnacionais), intitulado «Limits to Growth», veio trazer para a discussão a ideia e os argumentos de que, por limites resultantes essencialmente da disponibilidade de recursos naturais (o que é, essencialmente, uma actualização das teses, do início do século XIX, de Thomas Malthus), o crescimento económico do pós-guerra é ... insustentável.

Na sequência desta perspectiva de análise, e da consequente criação da Comissão Mundial para o Ambiente e Desenvolvimento (W.C.E.D, na sigla inglesa) e do grupo de trabalho, coordenado pela Primeira-Ministra norueguesa, a Sra. Gro Brundtland, foi publicado, em 1987, o «Relatório Brundtland» (intitulado «O Nossos Futuro Comum»), que propunha um novo conceito de desenvolvimento, designado por **«Desenvolvimento Sustentável»** («Sustainable Development»).

Para contrapor ao crescimento económico desenfreado e insustentável a prazo, propunha-se um modelo de Desenvolvimento que permitisse «a satisfação das necessidades das gerações actuais, sem pôr a satisfação das necessidades das gerações futuras».

Este conceito, que propõe uma ruptura na abordagem (tradicionalmente economicista) do Desenvolvimento e nas suas relações com a Natureza, sublinha assim, no essencial, a **dimensão ambiental** da Sustentabilidade, uma vez que esta (capacidade de os processos de Desenvolvimento terem durabilidade e continuidade no futuro) depende de uma gestão criteriosa dos recursos naturais (na altura, essencialmente os não renováveis) e, portanto, de uma nova relação (de contenção e respeito) com a Natureza.

É a **fase ambientalista** do conceito de Desenvolvimento Sustentável, assumido e universalizado, sobretudo a partir da Cimeira da Terra, realizada no Rio de Janeiro, em 1992 (20 anos depois do marco de Estocolmo).

Mas o conceito evoluiu e, em 2002, em Joanesburgo (Rio + 10), a sua reformulação apontou para a integração (e congregação) de três objectivos e dimensões, na dinâmica das sociedades:

- /crescimento económico;
- /coesão social;
- /preservação ambiental.

Assumiu-se então que o Desenvolvimento, para ser Sustentável, deveria compatibilizar estes três objectivos e dinâmicas:

Não podendo prescindir do crescimento económico (ao contrário do que a primeira formulação implicitamente parecia admitir);

Devendo assegurar a coesão social das sociedades, ou seja a justiça social e a equidade quanto ao acesso de todas as pessoas e grupos aos resultados e às oportunidades do Desenvolvimento e, sobretudo, no que concerne a satisfação das suas necessidades fundamentais;

Salvaguardando a preservação dos recursos naturais para a satisfação das necessidades das gerações futuras, ou seja, a dinâmica da Vida no Planeta (a Casa Comum, a Oikos).

Esta reformulação do conceito de Desenvolvimento Sustentável significa, deste modo, uma valorização da sua abordagem, que passa a ter um carácter integrado, e sem renegar o crescimento económico.

Talvez por isso, ele seja cada vez mais um conceito de referência nas nossas sociedades, inclusive por parte do mundo empresarial com fins lucrativos, no seio do qual um número crescente de empresas assumem-no como a sua referência para justificar e aferir a sua Responsabilidade Social (e Ambiental), para definir os seus «stakholders» e para fundamentar os seus Relatórios de Sustentabilidade.

Nesta perspectiva, algumas agências e empresas consultoras e/ou auditadoras nas áreas da Qualidade da Responsabilidade Social e da Sustentabilidade (sobretudo desta) têm-se afadigado na proposição e utilização de indicadores de Sustentabilidade, para serem aplicados às empresas em geral.

Esta poderia ser uma solução para a concretização dos objectivos deste Projecto.

E contudo, este conceito, apesar da sua valorização, talvez esteja incompleto.

De facto, se tivermos em conta que o Futuro da Humanidade e, sobretudo, da Vida no Planeta está hoje sujeita a várias ameaças e desafios, como é facilmente observável pela evolução das últimas décadas, é possível propor um conceito de Desenvolvimento Sustentável e de Sustentabilidade para o século XXI, que se adeque melhor à **complexidade** desses desafios e seja assumido numa perspectiva efectivamente **sistémica**.

Nesse sentido, parece adequado associar a Sustentabilidade das nossas sociedades (e, por consequência, das suas organizações que para ela devem contribuir) às sete componentes/requisitos que se propõem:

- a/** Ao desafio de produzir os bens e serviços necessários à satisfação das necessidades fundamentais que viabilizam a Vida e a Dignidade das pessoas (todas) e dos seus ecossistemas (incluindo portanto todos os outros seres vivos e os elementos abióticos que os enquadram), e de garantir a base económica do Desenvolvimento, o que se poderá traduzir pelo conceito de **Segurança Económica** (mais do que Crescimento Económico, uma vez que o objectivo fundamental não é crescer só por crescer e com quaisquer bens e serviços) –**dimensão económica**;
- b/** Ao imperativo de assegurar a igualdade no acesso às oportunidades e aos resultados do Desenvolvimento para todas as pessoas, assegurando a Justiça Social, o que se poderá também designar por **Coesão Social–dimensão social**;
- c/** À importância de se preservar a sobrevivência e o bem-estar dos outros seres vivos, ou seja, de garantir a viabilidade dos ecossistemas e da Vida no Planeta, em geral, adoptando os comportamentos e as escolhas adequadas,

o que poderá ser referido como **Preservação e Valorização Ambiental-dimensão ambiental**;

d/ À necessidade de se travar e combater a intolerância e a arrogância cultural, que são uma das maiores ameaças à Paz, à compreensão e ao Futuro da Humanidade (e da Vida, em geral), promovendo atitudes de respeito pela diversidade cultural e formas de diálogo e enriquecimento intercultural, que evitem as fragmentações, os fundamentalismos e os radicalismos de desespero e destruição, componente que pode definir-se como de **Interculturalidade-dimensão cultural**;

e/ À importância de autonomizar a resposta às ameaças de fragmentação e marginalização de territórios, como está a acontecer actualmente com o abandono de vastas zonas rurais (com evidentes custos sociais, culturais e ambientais, mas também económicos), com a «ghetização» das zonas de pobreza e exclusão social nas cidades e nos seus subúrbios (com custos sociais, culturais, económicos e políticos muito elevado) e acontecerá cada vez mais com a inundação e a inviabilização das zonas costeiras e ribeirinhas e com algumas regiões insulares, em virtude do aumento do nível das águas, determinado pelas alterações climáticas (também com perdas e custos a todos os níveis), propondo acções e medidas de promoção da **Coesão Territorial-dimensão territorial**;

f/ À vantagem de aumentar e estimular a capacidade (permanente) aprendente das nossas sociedades, democratizando e difundindo o conhecimento, na sua produção, divulgação e aplicação, o que implica criar dinâmicas de aprendizagem e de sentido crítico, para além dos círculos restritos da Academia e do conhecimento dedutivo, mas valorizando o de natureza indutiva e o papel dos actores (e não apenas dos investigadores) nesses processos, o que poderá designar-se por **Capacidade Crítica e Aprendizagem Permanente-dimensão do conhecimento**;

g/ Ao imperativo de encontrar formas de regulação (ou seja, de governança) que enfrentem as ameaças e desafios das nossas sociedades e da Vida no século XXI, e ensaiem respostas de natureza sistémica, que integrem todas as dimensões já referidas, com respeito pela democracia e pela transparência e numa perspectiva de co-responsabilização dos actores (parceria), o que configura uma lógica de **Regulação Partilhada e Integrada-dimensão política**.

Ou seja, e em síntese, não parece possível a Sustentabilidade da Vida (incluindo da Humanidade) sem prosseguir de forma sistémica e integrada, os objectivos e os princípios de:

- / Segurança económica;
- / Coesão Social;
- / Preservação e Valorização Ambiental;
- / Respeito pela Diversidade Cultural (ou Interculturalidade);
- / Coesão Territorial;
- / Capacidade de Crítica e Aprendizagem Permanente;
- / Regulação ou Governança Partilhada e Integrada.

São portanto estas as sete dimensões ou componentes essenciais dos conceitos de Desenvolvimento Sustentável e de Sustentabilidade, ou seja, da procura da viabilidade do Futuro no quadro actual das sociedades e dos ecossistemas do início do século XXI.

É esta a visão sistémica que parece mais adequada para aplicação neste Projecto.

Relembrando o conceito de Economia Solidária

No âmbito e na sequência dos Projectos INTERREG, em que as quatro regiões insulares da chamada Macaronésia (ou seja os Açores, Cabo Verde, as Canárias e a Madeira) têm estado envolvidas, e sobretudo no quadro do Projecto «CORES», foi proposta uma definição inovadora de Economia Solidária, contando, para isso, com o contributo de actores envolvidos e empreendedores nesse domínio, técnicos(as)

de serviços públicos e de organizações de enquadramento e apoio a essas actividades e alguns académicos.

Essa definição tem pontos comuns com o conceito de Economia Solidária que tem sido reflectido por diferentes autores da Europa (sobretudo francófona) e do Canadá, por um lado, e da América Ibérica, por outro.

Há portanto um conceito próprio da Macaronésia, construído e aferido colectivamente, em resultado de projectos e dinâmicas em parceria dos últimos cerca de dez anos.

Nesse contexto, a Economia Solidária é definida como a Economia centrada na produção de valores de uso (mais do que valores de troca) compatíveis com a Vida e a sua sobrevivência, continuidade e valorização. Procura portanto viabilizá-la e não destruí-la, como tantas vezes aconteceu no passado com a Economia dominante (de mercado). Representa pois a **reconciliação** da economia com a Vida (e a Humanidade).

Mais especificamente, define-se, de **forma integrada e sistémica**, como as actividades e as dinâmicas que:

Produzindo e (ou comercializando bens e serviços, criando empregos, distribuindo rendimentos, satisfazendo necessidades (consumos), gerando poupanças e realizando investimentos, o fazem conjugando ou articulando uma **pluralidade** de princípios económicos (o princípio da reciprocidade não mercantil, que contribui a sua matriz identitária e onde se inscreve a Economia da Dádiva, entre outras; o princípio da redistribuição de recursos, tradicionalmente aplicado pelo Estado; o princípio do mercado, praticado pelas empresas com fins lucrativos; e o princípio da Economia Doméstica, normalmente a cargo das unidades familiares) – **dimensão económica**, e têm como objectivos fundamentais e/ou princípios essenciais de organização e funcionamento:

A prossecução da **Coesão Social**, dando prioridade à contratação de pessoas excluídas ou desfavorecidas no mercado de trabalho, visando a satisfação de necessidades não

satisffeitas no mercado (por ausência de poder de compra), contribuindo para a luta contra a pobreza e a exclusão social e respeitando e promovendo a Igualdade de Oportunidades e, em particular, a de Género – **dimensão social**; A salvaguarda e a **preservação da Natureza**, assegurando que as gerações futuras terão acesso aos recursos naturais (renováveis e não renováveis) e aos serviços ambientais, utilizando preferencialmente energias renováveis e produtos da agricultura biológica, aplicando os princípios dos 3 R (Reducir, Reutilizar e Reciclar), investindo no Turismo Ecológico e assumindo, genericamente, uma nova relação de respeito pela Natureza, como «parceira» e «companheira» e não como «dispensa» do sistema económico – **dimensão ambiental**;

O **respeito pela Diversidade Cultural** e a promoção dos Diálogos Interculturais activos, abertos e fertilizadores de ambas as partes, incentivando a diversidade cultural no seu seio (nomeadamente em termos de pessoas envolvidas), desenvolvendo actividades culturais e, sobretudo, interculturais e valorizando as culturas, o património e as identidades locais, sobretudo as mais ameaçadas pela globalização – **dimensão cultural**;

A promoção da **Coesão Territorial**, na reactivação das zonas rurais abandonadas e desprezadas, na presença nos «ghettos» urbanos e suburbanos de pobreza e exclusão social e na dinamização das zonas ribeirinhas, costeiras e insulares (como é exactamente o caso da Macaronésia), ameaçadas pela subida dos níveis dos mares, em virtude das alterações climáticas, em articulação íntima com os objectivos e as dinâmicas do **Desenvolvimento Local**, o que pode concretizar-se na contratação preferencial de pessoas locais, na opção pelas ligações com a economia local (clientes e fornecedores) e na valorização do património, da cultura, das identidades e do ambiente local – **dimensão territorial**;

A mobilização do conhecimento de base indutiva, ou seja, percepcionado e construído pelos actores, a partir das suas experiências e vivências, como pilar principal de uma **Capacidade Crítica**, de uma **Aprendizagem Permanente** e de uma Inovação do Conhecimento, que deverão ser componentes essenciais das organizações e das sociedades (e também das pessoas), se quiserem acompanhar e ter noção dos riscos e dos problemas actuais e, consequentemente, dos desafios da Construção do Futuro, ou seja, se quiserem ser sustentáveis—**dimensão do conhecimento**;

A criação e o desenvolvimento de **novos modelos e instrumentos de gestão**, adequados aos princípios da Economia Solidária, que não se limitem a copiar e/ou a adaptar os que foram e são produzidos pelas/para as Empresas da economia de Mercado, nomeadamente em domínios onde é fundamental propor e praticar a diferença, como são sobretudo os casos da Gestão das Pessoas e dos seus Comportamentos, Incentivos e Talentos (melhor do que «Gestão dos Recursos Humanos»), da Gestão das Relações com os Fornecedores e os Clientes (na linha da «Gestão Comercial»), dos Sistemas de Comunicação e Visibilidade (em vez de «Marketing Social»?), dos Sistemas de Monitorização e Avaliação Integrada (que não apenas da Contabilidade Económico-Financeira tradicional, mas contemplando também as outras dimensões – sociais, culturais, ambientais, territoriais, cognitiva e políticas – da missão da Economia Solidária) e dos Sistemas de Financiamento Alternativo (para além das possibilidades e dos constrangimentos oferecidos pelo sistema financeiro dominante)—**dimensão da gestão**;

A valorização crucial da **Governança Partilhada**, como princípio de Regulação (integrada e multiterritorial, ale, de partilhada e participada) das sociedades e das organizações com Futuro, implicando, nas organizações de

Economia Solidária: **a/** a aplicação do princípio da Gestão Democrática (Democracia Participativa Interna); **b/** a dinamização da Participação no espaço público pertinente (Democracia Participativa Externa); **c/** a adesão a dinâmicas de parceria, com o Estado e as Empresas, na regulação dos problemas da sociedade (Regulação Partilhada)—dimensão política.

Estas são as oito dimensões da definição mais actualizada do conceito de Economia Solidária referido à Macaronésia.

É difícil de verificar que existe uma grande convergência, quase sobreposição, com o conceito de Desenvolvimento Sustentável. O que não é de espantar, tendo em conta: O carácter sistémico de ambos os conceitos;

A essência do princípio da Solidariedade Sistémica, logo Ecocêntrica (e portanto integradora), na definição do conceito de Economia Solidária da Macaronésia (ao contrário das outras versões, francófona e iberoamericana, em que a Solidariedade é também um eixo central, mas numa perspectiva meramente Antropocêntrica);

A adesão da Economia Solidária à construção de um Futuro viável, logo à Sustentabilidade.

Dito de outro modo, a Economia Solidária é a que dá mais garantias de ser uma Economia Sustentável, ou seja com Futuro¹.

Nesse sentido, é o conceito de Desenvolvimento Sustentável heptadimensional, apresentado no ponto 2, que se revela mais adequado para avaliar e monitorizar as organizações de Economia Solidária.

É essa pois a lógica que preside à proposta de um Índice de Sustentabilidade Sistémica (ISS) para as organizações de Economia Solidária, tal como se sugere no ponto 4.

Proposta de um Índice de Sustentabilidade Sistémica (ISS) para as organizações de Economia Solidária

Tendo em conta os conceitos apresentados, propõe-se então o seguinte Índice de Sustentabilidade Sistémica (ISS):

$$\text{ISS} = \frac{\text{IVE} + \text{ICS} + \text{IVA} + \text{IDC} + \text{ICT} + \text{IAC} + \text{IGP}}{7}$$

Apresenta-se em seguida cada um dos Índices parcelares:

a/ IVE - Índice de Viabilidade Económica

O IVE é composto pela média aritmética de dois indicadores:

Resultados Líquidos de Exploração

Receitas Totais

Capitais Próprios

Passivo Total

b/ ICS - Índice de Coesão Social

O ICS é composto pelos seguintes indicadores:

/% de pessoas empregadas, segundo uma lógica de Inserção, sobre o total de pessoas empregadas;

/% de pessoas com contrato sem termo, sobre o total de pessoas empregadas;

/Índice de Igualdade de Género
(nas remunerações, por exemplo)

c/ IVA - Índice de Valorização Ambiental

O IVA é constituído pelos indicadores seguintes:

/% de recursos utilizados da biodiversidade % de utilização de energias renováveis sobre o total de energia

/% de recursos reciclados utilizados

/% de lixo/resíduos reciclados

d/ IDC - Índice de Diversidade Cultural

O IDC é constituído a partir dos indicadores seguintes:

/% de recursos de base cultural utilizados

/% de pessoas contratadas de origem (etnias) culturais diferentes da cultura dominante % de produtos (serviços produzidos com impacto multicultural

e/ ICT - Índice de Desenvolvimento Local

O ICT é constituído a partir dos seguintes indicadores:

/% de pessoas contratadas de base local

/% de outros recursos locais utilizados na produção, sobre os recursos totais

/% de compras/vendas efectuadas com a economia local, sobre o total das compras/vendas

f/ IAC - Índice de Actualização do Conhecimento

O IAC poderá ter a seguinte composição:

/Investimento em software sobre o total de investimento realizado

/Investimento em formação de pessoas sobre o total de investimento realizado

g/ IGP - Índice de Governança Partilhada

O IGP poderá ser constituído a partir dos seguintes indicadores:

/% de sócios presentes nas três últimas Assembleias Gerais (média)

/% de membros de órgãos sociais renovados nos três últimos actos eleitorais

Nota metodológica

Cada um dos Índices referidos terá um valor de 0 a 4, conforme o escalonamento das percentagens encontradas.

1 princípios da Responsabilidade Social das Empresas de Economia de Mercado também se aproximam da Sustentabilidade, mas de forma mais incompleta e complementar (face ao objectivo principal que continua a ser o lucro).

L' Economie Solidaire en Tunisie - Quelques Nouvelles

Afef Tlili

La situation des composantes de l'économie sociale et solidaire en Tunisie ne peut être étudiée sans une considération de l'environnement macro-économique, social et politique. Depuis l'indépendance en 1956, la Tunisie, peu dotée en ressources, a opté pour la promotion de ses ressources humaines pour assurer son développement mais le modèle économique adopté, nouvellement industrialisé et ouvert n'a pas été associé à une politique sociale capable d'absorber les effets néfastes de la conjoncture économique nationale et internationale qui touchent surtout les couches les plus vulnérables. La révolte de Janvier 2011 n'a été qu'une conséquence de l'appui au capitalisme avec marginalisation des zones internes du pays et des groupes de la population productive sans soutien.

La politique économique de a été strictement dédiée aux grands investissements et l'ouverture libérale visant la mise en place de mécanismes accélérateurs de croissance et ne s'est pas articulée corrélativement avec le volet social. Les procédures visant le bien-être collectif et l'égalité des chances étaient quasi absentes et l'investissement public en «stocks humains» supposé être un vecteur de la redistribution verticale entre les classes sociales n'a assuré ni l'équité sociale ni la satisfaction des besoins.

Cependant, le contexte devenait moins favorable au début des années 80 et s'est soldé par une grave crise économique, sociale et politique qui a culminé en 1985-86 et a eu des conséquences désastreuses.

Ce n'est qu'avec la stabilisation économique du pays qu'on a avancé vers un ajustement structurel qui permettait la mise en œuvre de stratégies qui conjuguent d'autant plus le social à l'économique. Le renforcement des composantes de l'économie sociale s'est avéré important devant la libéralisation économique appuyée avec le 10^{ème} et 11^{ème} plans de développement (les années 90 et 2000) visant la stimulation de l'initiative privée, et les premiers prémisses de l'attention envers 'entreprendre autrement' se cumulent.

Bien que l'économie sociale et solidaire trouve de plus en plus sa place dans le contexte sociopolitique actuel comme réponse aux aspirations de la population révoltée et les lacunes des régimes économiques défaillants, ce volume reste incohérent pour plusieurs raisons, structurelles surtout, ceci malgré la culture solidaire développée chez les personnes. En effet, les phénomènes de solidarité, de coopération et de mutualité des efforts n'est pas un contexte récent à la Tunisie, surtout dans le domaine agricole. Les formes d'entraide sociales et spontanées appelées «MAOUNA» ont aidé les agriculteurs à réaliser des travaux en commun: la-bour, financement d'opérations coûteuses, récolte...Ce sont des activités de solidarité entre les voisins et surtout entre les agriculteurs pour accélérer la récolte des produits, minimiser les risques climatiques et aussi minimiser les coûts de la production. Cette forme d'économie sociale spontanée est très répandue dans l'histoire de la solidarité sociale en Tunisie. Nous parlons d'ELLAMMA (tâches diverses), EZAZEN (tondaison des moutons), les formes de solidarité entre les femmes ELOULA (préparation du couscous, des épices) et ETOUIZA (cardage de la laine).

Malgré la spontanéité de ces phénomènes qui ont justifié les premiers essais de structuration du domaine agricole dans des systèmes solidaires, l'implantation du modèle coopératif fut précipitée. Avec l'opte vers le socialisme en 1964, et avec la pression de l'Union Tunisienne des Travailleurs Tunisiens UGTT, on annonce une véritable réforme agraire qui a dû entraîner à brève échéance la collectivisation totale de l'agriculture tunisienne avec l'aide de l'Union Nationale de la Coopération UNC. La politique se basait sur l'attaque à la bourgeoisie agraire et l'appropriation des grandes et moyennes exploitations. Cette tentative sévère et imposée fut avortée par un soulèvement des paysans contre le gouvernement et l'échec du coopérativisme exigé; un résultat attendu quand le modèle coopératif,

restant fidèle à sa dimension idéologique, cherche à dépasser le simple niveau de l'amélioration technique et du bien-être économique pour déboucher sur la politique et mettre en cause les structures microéconomiques. Avec l'absence d'un régime agraire assurant la stabilité des chaînes de production et de commercialisation, les agriculteurs se trouvent dans le besoin oppressant de s'unir et de coopérer dans des structures Coopératives Centrales, les années soixante-dix. Et ce n'est que vers les années quatre-vingt que les coopératives de services agricoles connaissent une évolution remarquable avec quelques interventions efficientes (UCCV Union Centrale des Coopératives Viticoles, Coopérative Centrale de Blé..). Le ministère de l'Agriculture s'est employé, désormais à consolider ces structures. Ces efforts ont abouti à la création de 201 coopératives depuis 1988 jusqu'à 2006. La politique de développement agricole a induit des mutations structurelles complémentaires au coopérativisme, en créant des groupements d'intérêt collectif GIC, les groupements de développement agricole GDA, les sociétés de mise en valeur et de développement agricole SMVDA, les groupements interprofessionnels GIP.

En réalité, tout essai d'évolution avec le contexte de l'économie sociale et solidaire, en monde agricole ou autre, se heurte par l'handicap majeur qui est d'ordre juridique : loin d'être actualisé, la législation échappe à la structuration adéquate des statuts des intervenants dans ce cadre. De ce fait, les composantes même de l'économie sociale et solidaire (associations, coopératives, mutuelles, fondations, comités de développement, comités des quartiers) trouvent des freins à se développer et à agir d'une manière opérationnelle vers la promotion des activités génératrices de revenus.

La cadre juridique stagnant s'est aussi croisé avec des problèmes de gestion et d'organisation, les composantes de l'économie sociale et solidaire manquent d'instructions sur l'impact socio-économique de ce secteur, de mise à niveau

des capacités managériales des ressources humaines, d'autonomie de planification, des systèmes adéquats de gestion et suivi. En général, les associations professionnelles agricoles sont sous contrôle d'institutions gérées par l'Etat, avec une indépendance financière très limitée. Elles sont perçues et agissent effectivement comme un dispositif supplémentaire de l'administration.

A part le domaine agricole, les coopératives sont rares à inexistantes pour les secteurs de services, commerce... les mutuelles et les fondations restent restreintes à absentes dans le modèle économique tunisien. Pour la promotion de l'économie sociale, la Tunisie a mis en place certains organismes surtout pour l'octroi des microcrédits. Le fond national de solidarité, fondé en 1992 fut succédé par le fond national de l'emploi et surtout la Banque Tunisienne de la Solidarité BTS en 1996 ainsi que les associations de développement, supposés appuyer les initiatives génératrices d'emploi, ces institutions n'arrivaient pas à satisfaire les demandes à cause des procédures administratives lourdes et n'aboutissaient pas, par conséquent, à promouvoir solidairement les activités génératrices d'emploi.

Consciente de l'importance de l'adoption de l'économie sociale et solidaire comme modèle de promotion des revenus et instrument d'ajustement social, la société civile s'est proposée, même timidement, de mener quelques initiatives de mise en place et consolidation des piliers de ce tiers secteur. Certaines associations du sud s'engagent à appuyer et vulgariser le concept du tourisme responsable, l'ASAK (Association de Sauvegarde de l'Ancienne ville de Kébili) trouve dans la valorisation des produits endogènes au territoire du sud tout un essor favorable au développement local et à la promotion des activités génératrices de revenu, sa réhabilitation en tant qu'espace de vie économique et social. L'ASAK s'est engagée dans un projet de développement durable basé sur la gestion intégrée des ressources

des anciennes oasis de Nefzaoua. Démarré en Mars 2010, ce projet cofinancé par la commission européenne et la COSPE italienne (Cooperazione per lo Sviluppo dei Paesi Emergenti) a réussi à mettre en place une plateforme solide sur les bonnes pratiques et les concepts à vulgariser. Lors de leur séminaire qui porte sur le Tourisme solidaire au Nefzaoua: une alternative viable, le 20 et 21 mai 2011 à l'ancienne ville de Kébili avec le réseau Arendt (Agir responsable en Méditerranée par le développement du tourisme solidaire), ces ONG ont délégué des représentants à ce rendez-vous, et ont mobilisé des opérateurs de tourisme de la région, des artisans, des artistes et des animateurs de la vie culturelle , ils ont réussi à plancher une journée durant, sur les perspectives de développement d'un tourisme alternatif dans la région de Kébili. La coopération entre les deux ONG invitantes s'est étendu vers l'approbation d'un circuit de tourisme solidaire par l'une des agences de voyage les plus reconnues en Italie, la planetviaggi. De sa part, l'AJZ (Association des Jeunes de Zammour) et l'ASOC (Association de Sauvegarde des Oasis de Chenini) n'ont pas épargné leurs efforts pour consolider les initiatives de coopération sur ce thème. Elles avaient organisé un atelier en partenariat avec le réseau AREMDT marocain sur « le tourisme solidaire, facteur de développement local en Tunisie », le 28 et 29 Mai 2011, une trentaine de représentants d'associations locales, d'agences de voyage (de Tunisie, la France et le Maroc), d'institutions publiques, du Programme de Micro Financements du Fonds pour l'Environnement Mondial PMF/FEM, des intervenants individuels dans le domaine, et qui ont discuté pendant les deux jours des possibilités de renforcer ce tourisme alternatif surtout dans le sud tunisien en se basant sur l'expérience des réseaux locaux dans les pays méditerranéens. L'objectif du débat était de lancer une dynamique locale pour promouvoir et vulgariser les principes et concepts du tourisme solidaire dans la

région, et de regrouper tous les intervenants autour d'une même table pour réfléchir ensemble sur les modalités de développement de ce tourisme solidaire tout en considérant les attentes de la population locale et la charte du tourisme solidaire adoptée par ARMEDT. De telles rencontres s'organisent généralement dans des espaces idoines, les organisateurs préfèrent les vieilles villes situées en bordure des anciennes oasis en voie de désintégration accélérée et s'évertuent par tous les moyens de remettre au centre des préoccupations des citoyens en tant qu'éléments de base de leur identité, mais aussi en tant que facteurs de développement local. La condition limite pour redynamiser le tissu économique de la région est de parvenir à y faire un pôle touristique.

Les défis d'entamer à pas sur les éthiques de l'économie sociale et solidaire reste d'actualité et une priorité oppressante d'un nombre de plus en plus élevé d'ONG locales. Les structures intervenant sur ce tiers secteur expriment pourtant leur besoin urgent de soutien pour l'appropriation et la vulgarisation des concepts de base, le perfectionnement en approches adéquates, le renforcement des capacités d'auto organisation et de communication, ce qui permettrait de mettre à niveau leurs compétences techniques et d'atteindre des objectifs communs de développement et d'équité.



Manifiesto de la red europea de economía social y solidaria Barcelona 2011

Manifesto of the solidarity economy europe network Barcelona 2011

Jordi Estivill

Nota introductoria

El documento que esta Revista publica a continuación es el Manifiesto de la Red Europea de la Economía Solidaria. Fue aprobado por la Asamblea Constituyente celebrada en Barcelona el día 10 de Setiembre de 2011. Actuó de ponente Jordi Estivill, quien había redactado el texto inicial. Este texto fue sujeto de debate durante varios meses y recibió unas pocas enmiendas formales por parte de personas y redes iniciadoras del proceso de constitución de la Red Europea.

En efecto, después de los Congresos de la red intercontinental en Lima (1997), Quebec (2001) y Dakar (2005), en Luxemburgo (2009) se decidió crear una Red Europea. La comisión preparatoria aceptó la propuesta de la Red Catalana de celebrar el Congreso Fundacional en Barcelona.

A este Congreso acudieron redes de Bélgica, Francia, España, Catalunya Rumanía, Hungría Luxemburgo y Portugal y personas procedentes de Italia y Alemania. También asistieron representantes de grupos de Colombia, Marruecos, Túnez y Egipto. Hay que señalar la notable presencia de seis portugueses: Rogerio Roque Amaro, presidente de ANIMAR y director de esta revista, Tania Gaspar miembro de la misma red, Artur Martins y Célia Pereira de CRESACOR, Priscila Soares de IN LOCO y Marta Guerreiro.

El Congreso tuvo dos tipos de procesos: el trabajo por grupos y las actividades orgánicas. Se crearon los siguientes grupos en los que se discutió alrededor de **1/ Cartografía, ampliación, identidad y coperación**, **2/ Relaciones con el sector público**, **3/ desarrollo local, economía solidaria, soberanía alimenticia**, **4/ Consumo responsable, comercio equitativo, turismo solidario y fianzas éticas**, **5/ Economía solidaria como alternativa al sistema capitalista** y **6/ Cual es la estrategia, el posicionamiento y la forma de funcionar de la Red Europea**. De su trabajo salieron unas conclusiones que van a orientar la agenda de trabajo de la Red.

En la primera sesión del Congreso, después de su inauguración, se presentaron los textos iniciales del manifiesto y de los estatutos en los que se habían integrado las sugerencias y enmiendas discutidas anteriormente. Así pues esta sesión era el final de un trayecto. En el debate aun se presentaron otras propuestas que fueron incorporadas traduciéndolas a las cuatro lenguas del congreso. En la sesión final se votaron las propuestas definitivas. Solo hubo un voto en blanco para el manifiesto al lado de 26 votos a favor y un voto en contra y la totalidad de votos a favor para los estatutos salvo un voto en contra.

Seguidamente cada Red presentó los candidatos para la Comisión Coordinadora de la Red Europea. Esta tiene cuatro colegios. En el de las redes nacionales salieron las de Francia, España, Hungría, Luxemburgo y Catalunya. En el nivel de las redes regionales fueron elegidas las de Azores y la de pactos locales. En el nivel de las sectoriales, están la Inees de Luxemburgo, IRIS de Bélgica, Solidarius de Italia y Urgency. Por fin, como experto salió elegida una jurista francesa. La lectura del manifiesto por parte de las mujeres participantes clausuró el congreso que terminó celebrando una fiesta en Can Fulló, un magnífico local en las afueras de Barcelona.

Así pues la Red tiene ahora Manifiesto, Estatutos y una Comisión Coordinadora y ha celebrado su congreso fundacional. La práctica totalidad de los participantes manifestaron su satisfacción por haber realizado los objetivos, por el clima de convivencia amistosa que se vivió y felicitó a la red catalana por el trabajo realizado. La Red europea puede empezar a andar.

Jordi Estivill

Manifiesto de la red europea de economía social y solidaria, Barcelona 2011

La globalización de la solidaridad

Lima 1997, Quebec 2001, Dakar 2005, Luxemburgo 2009, son los encuentros que jalonan la puesta en marcha como red internacional de la economía social. Este proceso hace ahora un alto de unos días en Barcelona, la Rosa de Fuego, como era llamada por el movimiento obrero al alba del siglo XX, para que vea la luz y empiece su andadura la Red Europea de Promoción de la Economía Social y Solidaria (RIPESS Europa – Red Intercontinental de Promoción de la Economía Solidaria. Europa).

Así pues, reunidos en esta ciudad representantes de las redes de Belgica, Cataluña, Francia, España, Hungria, Italia, Luxemburgo, Portugal, Rumania, Suiza, personas procedentes de Alemania y redes sectoriales e intersectoriales declaramos que, después de tres días de trabajo y de intercambios fructíferos, desarrollados el 8, 9 y 10 de septiembre 2011, hemos creado la Red Europea RIPESS, la hemos dotado de estatutos y hemos elegido a las personas que nos representaran en el seno del Consejo de Administración durante los dos próximos años.

La creación de la Red Europea RIPESS es una buena ocasión para recordar que hemos recorrido un largo camino de luchas y experiencias que han marcado de manera indeleble la historia social y política europea. En cada ocasión que, en el pueblo más pequeño del viejo continente, los hombres y las mujeres se han unido y han dado una respuesta colectiva y emancipadora para hacer frente a sus necesidades, han hecho avanzar la economía social y solidaria. Las cooperativas, las sociedades de socorros mutuos, cajas de crédito y resistencia, asociaciones, mutuas y sindicatos, pero también los círculos y universidades populares, los centros enciclopédicos, las bibliotecas obreras, las

corales y grupos de teatro,...han ido constituyendo un patrimonio social y cultural del cual nos sentimos herederos y continuadores de estos ideales a un tiempo.

La creación de la Red Europea RIPESS es la ocasión para poner en evidencia que el modelo de organización política, económica y social actual se caracteriza por la codicia, competencia, individualismo y la viloencia contra las personas. Por contra la Red desea superar los defectos de la crisis actual y promover formas de organización des de lo local a lo global que favorezcan la libertad, reciprocidad, solidaridad e intercambio igualitario. Rechazamos las causas y las consecuencias de la crisis actual. Esta se fundamenta en la especulación de flujos financieros incontrolados y un modelo económico salvaje, que empobrece y excluye a un número cada vez mayor de personas y territorios y destruyendo el patrimonio natural y cultural en todo el mundo.

Al mismo tiempo vemos como nacen y crecen, en Europa y por todo el mundo, miles de experinecias concretas que se autodenominan de economía solidaria. Cooperativas de producción auto gestionadas, mercados solidarios, consumo responsable y soberanía alimentaria, formas alternativas de financiación, bancos del tiempo, servicios de proximidad, iniciativas medioambientales y ecológicas, de género, pedagógicas, comercio justo, asociaciones de desarrollo local, empresas sociales sostenibles... En todos los ámbitos de la vida económica, de la producción, de la comercialización y el consumo y de las finanzas, surgen constantemente nuevas organizaciones que abren caminos y tienen la voluntad de superar la lógica del beneficio individual y del capital de la economía mercantil, de la burocratización y jerarquización del sector público. También aumenta la voluntad y las prácticas de articulación y coordinación del conjunto de estas iniciativas, y producen plataformas, consorcios, federaciones y redes que las representan. La creación actual de la Red Europea se inscribe en esta perspectiva.

Sobre estos valores y estas experiencias podemos y deseamos contruir una economía y una sociedad más justa, y menos depredadora y excluyente.

Sabemos que no es fácil. Los desafios del futuro son complejos e importantes. La democracia debe entrar en la vida económica, debemos reforzarnos y extender nuestras experiencias para salir de la marginalidad y hacerlas visibles, integrar territorial y verticalmente las multiples iniciativas económicas, sociales y medioambientales, profundizar en la critica de los axiomas de la economia tradicional así como en la teoría de la economía solidaria, debemos luchas contra la pobreza la exclusión y la desigualdad, mejorar la calidad de vida, respetar y hacer respetar la naturaleza, defender la cultura de los pueblos y su derecho a la auto-determinación, romper las lógicas corporativas y promover el interes general de la ciudadania, interpelar y movilizar al sector público, construir alianzas y redes con los otros actores de los movimientos sociales; es necesario afirmar nuestra legitimidad y ganar nuestro reconocimiento, ser interlocutores e interlocutoras de las instancias politicas locales, regionales, nacionales y europeas, y por fin no queremos encerrarnos en las fronteras europeas si no al contrario deseamos participar activamente en la globalización de la solidaridad.

Más aún la creación de la Red Europea es por fin la ocasión de afirmar un futuro, fuera del camino ya trazado de este modelo económico salvaje, ya que es otro mundo el que queremos construir.

Estamos firmemente convencidos, no solo de que otro mundo es posible, sino también de que cada día es más necesario.

Que el fuego de la rosa ilumine el futuro de la economía solidaria. Desde Barcelona, ¡Larga vida a la economía solidaria en todo el mundo!

Manifesto of the solidarity economy europe network, Barcelona 2011

The globalisation of solidarity

Lima 1997, Quebec 2001, Dakar 2005, Luxemburgo 2009, are the dates of the key meetings that mark the creation of the international solidarity economy network. The process is currently visiting and meeting in Barcelona, the city named the «Rose of Fire» by the worker's movement in the early 20th century. The aim of this meeting is the birth of the Solidarity Economy Europe network, (RIPESS EUROPE – Réseau Intercontinental de Promotion de l'Économie Sociale et Solidaire, Europe).

We, the representatives of Belgian, Catalan, French, Hungarian, Luxemburg, Portuguese, Spanish, Swiss and Romanian networks, sectorial and inter-sectorial networks as well as people from Germany and Italy, declare that after three fruitful days' work and exchange on the 8th, 9th and 10th of September 2011, we have created the RIPESS EUROPE Network. The network has Articles of Association, and we have elected representatives to the Coordination Committee for the next two years.

The creation of the RIPESS EUROPE Network is a reminder to us all, that we have travelled a long road of struggles and experiences that have marked the social and political history of Europe. Whenever men and women in the smallest village of the Old Continent have come together and developed a collective, emancipatory response to their needs, they have contributed to the progress of the social and solidarity economy. Cooperatives, self-help organisations, organisations of resistance movements, associations, Credit Unions and trade unions as well as popular education circles and universities, encyclopaedia centres, workers' libraries, choirs, theatre companies...they have all progressively become part of our social and cultural heritage; we

are both the children born of this heritage and those who intend to continue bearing these ideals forward to the future.

The creation of the RIPESS EUROPE Network provides us with the opportunity to highlight the fact that the current political, economic and social model of organisation is characterised by a desire to achieve profit, competition, individualism and violence against people. Contrary to this, the position of SEE aims to overcome the impacts of the current crisis and to promote organisational approaches from local to global that support freedom, reciprocity, solidarity and egalitarian exchange. We reject both the causes and the consequences of the current crisis. This crisis is the result of speculation on uncontrolled financial flows and an equally uncontrolled economic model that makes people poorer and excludes an increasing number of people and territories. It does so by destroying both the natural and cultural heritage of the whole world.

Meanwhile, thousands of concrete experiences that identify with solidarity economy exist both in Europe and elsewhere in the world. Self-managed producers' cooperatives, solidarity markets, responsible consumption and food sovereignty, alternative finance, time banks and proximity services, environmental and ecological initiatives, projects that include gender balance and that are pedagogical, fair trade, local development associations and sustainable social enterprises... In all spheres of economic life, production, commercialisation and consumption as well as finance, new organisations are constantly emerging. They are opening up new paths and want to overcome the logic of individual profiteering of capital and trade-based economy, the bureaucratisation and hierarchy of the public sector. The determination and ways of articulating and coordinating this increasing number of initiatives is increasing; we can witness the creation of representative platforms, consortia, federations and networks. This is the perspective in which the present creation of the RIPESS EUROPE Network is situated.

These are the values and the experience upon which we can build, and that we intend to use to build an economy and society that are both fairer, less predatory and more inclusive.

We realise that this will be no easy task. We shall have to face complex and important challenges in the future. Democracy needs to become part of economic life; we need to strengthen and extend our experience, to become less marginal and more visible, and integrate the multitude of economic, social and environmental initiatives at territorial and vertical levels. We also need to develop our critical approach to the traditional economy as well as well as the theory of solidarity economy, to fight poverty, exclusion and inequality, improve the quality of life, respect nature, defend peoples' culture and their right to self-determination, to do away with corporative logic, and promote the general interest of citizens. We also need to call upon and mobilise the public sector, to build alliances and networks with the actors in other social movements. We must assert our legitimacy and gain recognition and become accepted in dialogue with local, regional, national and European authorities. Finally, we do not wish to be limited by European borders, we want to play an active role, and participate in the globalisation of solidarity.

Furthermore, the creation of the RIPESS EUROPE Network provides us with the opportunity to assert that it is possible to build a future that is different from the current uncontrolled economic model, and that it is possible to build another world.

We are of the firm conviction that not only is another world possible, but that it is increasingly necessary.

**May the fire of the rose shine on the solidarity economy.
From Barcelona we proclaim: «Long live the solidarity economy of the whole world!»**

Artigos

Os artigos não devem ultrapassar os 50 000 caracteres, incluindo notas e bibliografia. As divisões internas do texto deverão ser acompanhadas de subtítulos. Os textos devem ser impressos de um só lado de folhas A4, com margens amplas, a espaço e meio. Quando necessários, os quadros e tabelas são admitidos, desde que reduzidos ao mínimo possível.

Os gráficos, caso existam, têm que ser fornecidos em suporte informático separado, um para cada gráfico, em formato Excel (para sistemas operativos Microsoft Windows ou Apple Macintosh). Os manuscritos deverão ser enviados em duplicado e, obrigatoriamente, em disquete no programa Microsoft Word (para sistemas operativos Microsoft Windows ou Apple Macintosh), para:

Ass. Centro de Estudos de Economia Solidária do Atlântico

Rua D. Maria José Borges, 137-R/C
9500-466 Fajã Baixo Ponta Delgada

As citações devem aparecer entre aspas baixas (« e ») ou, quando maiores que três linhas, indentadas e também entre aspas baixas. Num ou outro caso, terão que ser devidamente referenciadas em nota. As notas, deverão ser, obrigatoriamente colocadas no final do artigo e nunca em rodapé. Todas as obras citadas ou referenciadas devem estar compiladas no final do artigo, por ordem alfabética do apelido dos autores, obedecendo ao seguinte padrão:

Jeanne Marie PENVENNE, 1995. *African Workers and Colonial Racism. Mozambican strategies and struggles in Lourenço Marques, 1877-1962*. Johannesburg Witwatersrand University Press.

Nos artigos ou contribuições para obras colectivas, o título do artigo ou contribuição deve vir entre aspas baixas, seguido da indicação em itálico da revista ou título da obra colectiva, da indicação do volume e número da revista – ou local de edição e editora da obra –, e das páginas correspondentes ao artigo ou contribuição citada:

Alan K. SMITH, 1973. «The peoples of Southern Mozambique: an historical survey», *Journal of African History*, vol. XIV, (4), London, Cambridge University Press, pp. 565:580.

Os artigos deverão ser acompanhados de um resumo de não mais de 1 000 caracteres, sempre que possível também em inglês.

Recensões

Devem ter menos de 5 000 caracteres e seguir as normas acima descritas. A obra recensada deve ser identificada pelo seu autor, data de edição, título, local de edição, editora, número de páginas e ilustrações (caso existam). Todavia a matéria dos artigos e recensões é de inteira responsabilidade dos autores que os subscrevem. Todavia a matéria dos artigos e recensões é de inteira responsabilidade dos autores que os subscrevem.

Articles

Articles are limited to 50 000 characters, including notes and bibliography. Internal divisions of the text must carry subtitles. Texts should be printed in one-sided A4 paper, with large margins, and separations of 1,5 spaces between each line.

If tables and boxes are considered necessary, they should occupy as little space as possible. Graphic charts must be delivered in separated computer, one for each chart, in Excel (Windows or Macintosh) document to:

Centro de Estudos de Economia Solidária do Atlântico
Rua D. Maria José Borges, 137-R/C
9500-466 Fajã Baixo Ponta Delgada

Quotations should appear between low commas (« and ») or, when longer than three lines, indented (also between low commas). In either case, they must be referred to in corresponding endnotes (and not in footnotes). All cited or referenced books should listed in the end of the article, by author's surname in alphabetical order, according to the following pattern:

Jeanne Marie PENVENNE, 1995. *African Workers and Colonial Racism. Mozambican strategies and struggles in Lourenço Marques, 1877-1962*. Johannesburg Witwatersrand University Press.

In the case of articles or contributions in collective books, the title must be mentioned between low commas, followed by the name of the journal or the collective book, in italic; and indicating the volume and number of the journal, or the place and publisher of the book, as well as the corresponding pages of mentioned article or contribution:

Alan K. SMITH, 1973. «The peoples of Southern Mozambique: an historical survey», *Journal of African History*, vol. XIV, (4), London, Cambridge University Press, pp. 565:580.

The articles must be preceded by a short abstract of 1 000 characters or shorter, in English.

Reviews

Reviews should have 5 000 characters or less and follow the rules indicated above for articles. The reviewer must necessarily identify the reviewed work by author, date, title, place, publisher, number of pages, and illustrations (if included).

The contents of the published articles and reviews are of their author's full responsibility.



Aceesa

**Associação Centro de Estudos
de Economia Solidária do Atlântico**

Rua D. Maria José Borges, 137
R/C – Esq. 9500-466 Fajã de Baixo
Ponta Delgada – São Miguel – Açores – Portugal

T +351 296 281 554

F +351 296 281 542

ceesageral@gmail.com

www.aceesa-atlantico.org

Vendas online

Permuta de Revistas

Solicita-se permuta

Se solicita el intercambio con otras revistas

Exchance desired

Nous prions echange