

ECONOMIA SOLIDÁRIA

Apresentação do Conceito

Direcção Editorial

Director Rogério Roque Amaro

Director Adjunto Artur Filipe Veiga Martins

Conselho de Redacção Artur Filipe Veiga Martins
Catarina T. Ferreira Pacheco Borges
João da Ponte

Secretária de Redacção Marisa Silveira

Tradução Palavras Perfeitas, Unipessoal Lda

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 Ciências do Trabalho e da Empresa
José Manuel Henriques, Instituto Superior de Ciências do 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 Ciências do 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 do Rosário Alegria Baptista
Rogério Roque Amaro

ÍNDICE

Nota Editorial	4
A Economia Solidária da Macaronésia – Um Novo Conceito <i>Rogério Roque Amaro</i>	11
L'économie solidaire dans le débat théorique <i>Jean-Louis Laville</i>	31
Navegando por los Mares de la Economía Social y Solidaria. Existe un Rumbo Mediterráneo? <i>Jordi Estivill</i>	71
Confiança, Economia Solidária no Brasil e a Construção de Novos Mundos <i>Igor Vinicius Lima Valentim</i>	89
Elogio de la Fraternidad. Ágora y Mercado en la Obra de Stuart Mill <i>Pol Vidal Canovas</i>	117
Normas Editoriais	130
Nota de Leitura Sobre o Livro "Dicionário Internacional da outra Economia"	134

NOTA EDITORIAL

Todo o nascimento releva de uma crise.

Porque implica um parto e as consequentes dores. E uma ruptura, entre a congeminação e a fecundação, por um lado, e a existência de um novo ser, por outro, quando este se autonomiza e deixa de estar no ambiente protector onde se foi formando, para passar a ver a luz do dia e a ter que mostrar a sua fibra e o seu caminho de afirmação e autonomia.

Este é o primeiro número da Revista de Economia Solidária, o momento em que ela vê a luz do dia e se pretende afirmar como um projecto próprio e autónomo. É o momento do seu nascimento, com as consequentes dores do parto e passagem à prática das suas intenções.

Como qualquer parto, teve as suas dificuldades...

Começou há muito tempo, o processo e o percurso que levou a este nascimento.

Foi nos finais dos anos 80, quando se lançaram nos Açores as bases e o embrião do que viria a designar-se por Economia Solidária, já nos anos 90. Processo que depois “contaminou” e recebeu contribuições de experiências congêneres das Canárias, da Madeira e de Cabo Verde (e, mais recentemente, de S. Tomé e Príncipe). Nascia então a **Economia Solidária da Macaronésia**, conjunto de regiões / países insulares, situadas no Oceano Atlântico, entre três continentes – a África, a América e a Europa -, cujo conceito foi, pela primeira vez, definido e apresentado em Março de 2004 (AMARO e MADELINO, 2004).

Da constatação de que se tratava de um conceito (e de práticas) próprio, na sequência de experiências específicas e de contextos socioeconómicos-culturais particulares, em diálogo com as reflexões teóricas e práticas desenvolvidas sobretudo na Europa, no Canadá (Quebeque) e na América Ibérica, à volta do (novo) conceito de Economia Solidária, em afirmação crescente nos últimos 15-20 anos, nasceram duas necessidades:

- A de se criar um Mestrado em Economia Social e Solidária, para aprofundar e incentivar pesquisas e estudos neste domínio, o que veio a acontecer em 2005-2006, no Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa, em Lisboa ([http:// iscte.pt](http://iscte.pt)) estando actualmente na 4ª edição;

- A de se constituir um Centro de Estudos de Economia Solidária do Atlântico (CEESA), para se tornar a base de inspiração e aprofundamento teórico, prático e formativo das experiências desta área, convocando os

saberes e as práticas de especialistas e de actores de Economia Solidária, não só das quatro (agora cinco) regiões envolvidas, mas também dos continentes referidos. Assim nasceu a Associação do Centro de Estudos de Economia Solidária do Atlântico (ACEESA – “<http://www.ceesa-mac.org>”), em 15 de Novembro de 2006.

A **Revista de Economia Solidária** é um dos frutos deste intenso processo de idealização, fecundação e maturação. Cujo parto conheceu dificuldades e adiamentos, mas que finalmente “deu à luz”.

Este primeiro número é um marco, que se pretende inaugurador de uma presença persistente, para já **duas vezes por ano**, dando conta das reflexões teóricas e das experiências práticas que se referem ao conceito de Economia Solidária, nas quatro (cinco) regiões da Macaronésia e algures no Mundo, onde esse conceito esteja referenciado.

Nela contribuirão especialistas renomados, em particular aqueles que constituem a sua referência científica (cf. nomes indicados na composição desta Revista, a que juntarão outros em breve), mas também outros autores que queiram partilhar connosco as suas reflexões a propósito de uma Economia Alternativa no Século XXI. É esse afinal o seu mote principal, sob o pretexto da Economia Solidária. E que, por isso, tem uma palavra a dizer sobre a crise actual e as suas soluções.

Nela contribuirão também, como componente fundamental da sua pesquisa inovadora, jovens mestrandos(as) e doutorandos(as) neste domínio, de qualquer país onde a Academia já aceitou este tema como área científica de ensino e investigação.

Dela também farão parte os actores, os(as) que constroem e vivem o quotidiano da Economia Solidária, com todas as suas dificuldades, sucessos e insucessos, dores e alegrias. Contando as suas experiências, construindo, de forma indutiva, o seu conhecimento sobre as suas práticas, teorizando afinal, a partir do concreto vivido.

Porque se quer uma Revista de pontes e articulações, ela é pois uma expressão e um encontro de Investigadores e Actores, uma experiência publicada de Investigação-Acção e, por vezes, de Investigação.

Também por isso, ela assume-se como tetralingue, dando expressão a artigos que podem ser publicados e lidos em português (de Portugal e do Brasil, ou até nas suas outras variantes, dos restantes países lusófonos), castelhano, francês e inglês, sempre com resumos em inglês.

Em princípio, cada número da Revista conterà artigos mais teóricos e outros mais práticos (neste primeiro número, por razões de apresentação,

não há experiências práticas, que estarão presentes nos próximos), além de notícias sobre eventos relacionados com a Economia Solidária e notas de leitura.

Este primeiro número, que é o de apresentação, conta com cinco contribuições, ilustrativas do debate sobre Economia Solidária e do que poderão ser os conteúdos desta Revista:

- Uma primeira, em que, como Director, apresento, de forma sucinta, o conceito de Economia Solidária da Macaronésia, em diálogo com as reflexões que têm sido apresentadas, sobretudo na Europa e na América Ibérica;

- A contribuição de Jean-Louis Laville, um dos nomes mais conceituados neste domínio, (investigador no Conservatoire National d' Arts et Métiers de Paris), que apresenta o conceito de Economia Solidária, no quadro do debate teórico actual sobre o Terceiro Sector, a globalização, a economia neo-liberal, os modelos políticos actuais e a luta pela democratização das sociedades no século XXI;

- A de Jordi Estivill (da Universidade de Barcelona), outro dos nomes de referência da actualidade, que propõe uma reflexão sobre os caminhos mediterrânicos da Economia Social e Solidária, a partir das especificidades da Espanha, da França, da Grécia, da Itália e de Portugal, nomeadamente no que se refere às suas características socioeconómicas e políticas próprias e aos seus modelos de protecção social e de Economia Social tradicional;

- A do jovem doutorando brasileiro, Igor Valentim, actualmente a prosseguir os seus estudos na Faculdades de Economia da Universidade de Coimbra e no Centro de Estudos Sociais (associada àquela instituição), e que faz parte de um grupo de mestrados(as) e doutorandos(as) designado por ECOSOL (de “Economia Solidária”, procurando ligar a Academia às experiências de terreno, e que também tem ligações ao Mestrado de Economia Social e Solidária do ISCTE, que apresenta uma reflexão sobre a Economia Solidária no Brasil e a importância que o conceito de “Confiança” tem nessas experiências;

- A do mestrando catalão Pol Vidal, actualmente a frequentar (sobretudo à distância, beneficiando do sistema de videodifusão) a 4ª edição do Mestrado de Economia Social e Solidária do ISCTE, e que propõe uma análise sobre a importância da “Fraternidade” na reflexão teórica do economista clássico inglês John Stuart Mill, contribuindo para a fundamentação teórica dos conceitos de Economia Social e Economia

Solidária, a partir de um trabalho académico apresentado no referido mestrado.

Além dos artigos de fundo, poderão ser apresentadas recensões e algumas notícias sobre eventos significativos recentes ou próximos no domínio da Economia Solidária ou afins, em números futuros.

Uma Revista conta com os seus autores, mas também, e de forma decisiva, com os seus leitores e críticos. Por isso, contamos consigo, com todos os que nos lerem de forma crítica e nos queiram fazer chegar os seus contributos.

Assim, após o parto, poderemos continuar a dar vida a esta nova realidade.

Rogério Roque Amaro

Bibliografia

- Rogério Roque AMARO e Francisco MADELINO, 2004. Economia Solidária – contributos para um conceito, edição bilingue do Projecto “CORES” (MAC/3.1./C24), D Iniciativa Comunitária INTERREG – IIIB, Funchal

A Economia Solidária da Macaronésia - Um Novo Conceito

Rogério Roque Amaro

Resumo

A expressão “Economia Solidária” tem vindo a afirmar-se nos últimos 30 anos de forma inequívoca, surgindo como um conceito próprio e correspondendo a práticas novas ou renovadas, nas “vizinhanças” ou mesmo no terreno da chamada Economia Social.

Preliminarmente, pode-se definir a Economia Solidária como as actividades económicas que se referenciam pela procura nuclear de práticas de solidariedade (em vários sentidos, como se verá, o que implica uma perspectiva sistémica, e não meramente social), ou seja em que a lógica de cooperação se sobrepõe à de competição e à procura de lucro.

Como se verá a seguir, há no entanto várias formulações que, a partir desta ideia central, especificam diferentes interpretações do conceito e, em particular, do princípio nuclear da Solidariedade.

Nesta reflexão, dar-se-á relevo a uma dessas interpretações (a proveniente da Macaronésia, como se explicará adiante), com referência a duas outras versões – as de influência francófona e ibero-americana –, sem prejuízo de existirem outras tendências menos explicitadas e conhecidas.

Abstract

The expression “Solidarian Economy” has been relentlessly affirming itself over the last 30 years and has emerged as a concept in itself that corresponds to new or renewed practices, in “neighbourhoods” or even in the terrain of the so-called Social Economy.

A preliminary definition of Solidarian Economy is one of economic activities that are identified by the nuclear search for solidarian practices; we shall see that this has various meanings and implies a systemic and not merely social perspective. In other words, it is an economy in which the cooperation approach over-rides competition and the search for profit.

An interpretation from Macaronesia is highlighted in this reflection and reference is also made to two other versions – that of the French-speaking and the Ibero-American influence – though there are also other less specific and little known tendencies.

Definição Geral

A expressão “Economia Solidária” tem vindo a afirmar-se nos últimos 30 anos de forma inequívoca, surgindo como um conceito próprio e correspondendo a práticas novas ou renovadas, nas “vizinhanças” ou mesmo no terreno da chamada Economia Social.

Pode considerar-se clara a sua afirmação, nomeadamente tendo em conta dois critérios: o da validação científica e o do reconhecimento político-institucional.

No que se refere ao primeiro, critério fundamental para a sua existência como conceito cientificamente assumido e fundamentado e, portanto, integrando o domínio do Conhecimento, pode-se comprová-lo, pelo menos pela verificação das seguintes condições:

A Economia Solidária dispõe já de uma bibliografia de circulação internacional (nomeadamente de língua francesa, castelhana e portuguesa) nos meios académicos, salientando-se autores como António Cattani, Armando Lisboa, Bernard Ême, Dominique Demoustier, Genauto França Filho, Heloísa Primavera, Jacques Defourny, Jean-Louis Laville, Louis Favreau e Paul Singer, entre outros;

A designação “Economia Solidária” foi adoptada já em vários nomes de cursos (licenciaturas, mestrados e outras pós-graduações) ou disciplinas curriculares em diversas instituições universitárias de muitos países, com o que isto implica de passagem no crivo da análise e validação pedagógico-científica que a Academia normalmente exige para o efeito;

A Economia Solidária já foi objecto de múltiplos trabalhos de investigação de cariz académico, em particular no âmbito de dissertações de mestrado e doutoramento (implicando discussão pública e apreciação e classificação por um júri nomeado pelas instâncias científicas competentes) em várias universidades e países;

Tem sido, além disso, tema de congressos científicos, especificamente centrados nesse domínio, sob a égide de instituições universitárias e/ou centros de estudo de pelo menos quatro continentes (África, América do Sul e Norte, Ásia e Europa).

Quanto ao segundo critério, o do reconhecimento político-institucional, a sua convocação relaciona-se com a necessidade de aferir a utilidade prática e política do conceito e a sua adopção como área de intervenção política na regulação de problemas da sociedade e na procura do seu bem-estar.

Também neste caso são inequívocos os indicadores da sua comprovação:

A expressão “Economia Solidária” já foi adoptada, por diversas ocasiões, para designar expressamente domínios da governação, quer ao nível dos ministérios, secretarias de Estado ou direcções-gerais da Administração Pública Central, quer de departamentos e divisões da Administração Pública Regional ou Local, nomeadamente em países como Brasil, Canadá, Equador, França e Venezuela;

Foi, por outro lado, adoptada como eixo nuclear de várias políticas públicas (sociais, ambientais, económicas ou de emprego, por exemplo) em diversos países, como os já referidos, e ainda noutros como Cabo Verde e Portugal (em particular nas Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira);

Surge, como tema e referência, em várias instâncias e organismos internacionais, nomeadamente ao nível dos seus relatórios anuais e nas agendas dos seus encontros e outros eventos de prestígio internacional (como nos casos da OIT, do PNUD e da UE).

A Economia Solidária hoje aparece ligada a temas e a práticas como algumas das que estão associadas: ao movimento histórico da Economia Social; às empresas de inserção e à criação de emprego pelos próprios desempregados; ao empreendedorismo de natureza social (e solidária); à agricultura de modo de produção biológica; às práticas de desenvolvimento sustentável (nomeadamente no campo das energias renováveis, da separação e recuperação de lixo, da bioeconomia dos parques naturais, entre outras); às novas modalidades do financiamento alternativo (como o microcrédito acompanhado, para pessoas pobres, a banca ética e outras formas de microfinanciamento solidário); aos grupos mutualistas de micro-seguros (incluindo os informais); às diversas manifestações dos circuitos de comércio justo (internacional e intranacional); aos clubes de troca e outros sistemas de trocas solidárias (incluindo de saberes); aos grupos culturais com aposta económica na recuperação das culturas, dos patrimónios e das identidades locais; ao turismo solidário, nas suas diferentes expressões; às cantinas sociais e aos “comedores” populares; à manutenção e gestão de habitações sociais, espaços públicos e serviços urbanos pelos próprios residentes dos bairros; às actividades (informais, na maior parte dos casos) de economia popular e comunitária e de entajuda de vizinhança ou entre grupos familiares e/ou étnicos; às actividades de intercâmbio cultural de natureza económica, etc., etc.

Esta multiplicidade de actividades parece demasiado complexa e ampla para poder associar-se a um conceito preciso e bem delimitado. No entanto, apesar de se dever privilegiar a base indutiva, na construção do conhecimento (aprendendo-se com as práticas inovadoras), não é qualquer tipo de actividades com aquelas designações que fundamenta o conceito, mas antes um certo número de características-chave que aparecem em actividades de todos aqueles domínios. Ou seja, o conceito de Economia Solidária não exprime um aglomerado de áreas (visão descritiva ou empiricista), mas antes um conjunto de atributos que se podem verificar em actividades daqueles domínios (visão analítica). Expresso ainda de outro modo, em todas aquelas actividades se encontram dinâmicas de Economia Solidária, mas nem todas com aquela designação correspondem a lógicas de Economia Solidária.

Preliminarmente, pode-se definir a Economia Solidária como as actividades económicas que se referenciam pela procura nuclear de práticas de solidariedade (em vários sentidos, como se verá, o que implica uma perspectiva sistémica, e não meramente social), ou seja em que a lógica de cooperação se sobrepõe à de competição e à procura de lucro. Como se verá a seguir, há no entanto várias formulações que, a partir desta ideia central, especificam diferentes interpretações do conceito e, em particular, do princípio nuclear da Solidariedade.

Nesta reflexão, dar-se-á relevo a uma dessas interpretações (a proveniente da Macaronésia, como se explicará adiante), com referência a duas outras versões – as de influência francófona e ibero-americana –, sem prejuízo de existirem outras tendências menos explicitadas e conhecidas.

As três versões da Economia Solidária

Das três versões mencionadas, a mais conhecida e divulgada em termos bibliográficos (nomeadamente de âmbito académico) é a que se pode designar de “**versão francófona**”, por vir sendo apresentada e discutida sobretudo por autores de língua francesa, oriundos da Bélgica (como no caso de Jacques Defourny, embora mais ligada à discussão do conceito de “empresa social”), do Canadá (como Louis Favreau) e da França (como Bernard Ême, Dominique Demoustier e Jean-Louis Laville, entre outros). Há, no entanto, muitos outros autores que se

podem situar no cruzamento desta discussão, em articulação com o que se designa aqui de “versão francófona”, embora nem sempre se referindo explicitamente à expressão “Economia Solidária”: é nomeadamente o caso de Carlo Borzaga (Itália), Jordi Estivill (Espanha – Catalunha), Roger Spear (Inglaterra) e Viktor Pestoff (Suécia), entre outros.

A formulação do conceito de Economia Solidária, segundo esta perspectiva, pode ser apresentada como «o conjunto das actividades económicas sujeitas à vontade de uma acção democrática em que as relações sociais de solidariedade têm o primado em relação ao interesse individual e ao lucro material; contribui assim para a democratização da economia, a partir de envolvimento de cidadania» (ÊME et LAVILLE, 2006, p. 303). Nesta versão são privilegiadas duas dimensões:

A **dimensão económica**, iniciada, nestas actividades, numa lógica de reciprocidade (não equivalente) e de envolvimento mutualista dos seus actores, mas completada pelo que é designado por “hibridação” de três tipos de recursos económicos: os que resultam da dinâmica de reciprocidade inicial (expressa em dons ou dádivas, trabalho voluntário ou outros envolvimento informais), os que são obtidos por contratualização de serviços de interesse geral com o Estado Social (segundo o princípio económico de redistribuição) e os que resultam de actividades mercantis através da participação no mercado (Cf. ÊME et LAVILLE, 2006, pp.303:304);

A **dimensão política**, assumindo-se a Economia Solidária como um projecto político, baseado no “impulso recíproco” inicial, ou seja, no princípio da gestão democrática e do envolvimento da cidadania, preservando-se, nestas instituições, a existência de «espaços públicos autónomos, distintos (mas complementares) dos espaços públicos instituídos que são regulados pelo poder e que tentam impor as suas normas aos projectos de Economia Solidária», na linha aliás da inspiração original da Economia Social (Cf. ÊME et LAVILLE, 2006, pp. 304:305), quando surgiu na Europa no século XIX.

Esta versão corresponde, de certa maneira, à tentativa de preservar a filosofia nuclear de solidariedade do modelo social europeu, **a partir da sociedade civil**, afirmando, simultaneamente, a necessidade de uma revitalização da democracia participativa, a partir da visão quotidiana e do funcionamento das instituições (numa altura em que a democracia representativa regista várias crises, associadas a diversos casos de corrupção governativa e ao desgaste dos modelos excessivamente bi-

partidários na alternância de poder), conjugando-se com a afirmação de uma economia plural (tri-dimensional), fugindo da dicotomia que dominou o século XX, entre “economia de mercado capitalista” e “economia de Estado socialista”.

Já a “**versão iberoamericana**”, formulada por diversos autores provenientes da América Ibérica (que se exprime em castelhano ou português), é de divulgação e reconhecimento mais recente, estando muito ligada às práticas sociais, culturais e políticas, enraizadas nas lutas desses povos pela sobrevivência e pela emancipação. A sua apresentação e discussão podem ser referenciadas a autores como António Cattani, Armando Lisboa, Genauto França Filho, Heloísa Primavera e Paul Singer, entre outros.

Segundo esta formulação, a Economia Solidária pode ser caracterizada pela «ideia de solidariedade por oposição ao individualismo competitivo que caracteriza o comportamento económico dominante nas sociedades capitalistas», distinguindo-se as suas organizações (os produtores, consumidores, aforradores, etc.) por duas especificidades (SINGER, 2006, p.290):

«A promoção de uma solidariedade entre os diferentes actores, pela prática da auto-gestão»;

«A prática de uma solidariedade com os trabalhadores em geral e em particular com os mais desfavorecidos».

O princípio da auto-gestão significa que «uma igualdade perfeita de direitos entre os membros deve reinar no seio das organizações de economia solidária», devendo os direitos de propriedade «ser repartidos de maneira igualitária entre todos os associados» (SINGER, 2006, p.290).

O princípio da solidariedade a favor dos mais desfavorecidos significa que «os promotores da economia solidária devem tentar organizar cooperativas constituídas por desempregados e por pessoas em situação ou em risco de pobreza ou exclusão», uma vez que «a economia solidária que ressurge no final do século XX é uma resposta ao estrangulamento da economia e à liberalização dos movimentos de capitais, que provocam por todo o lado o desemprego em massa, as falências em cadeia, a marginalização crescente dos desempregados de longa duração e daqueles que sabem que não têm a possibilidade de reencontrar um emprego por causa da sua idade, da sua falta de qualificação ou de experiência profissional, da sua pertença étnica, do seu sexo, etc.» (SINGER, 2006, p.291).

O conceito e as práticas de Economia Solidária apresentam uma multiplicidade de manifestações nos vários países iberoamericanos, sendo de uma enorme riqueza que é difícil de delimitar numa definição, por mais ousada e abrangente que ela pretenda ser.

Assinale-se que os caminhos da Economia Solidária nestes países se cruzam nomeadamente com processos como os seguintes:

Os movimentos de resistência dos trabalhadores e das suas organizações sindicais, em resposta aos processos de deslocalização produtiva, de encerramento de empresas e de despedimentos, provocados pela globalização de cariz neo-liberal;

Os novos movimentos sociais que se têm multiplicado em muitos destes países, como os que decorrem dos circuitos de **comércio justo** (nascidos, nos anos 70, nos Andes), dos **sistemas locais de troca**, com ou sem utilização de moedas sociais próprias (em particular a partir da grave crise económica e financeira da Argentina, nos finais dos anos 90), dos grupos e das actividades de **camponeses sem terra** (como no Brasil e no México) e das experiências do **orçamento participativo** (a partir de Porto Alegre, no Brasil), entre outros;

As práticas insistentes e, muitas vezes, inovadoras das actividades económicas de sobrevivência, da iniciativa dos mais pobres e excluídos socialmente, segundo uma lógica de entreajuda de base comunitária e popular, muitas vezes no seio dos grupos familiares alargados ou entre vizinhos (como as que se encontram nas várias favelas das principais cidades iberoamericanas, como Cidade do México, Lima, Rio de Janeiro e S. Paulo, por exemplo, ou nas regiões mais empobrecidas, como no Nordeste brasileiro);

A influência doutrinária e prática de várias igrejas, em particular da Igreja Católica (neste caso, assinale-se o papel crucial desempenhado pela chamada Teologia da Libertação, com nomes como Leonardo Boff e Carlos Mesters, entre outros), na inspiração e fundamentação comunitária e solidária das actividades económicas de sobrevivência dos grupos mais desfavorecidos.

Esta diversidade de influências e de manifestações torna, de certo modo, a Economia Solidária, nesta versão, muito criativa e variada, verificando-se ainda um peso importante de actividades informais.

Finalmente, há ainda a “versão da Macaronésia”, a partir das experiências desenvolvidas, desde o início dos anos 90, nas Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira (Portugal, nos dois casos) e das

Canárias (Espanha) e em Cabo Verde, sendo estes os quatro arquipélagos que constituem a chamada Macaronésia¹.

Sobre esta última falar-se-á mais em pormenor no ponto seguinte.

A Economia Solidária da Macaronésia

Esta versão do conceito e das práticas de Economia Solidária tem a sua origem na Região Autónoma dos Açores, nos finais dos anos 80. Pode sintetizar-se o seu aparecimento, nessa altura, a partir da constatação de determinados **problemas** sociais, com especial incidência na Região, e da conseqüente necessidade de os enfrentar, da descoberta e aproveitamento de algumas **oportunidades** surgidas na época e da capacidade de assumir algumas **iniciativas**, para responder aos **desafios** anteriores.

Ao nível dos problemas, refira-se, antes de mais, que a década de 80 corresponde à tomada de consciência da verdadeira natureza e amplitude dos problemas da pobreza e da exclusão social em Portugal, a partir nomeadamente dos seguintes factores (Cf. AMARO, 2003):

A abertura política e de consciência cívica, permitida pela Revolução de 25 de Abril de 1974 em Portugal;

O agravamento da situação socioeconómica, nos finais da década de 70 e princípios da de 80, após a “euforia” do período revolucionário (1974-75), em ligação com o agravamento do contexto económico mundial, pautado pelas crises do petróleo de 1973 e 1979-80 e pela crise do endividamento externo generalizado entre os países importadores de petróleo, obrigados a estabelecer acordos de estabilização económica com o FMI (entre os quais Portugal, entre 1978 e 1983);

A influência decisiva, na tomada de consciência destes problemas e na adopção de novas perspectivas de intervenção, dos Programas Europeus de Luta Contra a Pobreza (PELCP), estabelecidos pela União Europeia (então ainda no âmbito da Comunidade Económica Europeia, mais tarde designada por Comunidades Europeias, após o Acto Único, entrado em vigor em 1986): I PELCP (1975-80), II PELCP (1984-89) e III PELCP (1989-94);

¹ A riqueza e a variedade das experiências de economia de entreajuda e de base comunitária e popular de África, com fortes enraizamentos nas culturas locais, permite dizer que provavelmente, no futuro, terá de se falar também de uma “Versão Africana” do conceito de Economia Solidária, mas que ainda não está explicitada e analisada.

O aparecimento dos primeiros trabalhos de investigação (teórica e empírica) sobre a pobreza em Portugal, nomeadamente por parte de autores como Manuela Silva e Alfredo Bruto da Costa, também por influência do factor anterior (Cf. AMARO, 2003, pp. 19:21).

Na Região Autónoma dos Açores, a tomada de consciência mais específica dos problemas de pobreza e exclusão social, por parte de organizações da sociedade civil, esteve associada a três grupos particulares de desfavorecidos:

As famílias de pescadores pobres de certas localidades onde a sua concentração era maior (como na freguesia de Rabo de Peixe e no concelho de Lagoa, na Ilha de S. Miguel), traduzindo-se em problemáticas muito complexas e acumuladas (ao nível da baixa escolarização e abandono precoce da escola, da falta de acesso à saúde básica, da falta de condições mínimas de habitabilidade, da prostituição e da adopção de vários comportamentos desviantes, de elevados índices de desemprego e de baixo rendimento, etc.);

Os indivíduos portadores de deficiência (nomeadamente mental), cuja situação se encontrava particularmente desprotegida, em termos de respostas na Região;

Os repatriados, ou seja, os indivíduos de origem açoriana emigrados no Canadá ou nos E.U.A., os quais, por terem cometido crimes considerados graves (como homicídios, tráfico de drogas ou outros de natureza violenta) começaram a ser expulsos, nessa época, desses países (sobretudo dos E.U.A.) e “enviados” (muitas vezes apenas tendo por bagagem a roupa que traziam no corpo) para a sua região de origem, com a qual muitas vezes já tinham perdido o contacto há muito, e da qual já nem a língua frequentemente sabiam falar, tornando-se um dos problemas sociais mais graves da Região, a partir de finais dos anos 80, por ser um problema totalmente novo, pelo número alcançado, pela reacção de desconfiança e marginalização que provocavam e pelas suas características e situação muito aguda de exclusão social.

Em face da constatação destes problemas, a segunda metade da década de 80 representa também a descoberta e o aproveitamento de **oportunidades**, muito em particular as que foram abertas pela entrada de Portugal nas Comunidades Europeias (mais tarde, União Europeia), em 1986.

Entre essas oportunidades, é importante sublinhar, como já foi referido, o contacto com experiências e métodos de intervenção inovadores na

luta contra a pobreza e a exclusão social (Cf. AMARO, 2003, pp. 44:51) e a possibilidade de aceder a fundos comunitários, para acções diversas, nomeadamente para formação profissional e para projectos de intervenção em áreas (temáticas e territoriais) específicas.

É neste cruzamento de problemas e oportunidades que se vão situar algumas iniciativas de organizações da sociedade civil de S. Miguel (ligadas à Igreja Católica e ao associativismo de técnicos e pais de pessoas portadoras de deficiência mental), convertendo a sua lógica assistencialista tradicional numa outra de formação e reforço de competências («empowerment») de pessoas provenientes dos grupos sociais referidos².

Concluída a formação, com as competências aumentadas e novas expectativas criadas, surgiu um novo problema: o tecido produtivo da Região não se mostrou capaz de oferecer oportunidades de emprego para as pessoas capacitadas pelas acções, seja por dificuldades económicas, seja por desconfiança e discriminação, agravando-se, desse modo, o risco ou a situação de exclusão social.

É neste contexto que se toma a iniciativa, nos inícios dos anos 90, perante estes **desafios**, de se criar actividades económicas, a partir da natureza essencialmente social inicial, com vista sobretudo à criação de emprego para estes grupos desfavorecidos e de condições de sustentabilidade (incluindo económica) para as organizações, tendo a expressão “Economia Solidária” sido adoptado como referência, e tendo como base as actividades criadas pela Cooperativa “KAIROS” (a partir do Centro Social Paroquial de S. Pedro – Ponta Delgada) e pela Associação “AURORA SOCIAL” (centrada em pessoas portadoras de deficiência).

Mais tarde, todo este processo se alargou, nos últimos cerca de 15 anos:

A toda a Região Autónoma dos Açores, implicando, por exemplo, a criação de uma estrutura federativa de 2º grau, a CRESAÇOR – Cooperativa Regional de Economia Solidária dos Açores, que envolve, neste momento, 24 organizações associadas;

Às outras regiões/países da Macaronésia, sucessivamente à Região Autónoma das Canárias (Espanha), à Região Autónoma da Madeira (Portugal) e à República de Cabo Verde;

² Aproveitando, por exemplo, entre outros, os Programas NOW e HORIZON, no âmbito da formação profissional de financiamento comunitário.

A outras áreas de intervenção, como a cultura e a protecção e valorização do ambiente, sempre dentro da mesma lógica de privilegiar a solidariedade e a cooperação, em relação à competição, ao interesse individual e ao lucro como objectivo principal.

Ao longo deste período, e em particular no âmbito do Programa Comunitário INTERREG III B, que envolveu, em sucessivos projectos, as regiões/países mencionados, e que permitiram realizar vários encontros, conferências e feiras transregionais de Economia Solidária da Macaronésia, foram sendo melhor conhecidas as experiências de cada uma delas/deles e discutidos os métodos e os conceitos.

Foi assim que nasceu o conceito de Economia Solidária, com base numa experiência muito própria, e que, por isso, aqui se designa por “versão da Macaronésia”.

A sua formulação foi apresentada, pela primeira vez, em 2004 (AMARO e MADELINO, 2004) e adoptada pelas organizações das regiões/países referidos, que se identificam com a expressão “Economia Solidária”, tornando-se ainda a referência para a criação de um Centro de Estudos de Economia Solidária do Atlântico, com sede em Ponta Delgada (Açores), o qual envolve também investigadores da África, América Latina e Europa (os continentes que enquadram a Macaronésia).

Tratando-se de práticas e de um conceito que tem evoluído, é possível definir actualmente a Economia Solidária, segundo as experiências da Macaronésia, como:

A Economia que reencontra a Vida nas suas várias dimensões, promovendo uma lógica de solidariedade sistémica com a Vida em todas as suas expressões (seres humanos, outros seres vivos e componentes abióticos) e tomando em consideração, de forma integrada, as perspectivas económicas, sociais, culturais, ambientais, territoriais, científicas e políticas, em que ela se traduz.

Nesse sentido, e mais especificamente, a Economia Solidária assenta **na realização conjugada de oito projectos** (ou pilares):

Um **projecto económico**, traduzido na produção de bens e serviços, na criação de emprego, na distribuição de rendimentos, na satisfação de necessidades de consumo, na geração de poupanças e na concretização de investimentos, em domínios muito diversos (agricultura e pecuária, pastelaria e doçaria, restauração, produção de bebidas licorosas, confecção de roupa e têxtil-lar, marcenaria e carpintaria, encadernação e artes gráficas, construção civil e obras públicas, separação de lixos

e reciclagem de materiais, serviços informáticos, serviços de apoio à infância e às pessoas mais velhas, apoio social, formação profissional, serviços culturais, realização de espectáculos, turismo ecológico, etc., etc.) e articulando os três princípios económicos, já referidos a propósito da “versão francófona”: economia da dádiva ou da reciprocidade (não equivalente), economia de mercado e economia de redistribuição de recursos (através do Estado).

Um **projecto social**, visando, como um dos seus objectivos originais e principais, contribuir para a coesão social da sociedade onde se situa, nomeadamente através da criação preferencial de empregos para pessoas à margem do mercado (normal) de trabalho, da prioridade na satisfação de necessidades básicas não expressas no mercado (por falta de poder de compra dos seus sujeitos), da promoção da igualdade de oportunidades (em particular, quanto ao género), nas suas actividades e organização interna e da participação em acções de luta contra a pobreza e a exclusão social, por iniciativa própria ou em parceria com o Estado Regional e Local.

Um **projecto cultural**, no sentido de valorizar, pela economia, as culturas, patrimónios, valores e identidades locais, sobretudo as que se encontram em risco ou em situação de marginalização ou de desaparecimento perante a uniformização provocada pela (actual) globalização de feição economicista, atribuindo-lhes um valor económico, restituindo-lhes visibilidade e reconhecimento social e político.

Um **projecto ambiental**, procurando conjugar economia com ecologia, através nomeadamente da promoção (directa ou por opção de aquisição preferencial de matérias-primas) de produtos de agricultura biológica, da utilização (ou mesmo produção) de energias renováveis, do cuidado na separação dos lixos, do desenvolvimento de actividades de reciclagem de materiais, da adopção de novos comportamentos de consumo e de relação com a Natureza, da dinamização de formas de turismo ecológico ou sustentável, da gestão inovadora de parques naturais ou zonas protegidas, etc.

Um **projecto territorial**, enraizando na comunidade de pertença e contribuindo decisivamente para o seu **Desenvolvimento Local**, o que pode implicar, por exemplo, a contratação preferencial de pessoas da comunidade, a relação privilegiada com fornecedores e clientes locais, a promoção da economia local e dos valores e culturas locais, a participação e o envolvimento em eventos comunitários, a cooperação com outros

actores e parceiros locais e a dinamização de projectos e acções de interesse para a comunidade.

Um **projecto de gestão**, implicando assumir as actividades de Economia Solidária com uma preocupação de gestão rigorosa e eficiente (e não de forma voluntarista, como era frequente em muitas organizações da Economia Social tradicional, onde, por vezes, a palavra “gestão” parecia até ser maldita...), adoptando métodos de gestão específicos para estas realidades nos vários domínios (gestão geral, gestão dos Recursos Humanos, gestão comercial, gestão da produção, gestão financeira, etc.), inovando onde tal for necessário, criando indicadores e fórmulas de contabilização e avaliação mais alargados (para além do âmbito económico-financeiro, ousando incluir as dimensões sociais e ambientais, por exemplo), que assegurem a viabilidade económico-financeira das organizações, sem traírem a sua missão principal e a sua natureza solidária, inventando novos conceitos e instrumentos de gestão, etc.

Um **projecto de conhecimento**, fazendo das experiências de Economia Solidária uma aprendizagem permanente, que valorize o que se faz (as práticas), numa perspectiva indutiva, sem descurar a reflexão teórica, permitindo um processo dinâmico de Investigação-Acção e convertendo a Economia Solidária num conceito em **permanente construção e revisão**.

Um **projecto político**, em dois sentidos:

– **interno**, na medida em que as suas organizações se regem pelo princípio da **gestão democrática**, em que cada pessoa conta um voto nos processos de decisão, que são de natureza colectiva e solidária;

– **externo**, uma vez que estas organizações assumem, com as suas actividades, uma posição de co-responsabilização na regulação (política) dos problemas (sociais, ambientais, económicos, culturais, territoriais e científicos) das sociedades onde se situam, em parceria com o Estado (Estado-parceiro e não Estado-tutela, o que é uma mudança profunda) e com outros protagonistas, como as empresas (implicando uma concepção e práticas diferentes do que pode ser a Responsabilidade Social das Empresas), contribuindo, como já contribuem, para a resolução de muitos daqueles problemas, numa lógica que se poderia classificar de “Parceria-Providência”.

Pode-se dizer, como síntese, que a Economia Solidária da Macaronésia assenta, como a designação sugere, na prossecução de um princípio de solidariedade, como matriz nuclear da sua identidade (face à Economia

dominante), mas entendida de uma **forma sistémica**, ou seja, implicando sete dimensões:

Uma **solidariedade económica**, entre os três princípios económicos mencionados;

Uma **solidariedade social**, abarcando todos os seres humanos, numa perspectiva de igualdade de oportunidades e de promoção dos Direitos Humanos, privilegiando os mais desfavorecidos;

Uma **solidariedade cultural**, no sentido da valorização da diversidade cultural e do diálogo intercultural, com particular atenção às culturas marginalizadas ou em risco de extinção por via da globalização;

Uma **solidariedade ambiental**, contemplando todos os seres vivos (animais e plantas) e ainda os elementos abióticos da Natureza (rochas, sedimentos e outros materiais inertes), e não apenas os seres humanos, o que integra uma visão biológica e geológica de solidariedade, para além da social, pressupondo uma nova **abordagem ecológica** desse princípio;

Uma **solidariedade territorial**, de base comunitária, tendo o conceito de Desenvolvimento Local como referência;

Uma **solidariedade científica** entre a Teoria e a Prática, a Investigação e a Acção, os Investigadores e os Actores do terreno, implicando uma epistemologia do conhecimento que conjuga a via indutiva (da prática para a teoria) com a via dedutiva (da teoria para a prática);

Uma **solidariedade política** entre os seus actores internos (segundo o princípio da gestão democrática), mas também entre actores-parceiros co-responsáveis pela resolução dos problemas do Mundo do século XXI, ou seja, a sociedade civil, o Estado e as empresas, para além dos organismos internacionais.

Comparando com as versões francófona e iberoamericana, pode-se afirmar que o conceito de Economia Solidária, na versão da Macaronésia, apresenta:

Dois pontos comuns com a versão francófona: a formulação do projecto económico e do projecto político interno;

Dois pontos comuns com a versão iberoamericana: o princípio da gestão democrática (projecto político interno) e a opção privilegiada pelos socialmente mais desfavorecidos (projecto social);

Uma tomada em consideração **explícita** das dimensões culturais, ambientais, territoriais, científicas e de gestão desta Economia, ausentes ou implícitas (subjacentes, mas não afirmadas) nas outras duas versões;

Uma valorização importante do projecto político externo, ignorado ou pouco realçado nas outras duas versões;

Uma concepção sistémica, e portanto ecocêntrica, de solidariedade, e não apenas social e política, portanto antropocêntrica, como decorre das versões francófona e iberoamericana.

Principais influências históricas e relação com a Economia Social

Pode-se dizer que, em geral, a Economia Solidária, nas suas formulações dos últimos 30 anos, recebeu a herança de, pelo menos, dois filões históricos:

O da Economia Social, de base europeia, com origem no século XIX, como resposta aos problemas sociais (a “Questão Social” do século XIX) e aos desafios políticos (o modelo democrático), provocados pela Revolução Industrial e pela Revolução Francesa, traduzindo-se, posteriormente, no movimento das cooperativas, das mutualidades e das associações;

O das modalidades económicas de entreaajuda, de solidariedade comunitária e familiar ou de vizinhança, de base popular e, muitas vezes, informal, de que se encontram manifestações em todos os sistemas económicos pré-industriais, em todos os continentes, visíveis ainda em muitas actividades tradicionais de sobrevivência em África, na América Latina, na Ásia e mesmo na Europa (nos meios rurais, em particular).

A estas duas heranças históricas vieram juntar-se as novas dinâmicas e movimentos sociais dos finais do século XX/inícios do século XXI, a que já se fez referência, nomeadamente com as designações seguintes: comércio justo, financiamento alternativo, desenvolvimento local, desenvolvimento sustentável, sistemas locais de troca, turismo solidário, orçamento participativo, etc.

Em comparação com o movimento histórico da Economia Social, as novas realidades da Economia Solidária:

Mantêm o primado do interesse geral e comum sobre o interesse individual, e da Pessoa (ou da Vida, na versão da Macaronésia), sobre o capital;

Retomam e reforçam o princípio da solidariedade democrática, ligando-o aos novos desafios da cidadania participativa;

Sublinham a permanência da autonomia (da sociedade civil) perante o Estado;

Formulam, de uma maneira clara, inovadora e assumida, um projecto económico, assente numa perspectiva de economia plural, conjugando os três princípios referidos (reciprocidade, mercado e redistribuição);

Explicitam uma preocupação de rigor e eficiência na sua gestão (sobretudo na versão da Macaronésia);

Acrescentam-lhe novas preocupações sociais (as novas pobreza e a exclusão social), culturais, ambientais, territoriais e científicas, estas quatro últimas nem sempre consideradas, na prática e sobretudo na teoria, na Economia Social (nem em todas as concepções de Economia Solidária, como se referiu);

Propõem um modelo de “Welfare Mix”, assente numa hipótese de “Parceria-Providência”, na governação do século XXI (explicitamente na versão da Macaronésia).

Por todas estas razões, a Economia Solidária não é a simples continuação ou uma nova denominação para a Economia Social, mas antes uma nova realidade, com novas práticas e novas teorizações.

Principais desafios actuais

Perante o que foi enunciado, os principais desafios que se colocam actualmente à Economia Solidária são diversos.

Ao nível do conhecimento, torna-se fundamental aprofundar o levantamento e caracterização de muitas mais experiências existentes em todos os continentes, confrontando-as, para delas se tirarem mais ensinamentos, permitindo, desse modo, continuar a construção e a clarificação deste conceito.

Adicionalmente, é fundamental cruzar e discutir as três versões aqui mencionadas, acrescentando-lhes as perspectivas próprias de localização ainda mal consideradas (como África e Ásia), com vista ao seu diálogo e enriquecimento mútuo.

Ao nível das práticas, é fundamental aprofundar e operacionalizar os sistemas e instrumentos de gestão mais adequados às características destas organizações, com as inovações necessárias, bem como comparar e aperfeiçoar os métodos e práticas de intervenção e organização que estão a ser aplicados.

Do ponto de vista político, o grande desafio é o de situar e delimitar as parcerias estratégicas para uma regulação partilhada da sociedade, implicando a reformulação das relações com o Estado (Central e Local) e o sentido do envolvimento das empresas que têm fins lucrativos (numa óptica da sua Responsabilidade Social).

Conceitos e Práticas associadas

Auto-gestão – Associativismo – Cooperativismo – Comércio Justo – Desenvolvimento Humano – Desenvolvimento Integrado – Desenvolvimento Local – Desenvolvimento Sustentável – Economia Comunitária – Economia da Dádiva – Economia Ecológica – Economia não monetária – Economia plural – Economia popular – Economia social – Estado Social – Financiamento Alternativo – Financiamento solidário – Microcrédito – Reciprocidade – Solidariedade – Sustentabilidade – Terceiro Sector – Turismo solidário.

Bibliografia

- A. BERTUCCI e R.M. ALVES DA SILVA (dir.), 2003. *Cáritas Brasileira, 20 Anos de Economia Popular Solidária*, Brasília, Cáritas Brasileira.
- A.M. ALCOLÉA, 2004. *Pratiques et théories de l'économie solidaire*, Paris, L'Harmattan.
- Bernard ÊME (dir.), 2004. «Alternatives associatives», *Sociologies pratiques*, n.º 9, Paris.
- Bernard ÊME et Jean-Louis LAVILLE, 2000. «Effritement du salariat et perspectives de l'économie solidaire», *Le travail, nouvelle question sociale*, Frisbourg (Suisse), Éditions universitaires.
- Bernard ÊME et Jean-Louis LAVILLE, (dir.), 1994. *Cohésion sociale et emploi*, Paris Desclée de Brouwer.
- Dominique DEMOUSTIER, 2001. *L'économie sociale et solidaire, s'associer pour entreprendre autrement*, Paris, Syros.
- E. DACHEUX, et Jean-Louis LAVILLE (dir.), 2003. *Économie solidaire et démocratie*, Paris, Hermès, n.º 36, CNRS Éditions.
- Genauto FRANÇA FILHO e Jean-Louis LAVILLE, 2004. *Economia Solidária – uma abordagem internacional*, Porto Alegre, Editora da UFRGS.
- Isabelle GUÉRIN, 2003. *Femmes et économie solidaire*, Paris, Desclée de Brouwer.
- Jean-Louis LAVILLE (dir.), 2000. *L'économie solidaire, une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer.
- Jean-Louis LAVILLE, Jean-Philippe MAGNEN, Genauto FRANÇA FILHO e Alzira MEDEIROS (dir.), 2005. *Action publique et économie solidaire. Une perspective internationale*, coll. *Sociétés en changement*, Ramonville-Saint-Agne, Érès.
- Jean-Louis LAVILLE et Jean-Paul MARÉCHAL (dir.), 2004. *L'économie sociale et solidaire : pourquoi, comment*, Paris, La Découverte / La Documentation française.
- L. FRAISSE, Genauto FRANÇA FILHO, e Jean-Louis LAVILLE, 2003. Dossier «Économie Solidaire», *L'alter-économie. Quelle autre mondialisation?*, *Revue du MAUSS*, n.º 21, 1º semestre, Paris, La Découverte.
- L.I. GAIGER (dir.), 2004. *Sentidos e experiências de economia solidária no Brasil*, Porto Alegre, Editora da UFRGS.
- Paul SINGER, 2002. *Introdução à economia solidária*, São Paulo, Editora Fundação Perseu Abramo.
- Rogério Roque AMARO/BIT, 2003. *A Luta contra a Pobreza e a Exclusão Social em Portugal – Experiências do Programa Nacional de Luta contra a Pobreza*, Lisboa, OIT.
- Rogério Roque AMARO e Francisco MADELINO, 2004. *Economia Solidária – contributos para um conceito*, Funchal, edição no âmbito do Projecto «CORES» (MAC/3.1./C24), da Iniciativa Comunitária INTERREG-III B.
- S. ALLEMAND, 2005. *Les nouveaux utopistes de l'économie. Produire, consommer, éparguer... différemment*, Paris, Autrement.

L' Economie Solidaire dans le débat théorique

Jean-Louis Laville

Résumé

Depuis les années 1980, le concept d'économie solidaire s'est largement diffusé. Cette contribution a pour objet d'expliquer les raisons pour lesquelles il s'est ainsi imposé, en particulier sur les continents européen et américain. Il émane d'abord des critiques vis-à-vis du courant dominant au niveau international du tiers secteur qui sont précisées dans une première partie.

Il représente ensuite un prolongement et un infléchissement de la théorisation de l'économie sociale. C'est pourquoi, dans une première partie, les traits principaux de l'approche de l'économie sociale sont rappelés avant que ne soient présentées les originalités de la perspective d'économie solidaire dans une troisième partie. Enfin dans une quatrième partie, l'apport de la théorisation d'économie solidaire par rapport aux conceptualisations antérieures est synthétisée.

Abstract

The concept of the solidararian economy has spread greatly since the 1980s. The aim of this paper is to explain why it has imposed itself in this way, particularly in Europe and America. It emanates above all from criticisms about the third sector directed at the internationally dominant line of thought which are specified in the first section.

This is followed by an extension and inflection on the theorization of the social economy. The second section therefore goes back over the main features of the social economy approach before presenting what is original in the solidararian economy in the third. The paper concludes by summarizing the contribution of the theorization of the solidararian economy in relation to the previous conceptualizations.

Une Critique Européenne du Tiers Secteur

Un regain d'intérêt se manifeste pour les organisations qui ne sont ni publiques, ni privées à but lucratif ; l'appellation la plus répandue pour les désigner est celle de tiers secteur. L'approche américaine, celle du Johns Hopkins Project (SALAMON et ANHEIER, 1995) dominante au niveau international en la matière définit ce tiers secteur comme le secteur regroupant l'ensemble des organisations sans but lucratif ("non profit organizations").

Ce courant d'analyse des associations relève au départ de l'économie néo-classique et les appréhende par le biais des échecs du marché dans la fourniture de services individuels et par le biais des échecs de l'État dans la fourniture de services collectifs.

Dans ces théories souvent désignées comme celles du "choix institutionnel", il s'agit de rendre compte des raisons du recours au marché, à l'État ou au secteur non lucratif. Cette approche suppose une séparation entre ces trois "secteurs" et une hiérarchisation, le secteur non lucratif étant adopté comme une option de deuxième rang ou de troisième rang quand les solutions fournies par le marché et l'État s'avèrent inadéquates.

Une première critique concerne le statut du critère de non lucrativité. La théorie du choix institutionnel autonomise le critère de non lucrativité et le considère comme le vecteur privilégié de la confiance des usagers dans les services offerts par les associations. Or, ce critère n'apparaît pas comme le seul propre à créer la confiance, il peut être concurrencé par des normes adoptées par des structures à but lucratif. D'autres dispositifs sont mobilisables par toutes les organisations (codes éthiques, certifications, labels, ...), ce que diverses études ont confirmé (KARPIK, 1989). Il est en conséquence difficile de percevoir quand et pourquoi la non lucrativité s'avère décisive dans la décision des individus concernés. Sélection adverse et risque moral se rencontrent dans de nombreuses activités et signalent des difficultés du marché au sens standard du terme. Ces caractéristiques n'ont pas empêché que se développent des marchés dans nombre de ces activités, comme le conseil aux entreprises ou les services professionnels ; seulement le marché est un "marché-réseaux" caractéristique de l'économie de la qualité et un marché d'organisations dans lequel les clients choisissent non pas tel produit ou service mais telle organisation (cabinet de conseil, centre hospitalier, garage) parce que c'est l'organisation qui est réputée, connue, positionnée et "fait"

la qualité de ses membres. Les limites du modèle classique de marché peuvent donc être surmontées par des marchés dotés de règles de qualité et d'institutions garantissant des critères de déontologie.

Une deuxième critique porte sur la faiblesse de l'explication des phénomènes de construction des associations. Ce qui est détaillé, ce sont les raisons pour lesquelles usagers ou donateurs ont recours à des associations mais le postulat implicite est celui de leur existence préalable, permettant justement que s'exprime une possibilité de choix en leur faveur. Le désintéressement de certains, manifeste dans la non lucrativité, est supposé expliquer l'intérêt économique individuel des autres. Le désintérêt des promoteurs d'organisations sans but lucratif engendre la confiance d'acteurs qui ont alors recours à ces organisations en raison de l'affichage du caractère non lucratif de l'activité pour optimiser leur satisfaction. Cette impasse théorique est poussée à bout par la théorie économique de l'altruisme montrant comment le désintéressement lui-même est économiquement rationnel et constitue en somme une forme de réalisation de l'intérêt individuel, la satisfaction éprouvée par le fait de rendre service à autrui étant introduite dans la fonction d'utilité du consommateur (GADREY, 2000).

La troisième critique qui peut être faite aux analyses du tiers secteur est leur focalisation sur le registre de l'intérêt. Elles rabattent l'ensemble des décisions humaines sur des choix rationnels relevant de comportements instrumentaux, c'est-à-dire orientés vers le résultat de l'action ; ce qui aboutit selon les termes d'Etzioni (1988) à dénier l'existence de la société. La société n'est que le résultat de choix individuels orientés vers l'intérêt et les individus sont considérés seulement comme des consommateurs. Leurs décisions tendent à maximiser leurs avantages. Le rôle des organisations n'est donc perçu qu'à travers leur fonction de production de biens et services laissant dans l'ombre d'autres dimensions. Intégration sociale ou participation démocratique sont des enjeux ignorés. Certaines de ces théories utilitaristes peuvent même aller jusqu'à interpréter des héritages culturels riches et complexes comme des entraves à des décisions logiques ou comme des données de moindre importance que l'efficacité dans la prestation.

La quatrième critique porte sur la conceptualisation sectorielle qui autorise une version fonctionnelle et pacifiée des rapports entre le marché, État et association. L'approche par les limites du marché et de l'État se prête à une interprétation idéologique évidente quand le secteur non

lucratif est convoqué pour justifier le retrait de l'État. Le glissement vers une valorisation de la société civile qui soit une alternative à l'intervention de l'État peut donc s'inscrire dans le prolongement d'une théorie du choix rationnel dans laquelle les agents choisissent entre les solutions marchandes, étatiques et non lucratives.

La cinquième critique porte sur la hiérarchisation implicite qui est contenue dans la théorie du choix institutionnel. Elle ne se contente pas de considérer par construction le marché, l'État et les associations comme des entités distinctes et de "les placer dans des compartiments séparés" (LEWIS, 1997, p. 166), elle va plus loin en proposant une grille d'analyse dans laquelle le marché et l'État sont appréhendés comme les piliers de la société et les associations comme un complément ; selon elle, comme le souligne Godbout⁵, "le marché et l'État représentent la façon normale de faire circuler les biens et les services" et si l'État peut être remplacée par les organisations sans but lucratif, c'est pour lui succéder parce qu'il aurait failli dans ses tâches de protection en versant dans la bureaucratie.

Or, une telle conception est infirmée par l'histoire, l'associationnisme ayant précédé l'intervention publique. D'où le déplacement nécessaire vers des conceptions reposant sur d'autres présupposés qui n'ignorent pas les enseignements d'une évolution de plus de deux siècles.

A cet égard, une approche plus historique qu'hypothético-déductive, basée sur la réalité européenne a permis de dégager deux conceptions complémentaires: économie sociale et économie solidaire.

Une Approche Centrée sur les Organisations: L'Économie Sociale

La définition des organisations retenues dans l'approche de l'économie sociale européenne est plus large que celle du tiers secteur car l'exclusion des coopératives et mutuelles, au motif qu'elles peuvent distribuer une partie de leurs bénéfices aux membres, opérée par des analyses anglo-saxonnes ne peut se justifier dans le contexte européen. D'abord, certaines coopératives comme les coopératives de construction en Suède n'ont jamais distribué de profit. Ensuite, la distribution des surplus est dans tous les cas limitée parce que les coopératives et mutuelles sont issues du même creuset que les associations, c'est-à-dire qu'elles ne sont pas formées dans une perspective de rentabilisation du capital investi mais dans un objectif de satisfaction d'un intérêt général ou d'un intérêt mutuel (GUI,

1992), de contribution au bien commun ou de réponse à des demandes sociales exprimées par certaines catégories de la population (LAVILLE, SAINSAULIEU, 1997).

Une définition par le critère de limitation de la lucrativité

En Europe, les luttes menées au dix-neuvième siècle ont débouché sur des compromis légalisant l'existence d'organisations dans lesquelles une catégorie d'agents, autre que les investisseurs, se voit attribuer les droits de propriété. Les statuts obtenus (coopératif, mutualiste, associatif) délimitent un ensemble d'organisations d'économie sociale dans lesquelles ce n'est pas la contrainte de non lucrativité qui est déterminante mais le fait que l'intérêt matériel des apporteurs de capitaux est soumis à des limites. La frontière ne passe donc pas entre organisations avec ou sans but lucratif mais entre sociétés capitalistes et organisations d'économie sociale qui privilégient la constitution d'un patrimoine collectif par rapport au retour sur investissement individuel. Autrement dit, en Europe l'accent est mis au niveau organisationnel sur tous les statuts qui restreignent l'appropriation privée des résultats.

36

Tableau 1: Critères de définition des organisations

Economie Sociale	Tiers Secteur
Critère de limite apportée à l'appropriation privée de résultats et au pouvoir des apporteurs de capitaux : inclusion des coopératives et mutualistes.	Critère de non redistribution : exclusion de coopératives et mutualistes.

En conséquence, la définition adoptée par Johns Hopkins souffre d'un biais américain (BORZAGA, 1998) parce qu'elle repose sur le critère de la contrainte de non redistribution structurant la configuration américaine du secteur, avec un rôle marqué des fondations. Ce critère ne rend pas compte des spécificités juridiques des pays européens pour lesquels le critère discriminant est l'existence de limites à la redistribution. C'est celui-ci qui confère aux organisations d'économie sociale leurs différences par rapport aux autres organisations productives. Aussi disparates soient-elles, les expériences européennes ont néanmoins en commun de représenter une tradition différente de la tradition américaine, qui leur

est propre insistant moins sur la philanthropie et le bénévolat que sur les actions collectives basées sur l'entraide mutuelle et la participation des citoyens concernés par les problèmes sociaux.

Une définition juridico-institutionnelle et normative

L'économie sociale se distingue du tiers secteur parce qu'elle tire les leçons d'une histoire, prenant acte de ce que les expériences associatives menées dans un premier temps ont débouché sur des statuts qui les ont différenciés dans un second temps. L'approche de l'économie sociale s'est ainsi imposée comme juridico-institutionnelle ; elle présente l'avantage de faciliter le repérage statistique des organisations concernées puisqu'elle admet trois composantes : les coopératives, les mutualistes et les associations. Comme le reconnaissent les spécialistes, l'adoption d'une de ces formes juridiques "est un indice important, mais ne garantit pas en soi l'appartenance d'une organisation à l'économie sociale. Dans certains pays, il peut exister beaucoup d'entreprises qui n'ont de coopératif que le nom... De même le statut associatif ou mutualiste peut parfois servir de façade juridique à des activités à but de lucre ou à des structures parapublics" (DEFOURNY, DEVELTERE, FONTENEAU, 1999, p. 38).

Une approche normative est donc suggérée pour être combinée avec l'approche juridico-institutionnelle. Selon ce croisement "l'économie sociale regroupe les activités économiques exercées par des sociétés, principalement des coopératives, des mutualités et des associations dont l'éthique se traduit par les principes suivants : finalité de service aux membres ou à la collectivité plutôt que de profit ; autonomie de gestion ; processus de décision démocratique ; primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus" (DEFOURNY, DEVELTERE, FONTENEAU, 1999, p. 38). Cette adjonction de principes, si elle précise le fonctionnement des organisations, remet en cause la simplicité de classement qui découlait de l'approche juridico-institutionnelle. D'où une ambiguïté dans les textes sur l'économie sociale, oscillant entre l'inclusion de toutes les composantes statutaires quant il s'agit de mettre en évidence leur poids dans l'économie, et l'exclusion de certaines structures au motif du décalage entre leur réalité observable et les principes affirmés.

37

Une définition par le système de règles

Pour ne pas se cantonner à une approche par les statuts sans se contenter de principes éthiques généraux, une approche de l'économie sociale par son système de règles a été proposée, visant à dépasser les débats sur les valeurs qui seraient propres à l'économie sociale pour approfondir les propriétés originales dont sont dotés les organismes qui en font partie. Les organisations d'économie sociale peuvent être appréhendées par leurs spécificités qui tiennent à la combinaison volontaire d'un groupement de personnes et d'une entreprise (VIENNEY, 1994), réciproquement liés par un rapport d'association et d'activité. Le système de règles qui en résulte peut être rattaché aux deux pôles de la combinaison et à leurs relations : les membres disposent de droits égaux dans les organes sociaux à compétence générale ; la part des excédents de gestion réinvestie dans l'entreprise reste durablement propriété sociale ; le partage des excédents de gestion entre les personnes associées, quand il existe, est proportionnel à leurs activités avec l'entreprise (Délégation générale à l'innovation sociale et à l'économie sociale, 1992).

Avec Fauquet (1965), prolongé par Vienney, le *modèle coopératif* devient la *référence* pour l'ensemble de l'économie sociale, ce qui amène à n'y intégrer, parmi les associations, que celles qui sont "gestionnaires d'entreprises" (VIENNEY, 1980-1981; 1994). Le phénomène associatif n'est reconnu que sous la forme de l'association gestionnaire. L'économie sociale est composée d'entreprises non capitalistes sur le marché et l'indicateur de la réussite est celui de la croissance du volume d'activités marchandes, occultant toute interrogation sur le fonctionnement interne et les sphères non marchandes de l'économie. Ainsi, les associations dont les ressources émanent largement de la redistribution et du bénévolat sont à la lisière d'une économie sociale dont la charte affirme que ses composantes "vivent dans l'économie de marché" et développent "des institutions que l'économie marchande traditionnelle ne suscite pas".

Cette définition évalue les coopératives, les mutuelles et les associations au regard de l'évolution des rapports entre membres et des résultats économiques examinés selon le degré d'insertion dans l'économie marchande.

Une Approche Plurielle de L'Économie et de la Démocratie: L'Économie Solidaire

L'économie sociale, en se définissant par un ensemble d'organisations, laisse ouverte la question plus large de son inscription dans l'économie et dans la démocratie contemporaines. Une interrogation sur ces deux plans a donné naissance à la perspective de l'économie solidaire élaborée pour rendre compte d'une multitude d'initiatives qui se sont manifestées en Amérique et dans la fin du vingtième siècle en Europe.

La dimension économique

Sur le plan économique, l'approche de l'économie solidaire prend appui sur les travaux insistant sur la pluralité des principes économiques qui peut être inférée des apports convergents d'auteurs tels que Boulding (1973), Mauss (1923), Perroux (1960), Polanyi (1983) ou Razeto Migliaro (1988) qui proposent une définition extensive de l'économie distinguant trois principes.

Le principe du marché permet une rencontre entre offre et demande de biens et services aux fins d'échanges à travers la fixation de prix. La relation entre offreur et demandeur s'établit sur une base contractuelle à partir d'un calcul d'intérêt. Le principe du marché ne suppose pas une immersion dans des relations sociales "considérées aujourd'hui par les cultures occidentales comme étant distinctes des institutions pensées comme économiques" (MAUCOURANT, SERVET, TIRAN, 1998). Il n'est pas forcément produit par le système social, contrairement aux autres principes économiques ci-dessous.

La redistribution est le principe selon lequel la production est remise à une autorité centrale qui a la responsabilité de la répartir, ce qui suppose une procédure définissant les règles des prélèvements et de leur affectation. De fait s'établit ainsi une relation dans la durée entre l'autorité centrale qui impose une obligation et les agents qui y sont soumis.

La réciprocité correspond à la relation établie entre des groupes ou personnes grâce à des prestations qui ne prennent sens que dans la volonté de manifester un lien social entre les parties prenantes. Le cycle de la réciprocité contraste avec l'échange marchand, parce qu'il est indissociable des rapports humains qui mettent en jeu des désirs de reconnaissance et de

pouvoir, et il se distingue de l'échange redistributif, dans la mesure où il n'est pas imposé par un pouvoir central.

Aujourd'hui, comme hier, la réflexion sur les rapports entre économie et démocratie gagne à s'inscrire dans une perspective plus réaliste et moins idéologique que celle de l'économie de marché : celle d'une économie avec marché, autrement dit d'une économie plurielle dont le marché constitue l'une des composantes qui ne peut occulter la présence de la redistribution et de la réciprocité.

Certes la répartition entre les trois principes économiques que sont le marché, la redistribution et la réciprocité a considérablement varié dans l'histoire et chacun de ces principes a été profondément infléchi par l'avènement de la démocratie moderne, néanmoins celle-ci n'a pas signifié la seule diffusion du principe de marché. En fait, le marché a été largement autonomisé et "désencastré" des relations sociales, mais une véritable invention solidaire démocratique a également vu le jour : la redistribution publique a vu ses règles édictées par le biais de la démocratie représentative et la réciprocité a pu se déployer à partir d'engagements volontaires dans l'espace public émanant de citoyens libres et égaux. La reconnaissance des droits individuels a rendu possible le développement d'une solidarité, expression d'une estime sociale dont atteste la réciprocité égalitaire qui à son tour, a alimenté une demande de solidarité institutionnelle qui concourt également à l'élargissement du domaine des droits sur lesquels sont indexées des modalités de redistribution publique permettant la sortie des dépendances traditionnelles et philanthropiques. Face au marché, la solidarité démocratique s'est donc définie par l'articulation d'une réciprocité égalitaire et d'une redistribution publique. Ainsi, les trois principes économiques perdurent même si leur pondération fluctue et leur forme s'infléchit.

L'approche de l'économie solidaire met l'accent sur l'hybridation entre ces trois principes. Selon cette perspective, c'est en combinant les ressources émanant de ces trois principes en fonction des logiques de projet que les structures d'économie sociale sont en mesure de se prémunir contre les phénomènes de banalisation ou de marginalisation. Encore convient-il d'expliquer quels peuvent être les ressorts d'une démarche qui vise l'hybridation, ce qui implique de relier la dimension économique à la dimension politique.

La Dimension Politique

Un autre apport de l'approche de l'économie solidaire tient en effet à la dimension politique. Au dix-neuvième siècle, l'extension du marché a entraîné des réactions de la part de la société, parmi lesquelles la constitution d'associations, puis la construction d'un État social protecteur. Les associations étaient effectivement "la première ligne de défense" (LEWIS, 1997, p. 166) élaborée par la société puis relayée par l'État.

L'une des originalités du point de vue de l'économie solidaire est d'inscrire ces initiatives de la société civile dans l'espace public des sociétés démocratiques modernes. Les relations entre ces initiatives et les pouvoirs publics sont alors déterminantes parce qu'elles touchent aux deux problématiques du politique : la première qui met l'accent sur le potentiel d'action des membres de la communauté politique dans son ensemble et la seconde qui est plus centrée sur l'exercice du pouvoir (MAHEU, 1991).

L'ensemble des interactions entre pouvoirs publics et initiatives de la société civile se traduit par des effets mutuels dont l'intensité et les modalités varient considérablement dans le temps. D'un côté, les initiatives d'acteurs sociaux diversifiés, par leur existence, participent à l'évolution des formes de la régulation publique. D'un autre côté, les règles édictées par les pouvoirs publics influent sur les trajectoires des initiatives. Isoler des organisations sans saisir leurs rapports avec la sphère publique, c'est donc oublier leur dimension institutionnelle.

L'autonomisation de la sphère économique assimilée au marché constitue le premier terme économique que l'on utilise couramment pour désigner un certain type d'activité humaine oscille entre deux pôles de signification. Le premier sens, le sens formel, provient du caractère logique de la relation entre fins et moyens : la définition de l'économie par référence à la rareté provient de ce sens formel. Le second sens, ou sens substantif, insiste sur des relations et des interdépendances entre les hommes et les milieux naturels où ils puisent leur substance. La définition substantive intègre ces éléments comme constitutifs de l'économie. L'occultation du sens substantif de l'économie débouche sur la confusion entre l'économie et l'économie marchande au terme d'un long "repliement" dont les étapes sont retracées par Passet, des physiocrates aux néo-classiques (PASSET, op. cit., pp. 31:37). Le concept d'économie est élaboré par les physiocrates au moment où le marché

s'institue en tant que mécanisme de mise en rapport de l'offre et de la demande par les prix, mais chez Quesnay comme chez Smith fondateur de l'école classique, si les caractéristiques du marché sont attribuées à l'économie, la sphère économique n'est pas séparée du reste de la société. La valeur d'un bien est par exemple chez Smith indexée sur les coûts engagés pour la produire, Ricardo formule en continuité une théorie de la valeur-travail que Marx utilise pour une attaque du libéralisme prôné par l'école classique puisqu'il définit le système capitaliste par l'exploitation du travailleur. En réaction à cette contestation radicale que sont jetées les bases de l'école néo-classique dans laquelle les fondements de la valeur sont liés à son utilité-rareté. Une économie pure peut ainsi être définie comme la théorie de la détermination des prix sous un régime hypothétique de libre-concurrence absolue de laquelle sont exclus les phénomènes hors marché ; sauf à les expliquer par des échecs du marché comme dans l'approche du tiers secteur qui ne reconnaît d'autres solutions qu'en substitution au marché posé comme principe premier.

L'identification du marché à un marché auto-régulateur constitue le deuxième trait. Les hypothèses rationaliste et atomiste sur le comportement humain autorisent l'étude de l'économie à partir d'une méthode déductive par agrégation grâce au marché de comportements individuels, sans considérations pour le cadre institutionnel dans lequel ils prennent forme. Considérer le marché comme auto-régulateur, c'est-à-dire comme mécanisme de mise en rapport de l'offre et de la demande par les prix, conduit à passer sous silence les changements institutionnels qui ont été nécessaires pour qu'il adienne et à oublier les structures institutionnelles qui le rendent possible. Rosanvallon (1989, pp. 221:222) a caractérisé cette idéologie économique par "la réduction du commerce au marché comme seule forme " naturelle " de rapport économique... L'échange, nécessairement égalitaire, est considéré comme l'archétype de tous les autres rapports sociaux...". Avec l'économie néo-classique, l'économie se donne pour objet l'étude du comportement intéressé rationnel, avec une rigueur accrue grâce à la formalisation mathématique. Selon cette approche hypothético-déductive, la recherche du gain maximal suffit à expliquer le marché. Or, bien des études consacrées aux processus empiriques de formation des prix expliquent que l'élément d'intégration qu'est le prix ne trouve pas son origine dans des actions aléatoires d'échange, il relève d'un procès institutionnalisé, c'est-à-dire qu'il est organisé socialement.

A ces deux points développés par Polanyi, on peut ajouter un troisième

point sur lequel ont insisté beaucoup d'auteurs dont Marx, mais aussi Mauss et Weber : *l'identification de l'entreprise moderne à l'entreprise capitaliste*. Dans une économie capitaliste fondée sur la propriété privée des moyens de production, la création de biens suppose un profit possible pour les détenteurs de capitaux. L'entreprise est une "unité économique de profit, orientée en fonction des chances d'opération marchande, et ce dans le but de tirer bénéfice de l'échange" selon Weber qui ajoute "le compte de capital est donc au fondement de la forme rationnelle de l'économie lucrative" puisqu'il permet de calculer si un surplus est dégagé "par rapport à la valeur estimable en argent des moyens engagés dans l'entreprise" (WEBER, 1991, pp. 14:15). La reconnaissance de la société par actions donne les moyens d'une concentration de capitaux inédite puisque les droits de propriété peuvent être échangés sans que les détenteurs n'aient besoin de se connaître, la médiation de la bourse garantissant parallèlement une liquidité à leurs avoirs. "Dans la mesure où le compte de capital est devenu universel, il est désormais —et avec lui les chances d'opérations marchande— l'horizon tant de l'échange des marchandises que celui de la production" (WEBER, 1991, pp. 14:15).

Alors que Polanyi dégage la pluralité des principes économiques, Mauss reconnaît la pluralité des formes de propriété et insiste sur le fait que l'organisation économique est un complexe d'économies souvent opposées (MAUSS, 1923) façonné par des institutions sociales évolutives. "La propriété, le droit, l'organisation ouvrière, sont des faits sociaux, des faits réels, correspondant à la structure réelle de la société. Mais ce ne sont pas des faits matériels ; ils n'existent pas en dehors des individus et des sociétés qui les créent et les font vivre, qui en vivent. Ils n'existent que dans la pensée des hommes réunis dans une société. Ce sont des faits psychiques. Les faits économiques, eux-mêmes, sont des faits sociaux (monnaie, valeur, etc...), donc des faits psychiques, tout comme les autres faits sociaux qui leur sont connexes, qu'ils conditionnent et qui les conditionnent, le droit de propriété par exemple" (MAUSS, 1923, p. 76). Si la propriété individuelle ne peut être remise en cause sauf à restreindre la liberté, peuvent y être ajoutées "une propriété nationale et des propriétés collectives par-dessus, à côté et en dessous des autres formes de propriété et d'économie" (MAUSS, 1923, p.265).

Il n'y a pas un mode unique d'organisation de l'économie qui serait l'expression d'un ordre naturel, mais un ensemble de formes de production et répartition qui coexistent. "Il n'y a pas de sociétés

exclusivement capitalistes... Il n'y a que des sociétés qui ont un régime ou plutôt —ce qui est encore plus compliqué— des systèmes de régime plus ou moins arbitrairement défini par la prédominance de tel ou tel de ces systèmes ou de ces institutions” (MAUSS, 1923). Pour Mauss, les représentations individuelles induisent des actions et pratiques sociales que les institutions normalisent par la politique traçant le cadre dans lequel les pratiques peuvent se déployer et influant en retour sur les représentations. Les institutions sont changeantes parce que ce sont des conventions sociales qui à la fois expriment et délimitent le champ des possibles ; leur étude peut permettre d'acquérir “la conscience précise des faits et l'appréhension, sinon la certitude de leurs lois”, elle aide aussi à se détacher de cette “ métaphysique ” dont sont imprégnés “ les mots en isme ” comme capitalisme (MAUSS, 1923, p. 535). Affirmer l'existence d'une société capitaliste revient à supposer une coordination parfaite des représentations individuelles, il existe en réalité une dominante capitaliste puisque “ un système économique se compose de mécanismes institutionnels contradictoires, irréductibles les uns aux autres”.

L'apport de Polanyi et de Mauss peut être interprété comme la mise à disposition d'une grille de lecture permettant d'appréhender le caractère pluriel de l'économie réelle par la mise en évidence de l'existence d'une diversité de principes économiques de répartition et de production en même temps que par l'attention portée aux formes d'encadrement institutionnel du marché. La référence à une économie plurielle n'est sous-tendue par aucun présupposé de consensus, elle fournit un cadre d'analyse qui présente l'avantage de respecter les faits. A partir de ce cadre d'analyse, il est concevable de décrypter quels ont été les ressorts à travers lesquels s'est manifestée la résistance à la société de marché. Il permet ainsi dans une perspective critique de s'attaquer à la naturalisation du marché auto-régulateur et de l'entreprise capitaliste tout en étudiant dans une perspective possibiliste (Hirschman) les complémentarités, les tensions et les conflits entre des polarités économiques.

Finalement, l'économie abordée comme la combinaison du marché auto-régulateur et de la société de capitaux donne lieu à un autre développement : le projet d'une société enracinée dans le mécanisme de sa propre économie. L'économie de marché quand elle ne connaît pas de limites débouche sur la société de marché dans laquelle le marché englobe et suffit à organiser la société ; la recherche de l'intérêt privé réalise le bien public sans passer par la délibération politique. L'irruption de cette

utopie d'un marché auto-régulateur différencie la modernité démocratique des autres sociétés humaines dans lesquelles il a existé des éléments de marché sans qu'il soit visé de les agencer en système autonome.

Mais l'horizon de la société de marché s'est révélé impossible à atteindre, la société ayant réagi à cette perspective, en particulier par le biais du recours à la notion de solidarité qui a constitué une référence pour l'établissement d'une régulation démocratique de l'économie que Mauss nous invite à penser dans les conclusions de l' “Essai sur le don” où il insiste sur les relations entre réciprocité et redistribution. Les inscriptions institutionnelles de cette régulation du marché ont été multiples, elles procèdent de ce que Callon (1999) pourrait appeler un cadrage-débordement du marché.

Contre la réduction de l'économie au marché, le principe de la redistribution a été mobilisé. Un autre pôle est tout aussi constitutif de la modernité démocratique que l'économie marchande, celui de l'économie non marchande qui correspond à l'économie dans laquelle la distribution des biens et services est confiée à la redistribution. L'économie marchande n'a pu réaliser la promesse d'harmonie sociale dont elle était porteuse. Au contraire avec la montée de la question sociale, se fait jour la nécessité de promouvoir des institutions susceptibles d'en contrecarrer les effets politiquement non désirables. Si l'idée d'une économie basée sur la réciprocité s'est progressivement estompée, un autre principe économique que le marché, la redistribution, a été mobilisé à travers l'action publique. L'État social confère aux citoyens des droits individuels grâce auxquels ils bénéficient d'une assurance couvrant les risques sociaux ou d'une assistance constituant un ultime recours pour les plus défavorisés. Le service public se définit ainsi par une prestation de biens ou services revêtant une dimension de redistribution (des riches vers les pauvres, des actifs vers les inactifs,...) dont les règles sont édictées par une autorité publique soumise au contrôle démocratique (STROBEL, 1995).

Contre la confusion entre marché et marché auto-régulateur, un cantonnement du marché s'est opéré par son encadrement institutionnel. S'il existe une tendance propre à la modernité de désencastrement du marché, elle a été contrecarrée par des réactions récurrentes de la société ayant pour but de “ socialiser ” le marché, c'est-à-dire de l'inscrire dans un ensemble de règles élaborées à partir d'un processus de délibération politique. Autrement dit, la tension entre désencastrement et encastrement peut être considérée comme constitutive de l'économie

marchande moderne. Historiquement, à un ensemble de marchés régulés s'est substitué au vingtième siècle une poussée vers l'établissement d'un marché autorégulateur qui a lui-même engendré la création d'institutions régulatrices (VERLEY, 1999, pp. 66:69). "La plupart des marchés qui existent aujourd'hui sont avant tout des règles, des institutions, des réseaux qui encadrent et contrôlent la formation et la rencontre de l'offre et de la demande". Mais ils sont contestés à leur tour par des élans de dérégulation appelant à "l'alignement de ces marchés divers sur la norme idéale et impersonnelle du marché concurrentiel parfait, à la désocialisation des marchés" (GADREY, 1999).

A ceci, s'ajoutent *des tentatives pour fonder et donner droit de cité à des entreprises non capitalistes*. Le modèle de base de l'entreprise dans la théorie néo-classique est celui où les droits de propriété sont détenus par les investisseurs. Dans ce cadre, l'objectif de l'entreprise se résume à la maximisation du profit c'est-à-dire l'accumulation du capital financier. Le facteur travail est subordonné à cette logique d'accumulation. Face à ce modèle largement dominant dans la théorie économique, des analyses ont montré *la diversité des formes de propriété*, c'est-à-dire la diversité des personnes qui peuvent détenir les droits de propriété et donc contrôler les objectifs d'une entreprise. Les finalités d'une entreprise dépendent de la configuration des droits de propriété c'est-à-dire des parties prenantes qui sont détentrices de ces droits puisqu'elles déterminent les objectifs. Contrairement aux entreprises capitalistes, certaines entreprises ne sont pas détenues par les investisseurs, mais par d'autres types de parties prenantes et, par conséquent, leurs objectifs se différencient de l'accumulation du capital. Comme le soulignent Hansmann (1996) ou Gui (1991), il y a autant de formes potentielles de propriété que de types de parties prenantes : parmi ceux-ci, en dehors des investisseurs, figurent les travailleurs, les consommateurs, ... De nombreuses études ont pris pour objet des organisations dans lesquelles les propriétaires ne sont pas des investisseurs. La littérature sur l'autogestion s'est penchée sur les entreprises organisées par les travailleurs. L'analyse du monde des coopératives a également mis en évidence, aux côtés des entreprises aux mains des travailleurs, celles détenues par les consommateurs ou les fournisseurs. Dans l'évaluation de l'activité économique, ce sont d'autres critères que la rentabilité du capital financier qui sont alors valorisés : l'accès à un approvisionnement, la qualité de prestation d'un service ... (ROSE-ACKERMANN, 1986). La mise en œuvre de l'action économique

renvoie ainsi plus à la réciprocité dans laquelle "le lien prime sur le bien" qu'à la maximisation de l'intérêt individuel.

Les réactions face à l'utopie de la société de marché ont donc été diverses : mobilisation d'autres principes économiques, créations d'institutions limitant et édictant des règles pour la sphère du marché, adoptions de formes de propriété autres que capitalistes. L'économie dans la modernité démocratique est donc prise dans un double mouvement : un premier mouvement exprime la tendance à son désencastrement, un second mouvement exprime la tendance inverse au réencastrement démocratique de l'économie dans lequel la référence à la solidarité s'avère primordiale.

Du double mouvement à un projet de transformation

Avec le retour de l'utopie de la société de marché par le biais du néolibéralisme, c'est la première tendance qui est réactivée. La teneur de la réplique démocratique s'avère cruciale. À défaut le désir de libération risque de s'inverser en son contraire dans les crispations identitaires conduisant aux affrontements entre "Mac World" et "Djihad" pour reprendre les termes imagés de Barber (1996). La mondialisation du marché et son extension à des domaines qu'il ne touchait pas auparavant aurait pour corollaire la montée de l'intégrisme religieux. Si le risque est réel et confirmé par de dramatiques événements, c'est que la perspective de la société de marché s'est déjà révélée incompatible avec la démocratie au cours du vingtième siècle. Aujourd'hui comme hier, la vision économique du monde quand elle devient une fin en soi dénie aux processus démocratiques le droit de définir un sens et un projet humain (ROUSTANG, 2002, p. 12). Dans le passé, l'extension du marché "a rencontré un contre-mouvement contrôlant cette expansion dans des directions déterminées pour protéger la société" qui était toutefois "compatible, en dernière analyse, avec l'autorégulation du marché, et, partant avec le système de marché lui-même" (POLANYI, 1983, p. 179). D'où le passage, indispensable pour Polanyi, à "une grande transformation" qui aurait libéré la société des menaces que faisait peser sur elle le libéralisme économique.

Mais, comme le rappelle Dumont (1983), cette tentative a débouché avec les régimes fascistes et communistes sur la destruction de la liberté et le règne de l'oppression. Selon ce dernier, la conciliation de la liberté

et de l'égalité n'a pas pu être assurée par une grande transformation, mais par un "alliage sans formule précise". En désignant de cette façon les compromis entre marché et État propres à la période d'expansion après la seconde guerre mondiale, Dumont sous-estime la cohérence des sociétés industrielles fordistes et providentialistes dans lesquelles des règles sociales s'imposaient à l'économie marchande de par la législation et la négociation collective et dans lesquelles était également organisé un vaste ensemble redistributif d'économie non marchande dont les règles étaient édictées par l'État social. Cependant, il relève à juste titre le caractère réversible de ce compromis dont l'offensive néo-libérale a sapé les fondements en exonérant le marché de certaines règles sociales perçues comme des rigidités et en délégitimant une économie non marchande dont la faiblesse tenait à sa bureaucratisation par assujettissement de l'utilisateur. Cette réversibilité devient évidente aujourd'hui. Le fait de conditionner le progrès social aux prélèvements opérés sur l'économie marchande débouche sur une contradiction : d'un côté, il serait souhaitable de limiter le marché pour qu'il ne s'étende pas à toutes les sphères de la vie humaine et que des relations solidaires soient préservées ; de l'autre côté, il serait tout aussi souhaitable que la croissance marchande soit la plus élevée possible afin de dégager le maximum de moyens pour financer les systèmes de redistribution qui attestent de la solidarité entre groupes sociaux.

Pour sortir de cette apparente impasse, il devient nécessaire de prendre en compte toutes les démarches qui, concrètement, refusent une marchandisation sans cesse accrue de la vie sociale. C'est toute l'importance des expériences d'économie solidaire. Par leur présence multiforme, elles participent d'une contestation d'évolutions que l'idéologie néo-libérale présente comme inéluctables. Si ces initiatives sont en mesure de se regrouper au-delà de leurs inscriptions sectorielles, d'approfondir l'évaluation de leurs enjeux et de leurs implications au regard des régulations publiques, de s'allier avec les mouvements sociaux qui partagent leurs finalités, elles peuvent contribuer à la réalisation d'un projet de démocratisation de l'économie et de la société.

Deux leçons majeures émanent de l'histoire du vingtième siècle. D'abord l'action en faveur d'une société de marché sous-tendue par le souci de liberté individuelle ensuite la soumission de l'économie à une volonté politique sous prétexte d'égalité a débouché sur la suppression des libertés. Ces deux solutions en sont donc venues à mettre en cause la démocratie, ce qu'ont voulu les systèmes totalitaires et ce à quoi aboutit

autrement la subordination du pouvoir politique à celui de l'argent (LAZAR, 2002).

Si l'on refuse cet horizon, la question posée est donc celle d'institutions qui soient en mesure d'assurer la pluralisation de l'économie pour l'inscrire dans un cadre démocratique, ce que la logique du gain matériel compromet quand elle devient unique et sans limites. La réponse à cette question ne peut être recherchée qu'à partir d'inventions institutionnelles ancrées dans des pratiques sociales ; ce sont celles-ci qui peuvent indiquer les voies d'une ré-inscription de l'économie dans des normes démocratiques. La restauration des compromis antérieurs est vouée à l'échec (LAVILLE, 2000) et la réflexion sur la conciliation entre égalité et liberté qui demeure le point nodal de la démocratie dans une société complexe ne peut progresser que par la prise en compte des réactions émanant de la société. C'est un autre point d'accord entre Mauss et Polanyi, il s'agit de s'appuyer sur des pratiques pour informer sur leur existence et les analyser, autrement dit de partir du "mouvement économique réel" et non pas d'un projet de réforme sociale plaqué sur la réalité. C'est une conception des changements sociaux qui s'exprime, des changements qui "ne commandent nullement ces alternatives révolutionnaires et radicales, ces choix brutaux entre deux formes de société contradictoires" mais qui "se font et se feront par des procédés de construction de groupes et d'institutions nouvelles à côté et au-dessus des anciennes" (MAUSS, 2001, p. 265).

Avec Mauss et Polanyi, s'esquissent les fondements théoriques d'une approche plurielle de l'économie et s'amorce une réflexion sur le changement social qui ne se satisfait pas de l'évocation rituelle d'un renversement du système. Autrement dit, se dessine la voie concrète d'"alter-économies" ouvrant le champ des possibles. La perspective de l'économie solidaire renvoie à une conception du changement où il s'agit d'œuvrer dans un cadre démocratique à l'évolution des rapports de force pour que la pluralité des modes d'institution ou d'inscription sociale de l'économie puisse acquérir pleinement droit de cité. Elle renvoie également à une approche plurielle de l'économie qui permet de renouveler les termes du débat.

L'Apport de la Théorisation en Termes D'Économie Solidaire

La perspective de l'économie solidaire du fait qu'elle repose sur la reconnaissance tant de la dimension politique que de la dimension économique des initiatives apporte des éléments allant au-delà des caractéristiques de l'économie sociale; ils concernent principalement les questions de la démocratie interne, de la solidarité, du rapport à l'économie et de l'institutionnalisation.

La démocratie interne

Dans l'économie sociale sont traditionnellement présentes deux formes d'impulsion: l'organisation pour autrui dans laquelle les promoteurs génèrent une activité qu'ils estiment nécessaire ou souhaitable pour un groupe de bénéficiaires dont ils ne font pas partie ; l'auto-organisation dans laquelle les promoteurs mettent en place une activité pour le groupe dont ils estiment faire partie. Cette distinction fait écho à celle de Gui (1991, pp. 551:582) en termes d'intérêt général et d'intérêt mutuel qui repose sur les notions de catégorie dominante et de catégorie bénéficiaire : la catégorie dominante est formée des personnes qui détiennent le pouvoir ultime de contrôle et la catégorie bénéficiaire par les personnes à qui reviennent les bénéfices résiduels. Si ces deux groupes sont identiques, l'entreprise est d'intérêt mutuel sinon elle est d'intérêt général. La différenciation ainsi introduite par Gui permet de penser diverses formes d'entreprises ce qui n'est pas le cas de la nouvelle économie institutionnelle (MILGROM, ROBERTS, 1992) pour laquelle ces deux catégories sont confondues, ce qui équivaut à identifier entreprise et société de capitaux. Toutefois, Gui adopte une référence à l'intérêt que l'approche sociologique déborde en identifiant l'enjeu de la reconnaissance mutuelle. Au-delà de la condition de nécessité que revêt l'économie sociale, il existe, en effet, une condition sociopolitique ou socioculturelle d'identité collective qui concerne "l'appartenance à un même groupe dont les membres ont conscience de participer à un destin commun" (DEFOURNY, FAVREAU, LAVILLE, 1998, p. 31), comme l'ont noté Tocqueville (1991) ou Touraine (1973). Dans l'histoire cette seconde condition s'est manifestée aussi bien dans des groupes relevant de l'organisation pour autrui que dans d'autres relevant de l'auto-organisation.

Historiquement, l'identité collective constituait donc le ciment expliquant en partie la création d'entreprise d'économie sociale émanant d'un groupe représentant une catégorie homogène, soit uniquement dominante, soit à la fois dominante et bénéficiaire. Or, les associations et coopératives apparues dans le dernier quart du vingtième siècle ne se forment pas toutes à partir d'une telle identité collective. Des recherches récentes ont montré "la moindre homogénéité des groupes fondateurs" (DEFOURNY, FAVREAU, LAVILLE, 1998, p. 31); la dynamique observée relève plutôt du rassemblement de parties prenantes multiples (usagers, bénévoles, salariés,...) autour d'un enjeu commun, ce qui a d'ailleurs entraîné des adaptations législatives dans divers pays pour reconnaître cette pluralité par la création de nouveaux statuts (par exemple en Europe par ordre chronologique depuis le début des années 1990 en Italie, Belgique, Espagne, Portugal et France).

C'est alors moins la satisfaction des besoins attribués à une catégorie d'acteurs qui fédère autour de l'activité que l'intégration d'une finalité de service à la collectivité, c'est-à-dire la recherche d'effets positifs qui concernent la collectivité au-delà des destinataires directs de la production. L'activité n'est pas conçue à partir d'une identité commune préexistante mais à travers une réflexion et une gestion collectives de l'incertitude qui concourent à la définir. L'enjeu commun aux parties prenantes réunies autour du projet est la recherche explicite de ces bénéfices collectifs par la volonté de justice sociale (par exemple dans l'accès équitable à des services ou à un emploi "digne") (LAVILLE, NYSSSENS, 2001, pp. 9:21) ou par la construction sociale de ce que l'on dénomme externalités positives dans l'approche économique orthodoxe, (par exemple dans les services sociaux) (FRAISSE, GARDIN, LAVILLE, 2001, pp. 192:207). Si une mobilisation du capital social est réalisée, c'est grâce au levier représenté par la production de ces bénéfices collectifs. Ces bénéfices ne sont plus un phénomène induit par l'activité économique mais une dimension revendiquée par les promoteurs de celle-ci qui ont une volonté explicite de démocratisation des activités économiques. C'est pourquoi il est possible de parler d'entrepreneuriat civique. Une des particularités de cet entrepreneuriat serait de réunir différentes parties prenantes tant du côté de la demande que du côté de l'offre pour développer une organisation qui offre des " biens quasi-collectifs " au sens où ils ne concernent pas seulement les consommateurs qui les acquièrent mais où ils engendrent aussi des bénéfices portant sur d'autres agents ou sur la collectivité dans

son ensemble. Les initiatives ne peuvent être détenues par des apporteurs de capitaux puisque la recherche de bénéfices collectifs ne peut guère attirer les investisseurs privés (CALLON, 1999) il est donc logique que les promoteurs et les réseaux sociaux sur lesquels ils s'appuient se recrutent parmi les parties prenantes de l'activité et des partenaires qui croient en son bien-fondé.

La mobilisation d'une pluralité d'acteurs et donc d'un capital social autour du projet permet, de mieux défricher des demandes collectives bien souvent latentes. On peut ainsi avancer que le facteur organisateur, qui détermine les objectifs de l'entité juridique créée et en permet le contrôle, est dans ce cas le capital social qui peut être spécifié comme capital civique (EVERS, 2001) puisqu'il est en recherche de bénéfices collectifs activant des liens sociaux démocratiques. Si le capital social est important dans tout processus productif, ceux dans lesquels il revêt une orientation civique et devient le facteur organisateur présentent des particularités indéniables. Ce qui est déterminant, c'est bien l'engagement personnel et les réseaux sociaux au-delà des appartenances institutionnelles car c'est la mise en relation d'ordres et de logiques habituellement séparés qui déplace les problèmes, permet de les aborder différemment, met à jour d'autres potentialités. Avant de réunir un partenariat interinstitutionnel, c'est donc le caractère autonome de l'espace public de proximité qui est décisif. Plus précisément, la production de bénéfices collectifs est construite socialement à travers des relations réciproques entre ces parties prenantes dans des espaces publics autonomes que l'on peut désigner comme espaces publics de proximité parce qu'ils s'inscrivent dans "l'espace concret de l'intersubjectivité" (GODBOUT, CAILLÉ, 2000) tout en faisant sortir les questions traitées de la sphère privée. Autrement dit, ils introduisent "dans le domaine discursif des aspects de la conduite sociale qui étaient auparavant intangibles ou réglés par des pratiques traditionnelles" (GIDDENS, 1994, p. 120). De tels espaces sollicitent les personnes en tant que citoyens et leur permettent de promouvoir des activités qu'ils jugent pertinentes au regard des problèmes auxquels elles sont confrontées.

Plus encore que les organisations traditionnelles d'économie sociale qui bénéficiaient du socle identitaire d'une catégorie homogène, les démarches associationnistes innovantes voient leur devenir lié à leur capacité de préserver la dimension d'espace public qui caractérise leur émergence, tant pour assurer une participation égalitaire de parties prenantes

diverses que pour conserver une originalité dans l'activité économique. L'approche de l'économie sociale, ignorant par construction un tel enjeu parce qu'elle est axée sur l'évaluation du poids de ses organisations dans l'économie et sur les relations marchandes, ne peut que déboucher sur le constat récurrent d'un "retournement des rapports entre les personnes et les entreprises" (VIENNEY, 1994, p. 114). Si l'on considère que la démocratie interne constitue la condition sine qua non d'une préservation des forces de l'économie sociale et solidaire (LÉVESQUE, 2001, p. 7), il s'avère indispensable de ne pas se contenter des statuts de l'économie sociale et de rechercher les moyens effectifs d'une participation active des personnes associées aux projets.

La solidarité démocratique

Soutenir que l'associationnisme tient sa pertinence d'un pôle autre que le marché et l'État, celui de la réciprocité et de l'espace public, suppose également de mieux définir le concept de solidarité et de déterminer en quoi il a partie liée avec la démocratie. Si le concept de solidarité soulève des réticences, c'est parce qu'il est "investi de connotations dérivées de son autre, la charité" (VINCENT, 1997, p. 370). Plutôt que de conclure à l'invalidation d'un concept aussi ambigu, il est toutefois préférable à mon sens d'en expliciter les différentes acceptions en entamant une réflexion qui le démarque d'une référence utilitariste, implicitement adoptée dans l'économie sociale comme on l'a vu.

Comme il a été montré dès l'introduction, depuis l'avènement de la modernité, deux acceptions de la solidarité sont co-présentes et ont marqué les associations : l'acception philanthropique se confronte à l'acception démocratique dont se réclame l'économie solidaire.

La solidarité philanthropique est la première forme de solidarité qui renvoie à la vision d'une société éthique dans laquelle des citoyens motivés par l'altruisme remplissent leurs devoirs les uns envers les autres sur une base volontaire. Cette dynamique d'intérêt général ou d'organisation pour autrui a constitué, une source déterminante de l'action et de l'aide associatives. À l'évidence, cette conception philanthropique de la solidarité fut et est encore aujourd'hui fortement marquée au coin de préoccupations libérales. Focalisée sur la "question de l'urgence" et la préservation de la paix sociale, elle se donne pour objet le soulagement

des pauvres et leur moralisation par la mise en œuvre d'actions palliatives. Si cette acception de la solidarité a dominé dans les représentations anglo-saxonnes des associations comme en attestent de fréquentes assimilations entre action bénévole et philanthropie, elle ne leur est pas spécifique. En témoignent les travaux de Donati (1996) définissant l'association comme "privé social" et mettant en évidence combien la vision philanthropique n'est pas l'émanation d'un univers culturel anglo-saxon mais plutôt une position récurrente dans les discussions sur la nature des associations. Le don n'y est pas soumis à d'autres règles collectives que celles émises par les donateurs susceptibles d'en stabiliser les conditions d'exercice, il peut donc se convertir en instrument de pouvoir et de domination. L'inclinaison à aider autrui, valorisée comme un élément constitutif de la citoyenneté responsable, porte en elle la menace d'un "don sans réciprocité" (RANCI, 1990), ne permettant comme seul retour qu'une gratitude sans limites et créant une dette qui ne peut jamais être honorée par les bénéficiaires. Les liens de dépendance personnelle qu'elle favorise risquent d'enfermer les donataires dans leur situation d'infériorité. Autrement dit, elle est porteuse d'un dispositif de hiérarchisation sociale et de maintien des inégalités adossé sur les réseaux sociaux de proximité.

A cette version "bienveillante", s'oppose toutefois une version de la solidarité comme principe de démocratisation de la société résultant d'actions collectives. Cette seconde version suppose une égalité de droit entre les personnes qui s'y engagent. Moins présente dans les pays anglo-saxons, elle a façonné en partie les réalités sud-américaines (ORTIZ, Munoz, 1997; GAIGER, 2001; CARVALHO DE FRANÇA FILHO, 2001) et européenne continentale (EVERS, LAVILLE, 2003).

Si l'on retrace sa genèse, la solidarité démocratique à laquelle se rapporte prioritairement l'économie solidaire révèle son épaisseur tant historique que théorique. Contre "le capitalisme utopique" (ROSANVALLON, 1979), la solidarité a constitué le concept mobilisé pour inventer des protections susceptibles de limiter les effets perturbateurs de l'économie de marché. En outre, la solidarité démocratique apparaît sous deux faces, une face réciprocitaire désignant le lien social volontaire entre citoyens libres et égaux, une face redistributive désignant les normes et les prestations établies par l'État pour renforcer la cohésion sociale et corriger les inégalités. Les études historiques montrent qu'à partir du dix-huitième siècle, il a existé des espaces publics populaires se manifestant en particulier par un foisonnement associationniste dans la première

moitié du dix-neuvième siècle dont l'une des principales revendications a été celle de l'organisation du travail (CHANAL, 2001; LAVILLE, 1999; Revue du Mauss, 2000). Dans celui-ci, la solidarité démocratique est abordée comme une réciprocité volontaire unissant des citoyens libres et égaux en droit, contrastant avec la charité et la philanthropie qui reposent sur l'inégalité des conditions. Face à l'échec de la prophétie libérale selon laquelle la suppression des entraves au marché équilibrerait forcément l'offre et la demande du travail, de très nombreuses réactions ont lié résolution de la question sociale et auto-organisation populaire. Dans les associations ouvrières et paysannes s'interpénètrent production en commun, secours mutuel et revendication collective. Elles esquissent le projet d'une économie qui pourrait être fondée sur la fraternité et la solidarité tout en invalidant la thèse de la discontinuité entre espace public et économie (LAVILLE, 2000).

Au fur et à mesure que progressent productivisme et capitalisme, cet élan réciprocitaire, touché par la répression, s'essouffle toutefois. La solidarité prend progressivement une autre signification, celle d'une dette sociale entre groupes sociaux et à l'égard des générations passées que l'État a pour mission de faire respecter en canalisant les flux de la redistribution. Parallèlement, l'associationnisme pionnier conquiert droit de cité tout en donnant naissance aux institutions différentes que sont les syndicats, les mutuelles, les coopératives et les associations sans but lucratif. Le projet d'économie solidaire s'efface. Il fait place à des organisations d'économie sociale qui ne sont pas épargnées par la banalisation. Le mouvement syndical s'en éloigne et pèse pour l'instauration d'un État-providence redistributif comme pour la reconnaissance de droits sociaux dans les entreprises. L'État élabore un mode spécifique d'organisation, le social, qui rend praticable l'extension de l'économie marchande en la conciliant avec la citoyenneté des travailleurs. La sécurité obtenue se paie toutefois d'un abandon de l'interrogation politique sur l'économie.

La relative démocratisation de l'économie qui a été obtenue après bien des luttes l'a donc été au nom de la solidarité. Ce concept lié à l'émergence de la sociologie en tant qu'il opérait une rupture par rapport à l'imaginaire libéral et son individualisme contractualiste s'est d'abord organisé sous une forme réciprocitaire qui avait vocation économique puis s'est développé par la redistribution publique englobant les associations volontaires dans une relation tutélaire. L'interdépendance évolutive entre actions associative et publique est d'ailleurs l'un des enseignements majeurs

d'une rétrospective historique. Il ne s'agit pas avec la réactualisation de l'économie solidaire de remplacer l'État par la société civile, mais de combiner la solidarité redistributive avec une solidarité plus réciprocaire pour renforcer la capacité d'auto-organisation de la société.

Cette conclusion, selon laquelle la solidarité démocratique introduit la réciprocité entre citoyens dans l'espace public en même temps qu'elle fonde une redistribution dans un État de droit, amène à se distancier d'auteurs comme Godbout (2000) qui privilégient le don par rapport à la réciprocité et à la solidarité ; il s'agit de plaider pour une identification prioritaire de ce qui est commun à ces notions et que la genèse du concept englobant de solidarité aide à reconstituer.

Malgré les risques continuels de basculement dans un registre stratégique ou fonctionnel d'autant plus violent qu'il est recouvert par un discours axé sur la libre communication, la réciprocité est essentielle pour que soient formulées des questions émergeant du monde vécu dans des espaces publics autonomes qui maintiennent un potentiel d'auto-détermination de la société (CHANIAL, 2001). Ce qui est propre à la modernité, c'est donc probablement moins le don aux étrangers que la réciprocité dans l'espace public ; par ailleurs, c'est moins le sens attribué au geste du don qui peut délivrer de la menace de domination que l'égalité entre donataire et donateur qui s'éprouvent dans l'expérience réciprocaire quand son accès est ouvert à des citoyens libres et égaux en droit, ce qui correspond à la première définition de la solidarité démocratique. La dette positive peut d'autant plus exister que l'on est libéré du sentiment de supériorité du donneur. Comme le dit Ranci (CHANIAL op. cit., p. 381), pour que le don n'enferme pas dans la dépendance qu'engendre l'asymétrie, il doit être inscrit dans un système de relations qui, en le limitant et le soumettant à des règles collectives destinées à stabiliser les conditions de sa circulation, rend possible la réciprocité et l'inversion des positions entre receveur et donneur.

Par ailleurs, le passage à la seconde définition de la solidarité démocratique fondée sur la redistribution peut indéniablement conduire à une obligation niant la liberté si elle émane d'une autorité publique qui s'est bureaucratisée et devient l'instrument d'une colonisation des mondes vécus par les systèmes. Mais ce risque n'éliminera pas l'interdépendance entre réciprocité et redistribution. La différence entre réciprocité et redistribution ne saurait faire oublier leur engendrement mutuel que la commune référence à la solidarité révèle. L'histoire de la protection

sociale est jalonnée de dispositifs "dont la force a justement consisté à subordonner la règle de calcul à une règle symbolique, à inventer des nouveaux espaces et de nouvelles formes de réciprocité, irréductibles au jeu exclusif des intérêts" (CHANIAL, 2001, p.212).

La solidarité étatique ne peut s'établir sans se confronter à la question des limites de la communauté politique et scelle donc autant des relations d'alliance qu'elle ne signale leurs frontières. Elle n'est pas tout entière du côté de l'obligation, mais elle articule liberté et obligation puisque c'est l'obligation qui fonde la liberté dans l'assurance en généralisant le principe de mutualisation. Elle est un prolongement de l'esprit du don comme l'avance Mauss (2001, p. 263). L'assurance sociale est pour Jaurès un droit "sanctionné par un sacrifice légal", "elle constitue bien un jeu d'obligations et de sacrifices réciproques, un espace de dons mutuels constitutif, comme le rappelle Castel d'une propriété sociale" ; à condition ajoute le même Jaurès qu'elle soit non "un rouage de l'État" mais "une œuvre vivante dans laquelle le prolétariat aura l'exercice de sa force d'aujourd'hui et l'apprentissage de sa gestion de demain" (CHANIAL, 2001b, p. 216). Avec Mauss et Jaurès, le concept de solidarité démocratique conduit donc à insister sur les rapports étroits entre don, réciprocité et redistribution, au lieu de souligner leurs différences.

La démocratisation de l'économie

En même temps qu'elle suscite une redistribution contrôlée par la représentation publique, l'originalité de la démocratie moderne est de fixer un horizon d'égalité et de fraternité qui donne la possibilité d'un espace réciprocaire ouvrant à l'espace public. Il existe une invention réciprocaire moderne puisque la réciprocité n'est pas l'apanage de relations primaires reposant sur les liens hérités et qu'elle s'exprime aussi par l'auto-organisation collective. Les groupes qui se constituent ainsi entament une action parce qu'ils ressentent une absence de prise en compte dans la société des problèmes qu'ils estiment importants ou parce qu'ils subissent un vécu déqualifiant par déficit d'inclusion dans la citoyenneté. Leur prise de parole atteste d'une politisation de la vie quotidienne portée par un enjeu identitaire de reconnaissance dans une conjoncture de fragilisation des liens primaires. Les espaces publics autonomes dans lesquels cette réciprocité s'exerce ne sont pas uniquement des lieux de

discussion rationnelle, ils sont sous-tendus par une exigence de justice. Les apports de chacun n'y sont pas l'objet d'un calcul d'optimisation initial, mais relèvent d'un pari de confiance entre personnes.

Autant la légitimité de l'économie de marché est à respecter, autant l'évolution vers la marchandisation universelle comporte plusieurs menaces. L'une est la corruption qui peut d'ailleurs se nourrir d'un mélange avec des relations de don traditionnelles mais la plus grave concerne le "marché comme espace devenu universel des interactions..."

Or, cette tendance est sous-tendue par la conception dominante de l'économie dans laquelle seule l'économie marchande est productive et créatrice de richesses. Cette représentation a été confortée par une science économique se donnant pour objet l'étude de la production marchande rentable en régime de concurrence, ce qui implique de considérer tous les biens et services comme des marchandises, de mesurer la rentabilité par le profit obtenu en fonction du capital avancé et immobilisé, et de définir l'efficacité productive comme appartenant aux activités les plus rentables. Cette vision est tellement répandue qu'elle fait consensus même si les conclusions qui en sont tirées diffèrent. Les libéraux militent pour une société de marché de laquelle seraient éliminés tous les effets pervers engendrés selon eux par la redistribution. Les sociaux-démocrates à l'inverse soutiennent que la cohésion sociale ne peut être obtenue qu'en continuant à procéder à une ample correction des inégalités inhérentes au marché. Mais, par-delà les positions divergentes, tous voient dans l'économie marchande l'économie génératrice de surplus sur laquelle l'État prélève pour redistribuer. Or, ce cadre de référence que les théorisations de l'économie sociale ont également avalisé pose au moins trois problèmes majeurs : il entretient une mythification de l'économie marchande, en même temps qu'un oubli des rôles de l'économie non marchande et des dimensions non monétaires de l'économie.

La représentation de l'économie de marché, seule source de prospérité pour l'ensemble de la société qui vit à ses dépens, ne peut être sérieusement défendue, dès lors que l'on procède à une analyse empirique des flux économiques.

Considérer l'économie de marché comme le lieu unique de création de richesses, c'est confondre les faits économiques avec une lecture qui "naturalise" l'économie de marché, synonyme de modernité et d'efficacité. En réalité, les formes de production et de circulation de richesses sont beaucoup plus complexes. L'entreprise utilise une main-d'œuvre qu'elle

n'a ni éduquée, ni formée ; elle bénéficie d'un environnement naturel qu'elle ne crée pas ; elle hérite d'un capital social et moral, de ressources symboliques et culturelles qui sont totalement ignorés. De plus l'économie marchande prélève largement sur la redistribution. Par exemple, il a été amplement démontré que l'agriculture productiviste est la plus subventionnée à tel point que, selon la commission de Bruxelles le quart des propriétés agricoles - les plus performantes, les plus modernes et les plus riches - draine les trois quarts des subventions. Les entreprises à forte valeur ajoutée pèsent aussi sur la collectivité à travers les investissements et les commandes publics, les prêts préférentiels... Les grandes industries (aéronautique, automobile, sidérurgie...) sont largement dépendantes de choix politiques et de logiques de puissance des États.

En outre, l'économie non marchande a pris une telle ampleur qu'elle ne saurait être analysée seulement en termes de ponction sur l'économie marchande. Elle constitue aussi un soutien à la consommation non négligeable : dans le cas de la France, 12 à 13 millions de personnes échappent à la pauvreté en recevant près de 180 milliards de prestations sociales, 7 à 8 millions de personnes vivent grâce à des revenus minimaux garantis. Plus largement 45% des résidents adultes en France métropolitaine échappent à la pauvreté grâce aux ressources qui proviennent de la protection sociale (ROSANVALLON, 1995, pp. 107:108).

Au total il est difficile de s'en tenir à un bilan unidimensionnel. Soit une condamnation de l'économie non marchande dans une optique libérale dénonçant le niveau devenu insupportable des prélèvements obligatoires, soit une valorisation de celle-ci dans une optique social-démocrate insistant sur sa capacité à conforter la cohésion sociale. Il convient de reconnaître simultanément l'importance de l'économie non marchande dans les modes de vie et son ambivalence, à la fois facteur de sécurité et outil de contrôle. La nation peut être définie comme un espace de redistribution acceptée (ROSANVALLON, 1995), mais en même temps les modes d'intervention actuels de l'Etat-providence peuvent entretenir la déresponsabilisation et la passivité des citoyens.

La dimension non monétaire de l'économie est illustrée par l'économie traditionnelle. Concernant dans les pays développés comme l'Allemagne ou la France à peu près la moitié de la population active, elle se maintient remarquablement puisque le pourcentage pour la France reste de 49 % en 1946 alors qu'il était de 55 % en 1906 (LUTZ, 1990). Une autre vie populaire se dessine à travers ces chiffres, qui a concerné plus de monde

que celle de la classe ouvrière proprement dite ; celle des faubourgs, de la “zone”, puis des banlieues pavillonnaires où les regroupements s’organisent informellement par rues et par quartiers sur la base d’une appartenance familiale ou d’une origine géographique commune ; celle des “pays” où les échanges, très denses et régis par les possibilités de déplacements ordinaires qui se font dans la journée, restent pour une grande part de l’ordre “du troc des produits et des services dans un rayon très court” (BRAUDEL, 1980, p. 8). Cette économie traditionnelle a été indéniablement marginalisée dans la période de croissance des Trente Glorieuses, elle n’en a pas pour autant disparu et elle persiste dans les activités comme les commerces ou artisanats de proximité.

La démocratisation de l’économie ne peut être obtenue par un moyen unique; par contre, peuvent être envisagées une régulation démocratique du marché, la structuration de financements redistributifs par une autorité publique démocratique et l’affirmation de formes de réciprocité basées sur des relations égalitaires. Elle peut avancer par l’action sur l’architecture institutionnelle de l’économie de marché en même temps que par le cantonnement de cette économie marchande, obtenue par le recours à des économies non marchande et non monétaire mobilisant les principes de redistribution et de réciprocité dans un cadre démocratique.

L’institutionnalisation comme enjeu démocratique

Selon cette analyse, l’institutionnalisation associative peut emprunter différentes voies. Certaines associations renforcent dans la durée leur dimension politique, d’autres accentuent leur dimension économique.

Sur le registre politique, elles peuvent soit affirmer leurs rôles de revendication et de délibération référés à un pouvoir politique conçu comme l’expression directe d’un monde commun, soit participer de l’implantation et du développement des politiques publiques ce qui les arrime à un pouvoir basé sur la représentation et l’édiction de normes. Il est indéniable qu’une pression s’instaure dès lors qu’une association est établie pour qu’elle rejoigne l’orbite publique et s’inscrive dans les jeux notabiliaires. Les associations oscillent entre les deux pôles identifiés ci-dessus : celui d’espace public autonome qui leur confère leur originalité et celui de mise en œuvre de politiques publiques qui les rattache à l’aspect systémique du pouvoir, y compris dans les formes d’utilisation dont les

associations sont l’objet de la part des autorités publiques pour atteindre des objectifs fixés par ces dernières. La tension structurelle qui se vit dans les associations fait écho à cette complémentarité conflictuelle.

Sur le registre économique, il existe une difficulté, maintes fois relevée dans la littérature, à maintenir la dynamique réciprocaire et la mobilisation de capital social qui est le propre de la création associative. L’essoufflement du bénévolat peut venir de la dynamique interne ; la limite apportée à l’appropriation privée des surplus dégagés par l’activité n’empêche pas la poursuite d’objectifs autres que ceux fixés par les parties prenantes. Ainsi il a été montré que certaines pratiques associatives se sont accommodées de rémunérations excessives des dirigeants ou de confiscation des objectifs collectifs par des petits groupes dont le pouvoir favorisait les dérives sectaires. Par ailleurs, l’immersion d’une association dans l’économie de marché peut l’orienter vers la captation de ressources marchandes et ses interactions avec les politiques publiques peuvent la rendre dépendante des ressources issues de la redistribution ; dans les deux cas, c’est le recours à des ressources non monétaires qui est délaissé. Se produit alors un isomorphisme institutionnel, c’est-à-dire “un processus contraignant forçant une unité dans une population à ressembler aux autres unités qui font face au même ensemble de conditions environnementales” (ENJOLRAS, 1996; DI MAGGIO, POWELL, 1993). L’expérience historique de l’économie sociale confirme cette attraction : au fil du temps les coopératives se sont rapprochées des autres entreprises de l’économie marchande, et nombre de mutuelles comme d’associations, sont devenues des quasi-administrations publiques par leur intégration dans le système de protection sociale et dans les politiques sociales.

La résistance à la marchandisation comme à l’instrumentalisation par les pouvoirs institués ne peut être garantie par la seule forme juridique associative, elle renvoie à la question des régulations, qu’il s’agisse des règles régissant le fonctionnement interne ou des formes institutionnelles dans lesquelles s’inscrivent les associations et qui constituent un ensemble de règles externes influant sur leur mode de structuration.

Pour ce qui est de la *régulation interne*, il importe de ne plus entretenir la confusion entre l’égalité formelle des personnes dans les statuts et le fonctionnement démocratique, les trajectoires des organismes d’économie sociale ayant montré que les inégalités étaient compatibles avec la propriété collective des moyens de production. D’où l’attention à porter envers toutes les tentatives d’auto-évaluation d’indicateurs sociaux

(PERRET, 2001) et socio-économiques (VIVERET, 2001), de bilans sociaux et sociétaux s'efforçant de valoriser la dynamique réciprocaire et les effets induits par l'activité pour que l'évaluation ne se réduise pas à la pression exercée par les économies marchande et non marchande à travers les procédures de contrôle qui leur sont liées (comptabilités annuelles, conventions, documents fiscaux, ...). Parmi les avancées dans ce sens, il est possible de mentionner différentes formules d'audit social (PESTOFF, 1998; VIVIANI, 1995; COOPERATIVE UNION OF CANADA, 1985), des méthodologies inspirées de la théorisation de Sen et des diagnostics de fonctionnement basés sur la prise en compte à la fois du projet et de l'organisation (LAVILLE, SAINSAULIEU, 1997). Tout en prenant acte des processus de marchandisation et bureaucratisation affectant les associations, les observations effectuées aboutissent à repérer de possibles itinéraires de revitalisation associative. Certes, ils restent peu empruntés et d'accès ardu, ils figurent néanmoins sur la carte des recompositions associatives ; même les associations les plus institutionnalisées peuvent, à partir de leur histoire ou de leurs potentialités statutaires, trouver des ressources susceptibles d'amorcer une réactivation de leur dimension d'espace public autonome ; toutefois cette réorientation les démarquant du rôle fonctionnel que leur attribuent les pouvoirs publics n'est envisageable qu'appuyée par un souci de démocratisation des fonctionnements associatifs. On pourrait alors aller jusqu'à énoncer l'hypothèse selon laquelle les associations parmi les plus institutionnalisées comme celles d'action sociale ne peuvent retrouver crédibilité et pertinence que par des pratiques renouvelées relevant de la démocratie participative, faute de quoi elles ne seront à terme étouffées entre la pesanteur des tutelles publiques et la prégnance du modèle de l'entreprise privée.

Pour ce qui est de la *régulation externe*, les opportunités offertes aux associations dépendent de la période. De ce point de vue, il convient de différencier, à la suite de Merrien (1990), les périodes "normales" dans lesquelles un paradigme sociétal, c'est-à-dire une manière de penser l'intervention publique dans la société, possède une certaine hégémonie et les périodes "de crise" dans lesquelles la recherche de nouveaux paradigmes s'impose par la récurrence des effets pervers engendrés par les actions inspirées de l'ancien paradigme. En période "normale" de stabilité institutionnelle, l'institutionnalisation des initiatives suppose le renoncement à une visée de transformation des rapports sociaux et un repli sur la défense d'acquis qui banalise les projets porteurs de changement,

ceux qui refusent le processus d'institutionnalisation étant voués à la marginalité (LÉVESQUE, VAILLANCOURT, 1998). Dans les périodes qui peuvent être qualifiées de périodes "de crise", l'essoufflement des modes antérieurs d'action publique incite à la recherche de nouveaux paradigmes. Les associations peuvent alors participer à la définition de nouveaux compromis, susceptibles de se traduire soit par une emprise grandissante de logiques fonctionnelles, soit par une reconnaissance de l'inadéquation et de l'incohérence des systèmes aboutissant à des articulations renouvelées entre ces systèmes et les mondes vécus (HABERMAS, 1987). Dans cette seconde hypothèse, l'institutionnalisation ne les empêche pas de continuer à être une force instituante (LÉVESQUE, 1997). Mais il est alors postulé la possibilité de rapports de force évolutifs entre "espaces publics imprégnés par le pouvoir et hautement organisés" (HABERMAS, 1998, p. 354, 1990; ÊME, 1994, p. 192) et "rapports d'association" autour desquels "peuvent se cristalliser des espaces publics autonomes" (HABERMAS, 1992, p. 186). C'est ce qui a été montré pour les services sociaux en Europe (LAVILLE, NYSENS, 2001) en dégagant plusieurs scénarios prospectifs, la comparaison internationale aidant alors à cerner la pluralité des possibles évolutions. Dans la période "de crise" contemporaine, où l'épuisement des modes d'action publique antérieurs incite à la recherche de nouveaux paradigmes, l'élaboration de nouvelles politiques publiques, témoigne à la fois de l'effet de contrainte générée par les interventions socio-politiques antérieures et de réorientations envisagées à travers de multiples échanges entre responsables de l'action publique et réseaux externes, que ce soit par le recours aux experts ou la réflexion sur des expérimentations locales. Dans ce contexte de forte incertitude, l'enjeu stratégique représenté par l'accès à l'information s'avère évident. En définitive, l'avènement d'un nouveau paradigme sociétal pour des politiques publiques obligées de traiter des problèmes à la fois économique et sociaux constitue l'une des questions majeures soulevées par l'affaiblissement des compromis antérieurs. La teneur de ce paradigme et son édification apparaissent d'abord liées aux jugements, aux intérêts et aux idéologies des principaux responsables des politiques publiques, à leurs modalités d'interventions précédentes et aux modes de sélection des expertises et des expériences sur lesquelles ils s'appuient ; elles apparaissent ensuite liées à l'ampleur du débat, qui peut être soit cantonné dans les cercles spécialisés de "décideurs" et de professionnels concernés, soit élargi à d'autres réseaux sociaux comme par exemple les

clubs politiques, les mouvements de pensée, les cercles de réflexion ou les mouvements sociaux qui peuvent lui donner une résonance décuplée s'ils s'approprient cette thématique.

Sans méconnaître la réalité des rapports de force et les obstacles opposés à toute diffusion des expériences non conformes aux modèles antérieurs, l'institutionnalisation n'est pas réduite à une reproduction, elle est abordée comme la résultante d'une interaction marquée par l'inégalité entre acteurs sociaux et pouvoirs publics "dont la législation reflète, à un moment ou à un autre, le poids respectif dans un processus de négociation" (BOUCHARD, 1995, p. 214). Cette démarche a été adoptée dans d'autres recherches comme celle menée par D'Amours (1999) sur le "procès d'institutionnalisation de l'économie sociale au Québec". Elle conclut au poids dans la reconnaissance étatique de la politique d'emploi, les antidotes à cette tendance étant représentés par le renforcement "de l'accès à la sphère publique", des "liens avec les mouvements sociaux" entre "les différentes composantes de l'économie sociale" ce sont bien les singularités de la perspective d'économie solidaire qui sont convoquées pour "repolitiser l'économie sociale" (BOUCHARD, 1995, pp. 39:40).

Bibliographie

- A. De TOCQUEVILLE, 1991. De la démocratie en Amérique, Paris, Gallimard.
- A. EVERS, 2001. Social capital and civic commitment. On Putnam's way of understanding, conférence internationale, Copenhague, Danish Board of Social Welfare.
- A. EVERS, J. L. Laville, 2003. Third Sector in Europe, Cheltenham, Edward Elgar.
- A. GIDDENS, 1994. Beyond Left and Right, The Future of Radical Politics, Cambridge, Polity Press.
- B. BARBER, 1996. Jihad versus Mc World. Mondialisme et intégrisme contre la démocratie, Paris, Desclée de Brouwer.
- B. EME, 1994 (réédition 2000). «Insertion et économie solidaire », Cohésion sociale et emploi, Paris, Desclée de Brouwer.
- B. ENJOLRAS, Associations et isomorphisme institutionnel, 1996. Revue des Études coopératives, mutualistes et associatives, vol 75, n° 261.
- B. GUI, 1992. «Fondement économique du tiers secteur», Revue des Études Coopératives Mutualistes et Associatives, n° 44-45, 4e trimestre.
- B. LÉVESQUE, 1997. « Démocratisation de l'économie et économie sociale : un scénario radical pour de nouveaux partages », Cahiers du CRISES (Collectif de recherche sur les innovations sociales dans les entreprises et les syndicats), n° 9705, Montréal, Université du Québec à Montréal.
- B. LÉVESQUE, Y. VAILLANCOURT, 1998. L'institutionnalisation de la nouvelle économie sociale au Québec : une diversité de scénarios dans un contexte institutionnel relativement favorable, Université du Québec à Montréal.
- B. LÉVESQUE, 2001. Économie sociale et solidaire dans un contexte de mondialisation : pour une démocratie plurielle, Communication présentée à la 2^{ème} rencontre internationale tenue à Québec du 9 au 2 octobre sur le thème " Globalisation de la solidarité ", Montréal, Centre de recherche sur les innovations sociales.
- B. LUTZ, 1990. Le mirage de la croissance marchande, Paris, Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.
- B. PERRET, 2001. Indicateurs sociaux : état des lieux et perspectives, Paris, Centre d'étude des revenus et des coûts.
- C. MENGER, 1923. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Vienne, Edition Carl Menger.
- Cooperative Union of Canada, Social Auditing : a Manual for Co-operative Organizations, 1985. Toronto, CUC, Social Audit Task Force.
- C. RANCI, 1990. «Doni senza reciprocità. La persistenza dell'altruismo sociale nei sistemi complessi», Rassegna Italiana di Sociologia, XXXI, n° 3.
- Délégation générale à l'innovation sociale et à l'économie sociale, Ministère de l'éducation nationale, 1992. Les institutions de l'économie sociale, Paris : Banque intermédiaire pour la documentation des programmes d'enseignement et de recherches sur l'économie sociale.

- F. BRAUDEL, 1980. *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*, Paris, Armand Colin, 3 tomes.
- F. PERROUX, 1960. *Economie et société, contrainte-échange-don*, Paris, Presses Universitaires de France.
- F. PERROUX, 1970. «Les conceptualisations implicitement normatives et les limites de la modélisation en économie», *Économie et société, Cahiers de l'ISEA*, tome IV.
- G. Carvalho de França FILHO, 2001. *Sociétés en mutation et nouvelles formes de solidarité : le phénomène de l'économie solidaire en question – l'expérience des régies de quartier au carrefour de logiques diverses*, Thèse de doctorat, Université Paris 7.
- G. FAUQUET, 1965. *Œuvres complètes*, Paris, Éditions de l'Institut des études coopératives.
- G. ROUSTANG, 2002. *Démocratie : le risque du marché*, Paris, Desclée de Brouwer.
- G. VINCENT, 1997. «Solidaires de qui... ? Réflexions épistémologiques», *Produire les solidarités - La part des associations*, Paris.
- H. BARTOLI, 1977. *Économie et création collective*, Paris, *Économica*.
- H. HANSMANN, 1996. *The Ownership of Enterprise*, Harvard University Press.
- H. ORTIZ, I. MUNOZ editors, 1998. *Globalización de la solidaridad. Un reto para todos*, Lima, Pérou Grupo Internacional Economía Solidaria - Centro de Estudios y Publicaciones.
- J. DEFOURNY, L. FAVREAU, J.L. LAVILLE, 1998. *Insertion et nouvelle économie sociale*, Paris, Desclée de Brouwer.
- J. Defourny DEVELTERE, FONTENEAU (eds), 1999. *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Paris-Bruxelles, De Boeck Université.
- P.J. DI MAGGIO, W.-W. POWELL, 1993. «The Iron Cage Revisited : Institutional Isomorphism and Collective Rationality», *American Sociological Review*, vol. 48, avril.
- J. GADREY, *Nouvelle économie, nouveau mythe ?*, Paris, Flammarion.
- J. HABERMAS, 1992. «L'espace public, 30 ans après», *Quaderni*, n° 18.
- J. HABERMAS, 1988. «Vingt ans après : la culture politique et les institutions en RFA». *Le Débat*, septembre-octobre, Paris, Gallimard.
- J.L. COHEN, A. ARATO, 1994. *Civil Society and Political Theory*, Cambridge, Massachusetts, and London, England, The MIT Press.
- J.L. LAVILLE, 1994 (réédition 2000). *L'économie solidaire. Une perspective internationale*, Paris Desclée de Brouwer.
- J.L. LAVILLE, 2000a. «L'autre socialisme. Entre utilitarisme et totalitarisme», *Revue du Mauss*, n° 16, second semestre.
- J.L. LAVILLE, 2000b. «Le tiers secteur : un objet d'étude pour la sociologie économique» *Sociologie du travail, Qu'est-ce que le tiers secteur ? Associations, économie solidaire, économie sociale*.
- J.L. LAVILLE, M. NYSENS (dir.), 2001. *Les services sociaux entre associations,*

- État et marché, Paris, La Découverte.
- J.L. LAVILLE, R. SAINSAULIEU, 1997. *Sociologie de l'association*, Paris, Desclée de Brouwer.
- J. LEWIS, 1997. «Le secteur associatif dans l'économie mixte de la protection sociale», Paris, *Produire les solidarités - La part des associations*.
- J.P. MARÉCHAL, 2001. *Humaniser l'économie*, Paris, Desclée De Brouwer.
- J.T. GODBOUT, 2000. *Le don, la dette et l'intérêt. Homo donator es homo oeconomicus*, Paris, La Découverte-Mauss.
- K. BOULDING, 1973. *La economía del amor y del temor*, Madrid, Alianza Editorial.
- K. POLANYI, 1983. *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, (traduction française), Paris, Gallimard.
- L. DUMONT, Préface à K. Polanyi, 1983. *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, (traduction française), Paris, Gallimard.
- L. FRAISSE, L. GARDIN, J.L. LAVILLE (Dir.), 2000. *Le fonctionnement socio-économique du Troisième système*, Recherche européenne pour la Direction de l'emploi et des affaires sociales (DGV) de la Commission des Communautés Européennes.
- L. KARPIK, 1989. «L'économie de la qualité», *Revue française de sociologie*, XXX.
- L. M. SALAMON, H. ANHEIER H., 1995. *Defining the Nonprofit Sector*, Manchester, Manchester University Press.
- L. MAHEU, 1991. «Vers une grande théorie du politique», *La recomposition du politique*. Paris, L'Harmattan, Montréal, Presses universitaires de Montréal.
- L. Migliaro RAZETTO, 1988. *Economía de solidaridad y mercado democrático*, Libro tercero, *Fundamentos de una teoría económica compensativa*, Programa de Economía del Trabajo, Santiago du Chili.
- La Serna C.A., 2000. «La producción democrática del bienestar – Notas teórico-metodológicas para su análisis», *Cahiers du LAREPPS (Laboratoire de recherche sur les pratiques et les politiques sociales)*, n° 00.07, Montréal, Université du Québec à Montréal.
- M. BARTHÉLÉMY, 2000. *Associations : un nouvel âge de la participation ?*, Paris, Presses de Sciences Po.
- M. CALLON, 1999. «La sociologie peut-elle enrichir l'analyse économique des externalités ? Essai sur la notion de débordement», *Innovations et performances. Approches interdisciplinaires*, Paris, Éditions de l'école des hautes études en sciences sociales.
- M. D'AMOURS, *Procès d'institutionnalisation de l'économie sociale au Québec*, *Cahiers du LAREPPS (Laboratoire de recherche sur les pratiques et les politiques sociales)*, 1999. Montréal, Université du Québec à Montréal (UQAM), no 99-05.
- M. LAZAR, 2002. «Faut-il avoir peur de l'Italie de Berlusconi ? », *Esprit*, mars-avril.
- M. MAUSS, 1923. *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*, Paris, *Année sociologique*.

- M. MAUSS, 2001. L'essai sur le don, sociologie et anthropologie, Paris Presses Universitaires de France, 9^{ème} édition.
- M. VIVIANI, 1995. «Tools of Cooperative Identity - Fixing Values in Turbulent Conditions: the Case of Lega della Cooperative», Manchester, ICA Conference paper.
- M. WALZER, 2000. «Sauver la société civile ?», Mouvements, n° 8, La Découverte.
- P. CHANIAL, 2001. Justice, don et association. La délicate essence de la démocratie, La Découverte-Mauss.
- P. CHANIAL, 2003. « Les trésors perdus du socialisme associationniste français », Hermès, Économiste solidaire et démocratie, n° 36, Paris, Cnrs Editions.
- P. DONATI, 1996. Sociologia del terzo settore, Roma, La Nuova Italia Scientifica.
- P. MILGROM, J. ROBERTS, 1992. Economics, organization and Management, Prentice Hall International Editions.
- P. ROSANVALLON, 1979. Le capitalisme utopique. Critique de l'idéologie économique, Paris, Seuil.
- P. ROSANVALLON, 1989. Le libéralisme économique, Paris, Le Seuil, 2^{ème} édition.
- P. ROSANVALLON, 1995. La nouvelle question sociale. Repenser l'Etat-providence, Paris, Le Seuil.
- P. STROBEL, Service public, fin de siècle in C. Gremion (dir.), 1995. Modernisation des services publics, Commissariat général du plan, Ministère de la recherche, Paris, La Documentation Française.
- P. VERLEY, 1999. «Économie de marché : une construction historique», Alternatives Économiques, n° 166, janvier.
- P. VIVERET, 2001. Reconsidérer la richesse, Paris, Secrétariat d'État à l'économie solidaire, Délégation interministérielle à l'économie sociale.
- R. PASSET, 1996. L'économique et le vivant, Paris, Économica.
- Revue du Mauss, 2000. L'autre socialisme. Entre utilitarisme et totalitarisme, n° 16, second semestre, Paris, La Découverte.
- S. ROSE-ACKERMAN (ed.), 1986. The economics of non-profit institutions. Structure and Policy, New-York.
- V. PESTOFF, 1998. Beyond the Market and State, Social Enterprises and Civil Democracy in a Welfare Society, Ashgate, Aldershot - Bookfield USA - Singapore – Sydney.

“Qu’est-ce que la Méditerranée?
Mille choses à la fois. Non pas
un paysage, mais d’innombrables
paysages. Non pas une mer, mais
une succession de mers. Non pas
une civilisation, mais des civilisations
entassées les unes sur les autres”
F. Braudel

Navegando por los Mares de la Economía Social y Solidaria. Existe un rumbo mediterráneo?¹

Jordi Estivill

¹ Este artículo tiene su base en unas reflexiones presentadas en el encuentro organizado por la Fondazione Cesar en Bolonia a finales de Febrero de 1999 bajo el título “Il ruolo del terzo settore nella economia di mercato: una prospettiva mediterranea”. La parte más histórica fue presentada en el Congreso de Almansil organizado por la Presidencia Portuguesa en el año 2000. También, sirvió para la intervención en la Sesión del Postgrado “Asociaciones, Fundaciones y Organizaciones del Tercer Sector”, organizado por el Departament de Pedagogia Sistemàtica i Social de la Universidad Autònoma de Barcelona el año 2002. Ahora se revisó completamente y se ha actualizado para ser publicada en el número uno de la Revista de Economía Solidaria.

Resumen

En un primer número de una revista que se publica en las Azores, islas de un mar Atlántico y cuya vocación es aproximar tres continentes, puede ser estimulante navegar por otro mar, el Mediterráneo, y reflexionar hasta que punto la economía social y solidaria trazan en él, un rumbo propio. ¿Mas allá de las características específicas de cada país, existen unos trazos compartidos que permiten definir unos itinerarios de la economía social y solidaria que baña sus pies en el “mare Nostrum”?

Esta es la pregunta que este artículo quiere empezar a responder. No se trata de erigir fronteras, imposibles en el mar, ni de mostrar superioridades y virtudes que son inexistentes, sino de vislumbrar en la historia y en la actualidad cuales son las condiciones en las que surgen y se desarrollan unas formas específicas de la economía social y solidaria. Seguramente este esfuerzo por empezar a diseñar este potencial itinerario puede ayudar a diferenciarlo de otros a escala europea y a establecer un fructífero diálogo con los rumbos Latinoamericanos y Africanos.

Abstract

In the first issue of a review published in the Azores, islands in the Atlantic Ocean whose mission is to draw three continents together, it might prove stimulating to sail on another sea, the Mediterranean, and reflect on how the social and solidarian economy is plotting its own course there. Although each country has its own specific characteristics, are there any shared features that allow the itineraries of the social and solidarian economy that bathe in the “*mare Nostrum*” to be defined?

This is the question that we strive to answer here. It is not about building borders, which is impossible on the seas, nor about showing superiorities and strengths that are non-existent; it is about taking a glimpse at the conditions in which the specific forms of the social and solidarian economy have developed through history and in the present day. Our attempt to map out this potential itinerary can undoubtedly contribute to distinguishing it from others and be the basis of a fruitful dialogue with the Latin-American and African routes.

Para fijar el rumbo que las naves de la economía social y solidaria toman para navegar por el Mediterráneo, pueden utilizarse varios tipos de brújulas. Una es el de tomar un modelo de un determinado país y por extensión aplicarlo a otros países. Así un primer ejemplo sería el de las Cooperativas Sociales Italianas (DEFOURNY, 1994 y ESTIVILL, BARNEY, 1993) que brillan con luz propia, desde los años ochenta en un panorama mediterráneo integrado por Italia, Grecia, Francia, Portugal y España². Es innegable que en estos países y aun en el resto de Europa se ha despertado un considerable interés por el llamado “Terzo settore” (EVERS & LAVILLE, 2004) en el que a la vitalidad del mundo del mundo asociativo (CASADO, 1997) se suma la fuerza del mutualismo y la originalidad y la capacidad de empleo y de inserción de las cooperativas sociales. Las cuales se han implantado también en Portugal, España y Francia, aunque su peso sea menor y adopten formas algo distintas.

Si se toma a este último país como referencia, entonces podrían citarse las empresas de inserción que igualmente han hecho mancha de aceite en la península Ibérica (ESTIVILL, BERNIER, VALADOU, 1997). De Francia, el concepto y la práctica de la economía solidaria han atravesado otros mares y llegado a América Latina (LAVILLE, 2000).

Si se acepta este procedimiento, esto presupone que la experiencia de un determinado país es tan potente que domina a los otros y que además ha sido capaz de transferirse, limitando e incluso borrando las diferencias debidas a los contextos históricos, económicos, sociales y culturales de cada uno de ellos. La actual globalización ayuda a esta creciente homogeneización que tiende a trascender los modos de estructuración estatales. Pero por ahora, estos parecen ser tan resistentes que salvo honrosas excepciones los análisis comparativos siguen mayoritariamente las lógicas internacionales (BORZAGA, DEFOURNY, 2001). De modo que no son frecuentes las comparaciones translocales y transnacionales, de los espacios infra estatales y de las formaciones sociales supra estatales y que no obedezcan a las clásicas fronteras.

Tanto es así que las brújulas que trazan los itinerarios de la mayoría de las investigaciones desde las más antiguas hasta las más recientes lo hacen sobre la base de los análisis de cada estado. Así por ejemplo, esta fue la perspectiva seguida en el encuentro celebrado en Francia en 1992

² Hasta cierto punto es geográficamente y climáticamente abusivo incluir Portugal, país Atlántico. Los rasgos de Francia la hacen situarse casi siempre en el terreno de la excepcionalidad o la conectan más con un modelo continental. Además en un trabajo posterior habría que incluir a los países del Magreb. Ver a este respecto (CEPES, 2008)

(LEJEUNE, 1993) o en Berlín y Dachau en 1994 (DÖRING, KEGLER, ZIMMERMAN, 1996), en el que convocó la Confederación Europea de Cooperativas de Producción de Bruselas en 1995 (AAVV, 1995) y en la macro investigación lanzada por la Universidad John Hopkins en 1996 (SALOMON, ANHEIER, 1997). También los trabajos de la Red EMES siguen esta lógica aunque algunos de ellos incorporen capítulos conclusivos mas transversales que tratan de presentar las características comunes de una eventual economía social europea.

No deja de ser interesante ahondar mas en estos esfuerzos, ya que poco a poco van emergiendo algunas tentativas de definición de un espacio y un modelo social europeo en el que la economía social jugaría un papel singular. Las instancias de la Unión europea que durante bastante tiempo ignoraron este papel (ESTIVILL, 1998) han empezado a reconocerlo. Estas instancias, a partir del Libro Blanco de Delors de 1993 y su posterior aplicación con los nuevos yacimientos de empleo, la formulación de la estrategia europea de empleo iniciada en la cumbre de Luxemburgo de 1997 y el programa Comunitario Tercer Sistema y Empleo del mismo año, dan entrada, a menudo por la puerta trasera y ligada solo a la creación de empleo, a una economía social que desde finales de la década de los noventa se hace mas presente en la política social y laboral de la Unión Europea.

En este sentido y hasta cierto punto la cumbre de Lisboa abre algunas esperanzas cuando establece una articulación entre el crecimiento económico, la creación de empleo y la inclusión social. Son tres retos que la Unión Europea lanza a la economía social y frente a los cuales, esta, intenta mostrar su creciente capacidad de respuesta. La formulación de una estrategia europea de inclusión social y los consiguientes planes nacionales ofrecen también un cierto espacio para la expresión de las diferentes familias de la economía social. Pero la dubitativa y regresiva política social y laboral de la Unión en los últimos cinco años (AIRES, ESTIVILL, 2008) tienden a cerrar estas expresiones.

Las distintas naves de la economía social y mas recientemente de la economía solidaria hace tiempo que han salido de sus respectivos puertos nacionales y se han aventurado a capear los cantos de sirena, las tempestades y las procelosas aguas de la política social y laboral europea. Han constituido algunas flotas que bajo la forma de redes, plataformas y federaciones intentan organizarse y encontrarse cada vez mas frecuentemente en los encuentros anuales y hacerse escuchar a este

nivel. La flota asociativa con REAP y la Plataforma al frente, la flota mutualista con la CMAF, la flota fundacional con la CEF y las diferentes naves de la flota cooperativa y aun de las empresas de inserción se coordinan y tratan de influir en las decisiones que se toman en las instancias de la Unión. Igualmente, lo hacen algunas de las expresiones de la economía solidaria, como por ejemplo REAS.

Pero una cosa es avanzar en la presentación de un potencial modelo europeo de la economía social y solidaria y otra es caracterizar en su interior las diferencias y similitudes de las formaciones sociales mas especificas como podrían ser la Escandinava, la Germánica y la Anglosajona. Van en este sentido, el creciente numero de investigaciones comparativas en otros temas como el estado del bienestar, la protección social, el mercado de trabajo, las políticas y situaciones familiares, educativas, sanitarias, etc... Aunque, en muchas de estas comparaciones se tiende a ignorar a los países mediterráneos o a lo sumo presentarles como una periferia sureña, mas o menos primitiva, rudimentaria y atrasada que debe avanzar necesariamente por los rumbos seguidos por los modelos “acabados y maduros” de los países centrales y del Norte (LIEBFRIED, 1993).

Así pues, con alguna notable excepción como la obra ya clásica de Braudel (BRAUDEL, 1977) y algunas tentativas mas actuales (FERRERA, 1996) no proliferan los trabajos transversales sobre los aspectos socio económicos de la “civilización” mediterránea actual. Y aun son menos abundantes aquellos que reflejan el rumbo de la economía social y solidaria en este mar (MONZON, DEMOUSTIER, SAJARDO, 2004). Cuales son las brújulas que marcan estos rumbos?. Para empezar a responder a esta pregunta cabe reflexionar sobre como el juego entre el estado, la red social primaria, el territorio y el mercado han condicionado el nacimiento y el despliegue de la economía social y solidaria en el espacio mediterráneo.

Estados más débiles, anacrónicos y a menudo despóticos

En efecto, y siempre en términos relativos, los Estados de los países mediterráneos, salvo en el caso de Francia, han sido más débiles en términos de recursos y de legitimidad, anacrónicos en el sentido de su maduración institucional y administrativa, y han conocido períodos largos

de dominio dictatorial en pleno siglo XX (Dictaduras de Salazar, de Primo de Ribera y Franco, de Mussolini, de Metaxas y de los Coroneles). En estos períodos, el populismo autárquico fue la orientación escogida por las oligarquías más reaccionarias apoyadas en el ejército. Pero incluso en fases anteriores, las coaliciones inestables que intentaban establecer pautas democratizantes, como en la Italia pre-regiolitista (1878-1903), en la España de la Restauración (1876-1923), en la Grecia de Venizelos y en amplios momentos del Republicanismo de Portugal de 1822 a 1926 (GINER, 1995) los sectores más liberales tuvieron que aliarse, a menudo de forma subalterna, con representantes de los sectores rurales y de las zonas más atrasadas del país. Así, difícilmente fueron capaces de hacer sus revoluciones burguesas y dar cumplimiento a la economía política como ciencia de las riquezas de las naciones y del desarrollo económico, dando así un sentido peculiar y casi antagónico a la economía social (GIDE, 1929).

Las diferentes iniciativas que componen a ésta en el siglo XIX, nacen en condiciones difíciles y represivas en el seno de las clases populares. En primer lugar, para intentar resolver las necesidades más perentorias, en segundo lugar como espacio de socialización y culturalización en paralelo con otras formas organizativas del movimiento obrero, y en tercer lugar como proyectos de transformación de un mundo económico y social que se rechaza.

Quizás por ello en el rumbo mediterráneo, la presencia de las organizaciones populares que se inician en el mundo rural es mayor y menor su distancia con las urbanas, la burguesía industrial tiende a encontrar medidas sociales para “sus” trabajadores en el interior de sus colonias industriales y la pequeña burguesía oscila hacia posiciones que a menudo la acercan a los obreros con los que comparten necesidades y demandas que resuelven las iniciativas de la economía social. Sociedades de socorros mutuos y cooperativas de consumo serian buenos ejemplos de estas alianzas.

Por otro lado, los derechos ciudadanos que desde finales del siglo XVIII, habían visto su formalización en la Republica Francesa, no se plasman en Portugal, Grecia, España e Italia. El acceso a los mismos es aun menor y mas excepcional en sus historias respectivas. Ello tiene directas consecuencias en los dos últimos casos, donde la adscripción al estado, la identificación con el mismo, no es un proceso directo, “natural”, sino que cuando se da, acostumbra a pasar por “territorios intermedios”.

Oscilando entre un pragmatismo económico que la hace sujeto de críticas por parte de las posiciones más radicales y de dependencias y complicidades institucionales, el rumbo mediterráneo de la economía social tendría menos dudas que otras experiencias europeas sobre el hecho que ni el Estado ni el mercado han podido históricamente afrontar y resolver el conjunto de las necesidades socioeconómicas. Y por lo tanto ha tenido y tiene un amplio espacio, no sólo en la cobertura y gestión de los principales riesgos, sino en el descubrimiento y capitalización de las necesidades emergentes y potenciales y hasta cierto punto en el planteamiento de una proyección política alternativa.

Origen y desarrollo de la protección social y de la economía social

Aunque una vez más haya que constatar la ausencia de estudios comparativos sobre el origen y desarrollo de los sistemas de protección social mediterráneos, pueden recogerse algunos elementos comunes y relativamente diferenciales con respecto a otros (ESTIVILL, 1994). La excepción, una vez más, es el caso de Francia, que sigue un camino específico que se inscribe en la huella continental (GUESLIN, 1987 y EWALD, 1986).

Esta huella viene marcada por la legislación alemana de los años ochenta del siglo XIX y domina los primeros años veinte del siglo XX con la creación de seguros sociales particulares pero con responsabilidad pública para los accidentes de trabajo, de enfermedad y de vejez. La segunda fase, que se extiende hasta la segunda guerra mundial, ve la experimentación de estos seguros, que se van volviendo obligatorios y rompen los principios liberales de la responsabilidad individual y de la no ingerencia estatal. La tercera se caracteriza por la generalización y expansión de las propuestas de Beveridge, con una protección social que alcanza no sólo a los trabajadores sino al conjunto de la población, a su salud, formación, vivienda, etc., y que crea además un último colchón de seguridad para los colectivos más excluidos (FLORA, HENDEHEIMER, 1983).

Pues bien, éste no es el itinerario, a grandes rasgos, de los países mediterráneos, aunque inicialmente Italia parece seguirlo, ya que implanta los seguros obligatorios frente a los accidentes de trabajo en

1898, catorce años más tarde que Alemania, once más tarde que Austria (1887), cuatro después que Noruega (1894) y tres que Finlandia (1895), pero antes que Holanda, Suecia, Gran Bretaña, Francia,... Pero los otros seguros, en este país (ENFERMEDAD, 1886 y VEJEZ, 1898) tienen en su inicio un carácter voluntario y particularístico (ASCOLI, 1984). Este último es uno de los trazos perdurables, no sólo de Italia sino del resto de los países mediterráneos. Los cuales, además, comparten la creación tardía de las prestaciones sociales públicas, no gradual sino a golpes que se dan más o menos bajo la presión de fórmulas de negociación clientelar, a menudo corporativas y casi siempre presuponiendo un papel subsidiario de la administración pública, frente a la cobertura familiar y la de la beneficencia privada de la Iglesia Católica... o Ortodoxa.

Las mayores similitudes de la cronología legislativa de la protección social pública se encuentran entre Portugal (MAIÀ, 1984) y Grecia (KATROUGELOS, 1994), con un cierto paralelismo en España. En los dos primeros países, las incipientes medidas de beneficencia pública del siglo XIX tienen lugar en la década de los treinta (con el Conselho Geral de Beneficiencia de 1835 en Portugal y la Circular del 23 de marzo de 1836 sobre las competencias en bienestar a escala local en Grecia, mientras que en España las principales normas son de 1822 y 1849-1852 (HERNÁNDEZ IGLESIAS, 1876).

Las diferentes leyes desamortizadoras en Grecia (1834) y Portugal (1834-1866), similarmente a lo que sucede en España e Italia, significan a menudo dificultades considerables para las iniciativas particulares y eclesiásticas y también para las poblaciones que dependen de su amparo. En los cuatro países se da un proceso de centralización administrativa, en la que Estado tiene una clara función supletoria y como máximo tutelar. Las Misericordias en Portugal, clásicas instituciones procedentes del siglo XV y que siguen ejerciendo actualmente un notable poder asistencial, reafirman su labor materno-filial y hospitalaria con los ancianos y desvalidos. También en Grecia se crean decenas de instituciones privadas, ligadas a la tradición filantrópica, para atender a los huérfanos, a las mujeres (1872 en Atenas), a los viejos... A veces, las primeras iniciativas de la economía social nacen como continuidad/respuesta a estas iniciativas. Éste es el caso de las regiones más industrializadas y donde el movimiento obrero se concentra y existe mayor tradición asociativa (Piémonte, Lombardía, Catalunya, zonas portuarias de Grecia y Portugal).

Pero lo que normalmente marca la especificidad de Grecia y Portugal, y en cierta medida de España e Italia, es el mutualismo asistencial. Estas asociaciones civiles que recogen el antiguo espíritu gremial dan prestaciones monetarias, cuidados médicos, subsidios en casos de invalidez para el trabajo, funerales, enfermedad y vejez. Los Montepios de Serhor Jesus de Bomfin de 1807, de Jesús, María y José de 1822, de l'Associação Philarmonica de 1834, de Santa Mónica de 1856, de Pelicomo de 1866, etc., son algunos ejemplos portugueses. En Grecia, el Fondo para los Marineros (NAT) de 1836 les protege en caso de invalidez, muerte y ancianidad. En 1861 se crea el de los mineros, que se legaliza en 1882 y se extiende a inicios de siglo a todos los trabajadores metalúrgicos. En 1863 se establece una pensión para las viudas y huérfanos de la policía y guardias fronterizos, que en 1867 adopta la forma de un fondo para todo el ejército. Estos fondos mutualistas van alcanzando a diversos colectivos (funcionarios en 1861, trabajadores de la banca en 1906, ferroviarios en 1907,...). En 1914, la ley formaliza esta situación otorgando a estos fondos de asistencia mutua funciones sanitarias y de cobertura frente a la incapacidad para el trabajo, el paro, la vejez,... Este amparo legal también se da en Portugal con el Reglamento Provisional de 1891 y la ley de 1896, que fue vigente hasta 1931.

En Italia, con la ley del 10 de marzo de 1865 sobre la unificación administrativa se plasma la asistencia sanitaria, que el Estado irá asumiendo lentamente, y se deja la asistencia social al mundo privado. La Ley Crispi de 1890 cristaliza esta dicotomía (CHERUBINI, 1977). Pero al igual que en los otros países, lo importante se encuentra en la amplia red de “opere pie”, “casse rurali”, “casse di risparmio postali” y sobre todo en las “societa operaie di mutuo soccorso” que se desarrollaron en torno a la segunda mitad del siglo XIX (PACI, 1984). En el 1er. Congreso de estas sociedades celebrado en 1855 se acuerda no pedirle al gobierno su reconocimiento jurídico, puesto que ello hubiera significado convertirlas en instituciones de beneficencia. En 1862 eran 445, en 1873 su número aumentaba a 1.447, en 1878 a 2.091, en 1885 a 4.896 y en 1905 a 6.535. Las sucesivas leyes, como la de 1886 que trata de ordenar este desarrollo, o la de 1890 ya citada, son tentativas de control estatal, pero que no pueden introducir la obligatoriedad frente a la expansión del mutualismo voluntario, que también jugaba un papel de “refugio” sindical. Igualmente sucedió en España (CASTILLO, 1994), donde tres años más tarde de abolirse los gremios (1836) se abría un nuevo marco legal (1839) para las

asociaciones que “persiguiesen auxiliarse mutuamente en sus desgracias, enfermedades... o el ahorro común”. Quedaban prohibidas las sociedades de resistencia, que sólo tuvieron un período de permisividad de 1868 a 1874, hasta la Ley de Asociaciones de 1887. Así pues, con la creación de la “Societat de Teixidors” y la “Associació Mútua de Teixidors” de Barcelona de 1839 empezaba un amplio desarrollo de las Sociedades de Socorros Mutuos, que en 1887 oficialmente ya eran 664 y en 1904 alcanzaban la cifra de 1.271 con 238.351 miembros. Represión de las organizaciones sindicales y rechazo a las instituciones obligatorias de previsión son las posiciones dominantes en el Estado español, cuya política abstencionista no empieza a modificarse hasta inicios del siglo XX.

Estos paralelismos entre los países mediterráneos también se dan en la legislación laboral, sobre todo entre Grecia y Portugal. Ésta se inicia en pleno siglo XX. Así, en Grecia es en 1911 cuando se promulgan la ley de higiene y horario laboral y la que ordena los procesos de arbitraje en los conflictos laborales, en 1922 la del derecho al descanso dominical y en 1914 la que arbitra la responsabilidad patronal en la compensación de los accidentes de trabajo. En Portugal, el Código Civil de 1867 ya reconocía la responsabilidad patronal, pero no es hasta 1913, un año antes que en Grecia, que se aplica esta responsabilidad al establecerse el derecho a la asistencia hospitalaria, a las medicinas, a las indemnizaciones y a las pensiones de las víctimas de los accidentes de trabajo. En estos dos países, como en España, donde la protección legislativa laboral había empezado con leyes de 1873 y 1878 sobre el trabajo de los menores que nunca fueron aplicadas, la primera ley sobre accidentes de trabajo es de 1900 y la de descanso dominical de 1904.

No deja de ser interesante que en los cuatro países la legislación laboral se anticipe a la social y que los primeros seguros obligatorios sean los ligados a los accidentes de trabajo. Esta anticipación del Derecho del Trabajo sobre las prestaciones sociales también se produce, como tendencia, en los países centrales y del Norte pero con un menor “décalage”.

Por lo general, la creación de seguros obligatorios para la enfermedad y la vejez es posterior. En Portugal, el primer esquema se remonta al año 1919, cuando se instauran los “seguros sociais obrigatórios” para toda la población ocupada con ingresos inferiores a 900 escudos y que debían cubrir la asistencia médica, los accidentes de trabajo, la invalidez y la muerte, pero cuya gestión pertenecía a las mutualidades. El segundo

esquema, en plena dictadura y de acuerdo con los principios corporativos del Estatuto del Trabajo (1933) es de 1935. Un año antes, en Grecia se crea el IKA, que cubre a los asalariados y la mayoría de riesgos (vejez, enfermedad, muerte, accidentes de trabajo, invalidez, maternidad) pero no el paro (desempleo), que fue cubierto posteriormente, en 1944 para los trabajadores del área de Atenas y en 1949 para todos los asalariados. Mientras que en Italia los seguros obligatorios para la vejez y el paro son de 1919, el de enfermedad, como resultado de la negociación colectiva, es de 1928 y la cobertura sanitaria se da al finalizar la segunda guerra mundial. En cualquier caso, no sólo el ritmo es parecido, sino también sus contenidos, ya que se puede distinguir un avance particularístico por el que en una primera etapa se crean los seguros para los trabajadores industriales, de las minas y de la pesca, y una segunda fase en la que se van generalizando a otros grupos de población. Por fin, vuelve a aparecer la similitud cronológica en el seguro obligatorio para la vejez de los trabajadores. El retiro obrero en España es de 1919, el mismo año que en Italia y Portugal, y en Grecia es de 1915.

En definitiva, las similitudes, con algunas salvedades, en el origen y desarrollo de la protección social en los cuatro países mediterráneos hacen que la economía social de esta área tenga una peculiar forma de entender el compromiso (ARDIGÓ, 1983) entre la intervención legislativa del Estado, el mercado y las formas primarias y secundarias de solidaridad. El papel de las cooperativas, de las sociedades mutuales, del movimiento asociativo, se definiría a partir de una economía de la supervivencia con una mayor autonomía ideológica y organizativa, con una menor subalternidad, y con mayores resquicios de intervención social, económica y cultural frente a las necesidades no resueltas que en los llamados estados del bienestar del Centro y del Norte de Europa.

Familia, territorio y sociedad civil en el rumbo mediterráneo

Es innegable que si existe un rumbo mediterráneo de la economía social y solidaria, una llave para interpretar su desarrollo y seguramente su vitalidad actual se encuentra en su articulación con las redes más o menos formales de solidaridad. La familia, y muy especialmente la mujer, la pertenencia al barrio o al pueblo, el paisanaje, la amistad, los intercambios recíprocos, continúan siendo fundamentales para entender

cómo se cubren una parte muy importante de las necesidades y cómo se tiene acceso al mercado de trabajo, a la vivienda, a una parte de la sanidad y a determinados servicios sociales. En España se ha calculado (REQUENA, 1991) que más del 60% del acceso a los lugares de trabajo se hace a través de estas redes. Portugal tiene porcentajes similares.

Se puede argumentar que, por un lado, estas redes están perdiendo fuerza (Revista Critica, 1995) en los países mediterráneos y que éstos están sometidos a procesos muy parecidos a los de otros países europeos. La incorporación de la mujer al trabajo, el envejecimiento de la población y la disminución de la nupcialidad y de la natalidad, la inestabilidad matrimonial,..., son fenómenos compartidos, pero la co-residencia de varias generaciones, la colaboración financiera familiar, la función cuidadora de la mujer con los hijos y abuelos, la permanencia de los hijos en los hogares, la ausencia de políticas familiares específicas y la escasez de los subsidios familiares y la continuidad de las obligaciones de parentesco hacen que las redes familiares continúen siendo el proveedor principal frente a la adversidad y la vulnerabilidad con una mayor fuerza que en los países centrales (FLAQUER, 1995 y DONATI, 1984). Es decir que hay que constatar la abundancia de las formas de la economía no mercantil. A lo cual, hay que añadir la importancia del trabajo autónomo y artesanal.

Seguramente todo ello tiene un reflejo en el origen y desarrollo de las múltiples iniciativas que componen la economía social meridional. ¿Hasta qué punto estas iniciativas no son sino una expresión organizada de aquellas redes y no encuentran en ellas una base, no exenta de contradicciones, para construir una sociedad del bienestar? (AAVV, 1994).

En complemento con ello, cabría aludir a la fuerza de la economía sumergida y al peculiar desarrollo asociativo. A lo primero, porque en Grecia, Italia, España y también en Portugal, este tipo de economía (MORIN, 1990 y RODRÍGUES, 2008) es a la vez impulsor, cuando emerge, de centenares de iniciativas del tercer sector que continúan con un pie dentro y otro fuera y también generador de respuestas, sobre todo de los colectivos jóvenes, que habiendo hecho un itinerario de experiencias con el trabajo precario, mal pagado e estacional, intentan crear sus actividades económicas en otras condiciones y escogen fórmulas de organización no ligadas al ánimo de lucro.

No es posible describir aquí los aspectos diferenciales del “privato sociale” mediterráneo (ESTIVILL, 1995), pero sí cabe señalar que a su

dinámica y efervescencia actuales, constatables incluso en Grecia donde son menores (FONDAZIONE, 1998), se le añade una progresiva asunción de la gestión de los servicios socio-culturales y medio ambientales, de la inserción social y laboral y una basculación hacia su sostenibilidad económica y hacia la adopción de fórmulas empresariales. Ello parece menos frecuente en Portugal y Grecia (CAPUCHA, 1995; ESPANHA, 2000 y PAPAGEORGIOU, 1999)., donde el peso y la dependencia de la subvención pública son mayores, pero es innegable en Italia y España, donde la entrada, especialmente del mundo cooperativo, en el mercado privado (MAZZOLI, 1995 y CGM, 1997) y público empieza a tener una influencia considerable, que incluso le hace plantearse formas financieras más o menos alternativas (Banca Etica) y relativamente parecidas a las que ya funcionan en otros países europeos.

Una última explicación hipotética del rumbo mediterráneo tiene que ver con el territorio. Salvo en el caso de Grecia (LEONTIDOU, 1990), donde históricamente se ha invertido la tendencia ya que el mayor desarrollo anterior del Norte se ha desplazado hacia el Sur, en los otros tres países la bipolarización Norte-Sur interna ha marcado el desarrollo económico, urbano, demográfico y aun social y cultural. A lo que se añade una dinámica de las zonas urbanas y costeras en detrimento de las zonas rurales, cada vez más abandonadas y alejadas de las grandes ciudades, donde también se dan procesos de exclusión y de pobreza en los centros históricos y en los barrios suburbiales. La macrocefalia de las capitales (Atenas, Roma, Madrid, Lisboa) y la concentración de equipamientos y servicios, algo menor en Italia y España debido a los procesos de descentralización de los últimos veinte años, caracterizan la jerarquía del poder territorial, compensado en parte por el peso de las ciudades “norteñas” (Salonika, Turín-Milán, Barcelona, Porto). Se ha llamado a Italia el país de las cien ciudades, señalando así el entramado de ciudades intermedias y multifuncionales, cuya historia específica irradia a toda una zona con una identidad peculiar. Quizás ello sea aún más fuerte en España, donde se añaden rasgos antropológicos, socio-culturales y lingüísticos a escala “regional”.

Diferenciaciones institucionales, políticas, en las tradiciones asociativas y aun económico-sociales que se traducen en la diversidad interna de la economía social. No son iguales el origen y desarrollo de sus iniciativas en Torino, Brescia, Trieste o en la Emilia Romagna, en el Friuli-Venezia, en la Reggio Emilia, en Roma o en Nápoles y sus zonas

circundantes. Y aunque el esquema sea común, ello se refleja en las distintas leyes y medidas regionales.

Igual sucede en el estado español, donde la experiencia de Mondragón en el País Vasco no tiene parangón con las cooperativas de Andalucía o de Galicia, más ligadas al mundo agropecuario, o con las del País Valenciano o Catalunya. Seguramente, en Portugal y en Grecia, el diferente desarrollo cooperativo está más conectado con la especialización económica y el desarrollo local. Estas distantes diferenciaciones tipológicas internas ¿se dan también en los países más hacia el Norte de Europa?. ¿O en ellos, debido a una mayor homogeneización económica y social, a una menor fragmentación y compartimentación, a un peso más importante de la mediación corporativa e institucional y del estado y su legislación central, la economía social se tiñe de un solo color? Quizás la luz del Mediterráneo, también causa de su fuerza y de su debilidad, hace que los múltiples colores del arco iris se proyecten más acentuadamente en la economía social y solidaria.

Algunos interrogantes para terminar

Para seguir navegando por los mares de la economía social y solidaria y continuar la aventura de descubrir un rumbo mediterráneo puede ser útil plantear algunos interrogantes.

El primero de ellos sería el de examinar hasta que punto la actual globalización va a eliminar las diferencias entre los diferentes itinerarios de la economía social y solidaria. O dicho de otra forma, en que medida la creciente homogeneización de los procesos económicos, sociales, políticos y culturales de hoy en día no configuran una economía social y solidaria que aporta respuestas cada vez más parecidas.

El segundo, podría formularse en términos de las características internas del rumbo mediterráneo. Así habría que profundizar más en sus trazos en una perspectiva transnacional. ¿Que tienen en común, en este rumbo, el mundo mutualista, asociativo, cooperativo y el fundacional?. Y las empresas sociales?. Y las diferentes expresiones de la economía solidaria?

El tercer interrogante gira alrededor de las relaciones con el estado y el mercado. La economía social y solidaria se abren paso entre ellos y tienen por un lado el riesgo de mercantilizarse y por el otro de convertirse

en el largo brazo de la administración pública. ¿ Tiene fuerza y recursos suficientes para resolver las dificultades económicas e impulsar un espacio público de forma autónoma?.

El cuarto hace referencia al enfrentamiento de la crisis actual. Que consecuencias tiene esta en las redes sociales primarias, en la economía no mercantil y en la informal cuyo peso es ya considerable en el rumbo mediterráneo?. ¿ como la economía social y muy especialmente la solidaria pueden construir iniciativas sostenibles económicamente y un discurso político alternativo?.

El quinto concierne la articulación entre lo local y lo global. ¿Cómo profundizar en la identidad territorial y local donde la economía social y solidaria encuentran su fuerza, y al mismo tiempo tejer redes cada vez más fuertes y más amplias con otros rumbos?.

Seguramente hay otras preguntas por hacerse. Pero si las naves de la economía social y solidaria fueran capaces de encontrar las respuestas prácticas y teóricas a algunas de ellas, se habría ganado el derecho de reponerse en un buen puerto y así, después, pertrechadas de mejores brújulas y dotaciones volver a navegar con mayor fuerza por todos los mares.

Bibliografía

- AAVV, 1994. La comunità solidale in Europa, Roma, Presidenza dei Consiglio dei Ministri.
- AAVV, 1995. Les entreprises sociales. Une chance pour l'Europe. Bruselas. CECOP-CGM.
- A. ARDIGÓ, 1993. «Dallo stato assistenziale al welfare state», Welfare State. Problemi e alternative, Milán, Franco Angeli.
- A. CHERUBINI, 1977. Storia della previdenza sociale, Roma, Ed. Riuniti.
- A. EVERS, J.L. LAVILLE, 2006. The third sector in Europe. Cheltenham, Edward Elgar.
- C. BORZAGA, J. DEFOURNY (ed.), 2001. The emergence of social enterprises. Londres Routledge.
- CEPES, 2008. La economía social en el Magreb. Madrid, Ministerio de Asuntos Exteriores.
- CGM, 1997. Imprenditori sociali, Turín, Ed. Angeli.
- Ch. GIDE, 1929. Cours d'économie politique, París, Librairie Ch. Bonnet, 7ª edición.
- C.L. PAPAGEORGIOU, 1999. The role of social economy and its dimensions in Greece, Ponencia presentada en el Congreso de Bolonia.
- D. CASADO (coord.), 1997. Las organizaciones voluntarias en Europa. Barcelona Ed.Hacer.
- E. MAZZOLI, 1995. La frontiera flessibile. La creatività dell'economia sociale, Roma, Liacorno Ed.
- F. BRAUDEL, 1977. La Méditerranée, l'espace et l'histoire, París, Arts et Metiers.
- F. EWALD, 1986. L'État Providence. París, Ed. Grasset.
- F. GUESLIN, 1987. L'invention de l'économie sociale, París, Ed. Economica.
- F. HERNÁNDEZ IGLESIAS, 1876. La beneficencia en España, Madrid, Est. Tipográficos.
- F. MAIÀ, 1984. A segurança social em Portugal. Evolução e tendências, Lisboa, Secretaria do Estado.
- Fondazione Italiana per il Volontariato, 1998. L'attività volontaria organizzata nei paesi dell'Europa Mediterranea, Roma.
- F. REQUENA, 1991. «Redes sociales y mecanismos de acceso al mercado de trabajo», Sociología del Trabajo, Madrid.
- G. KATROUGELOS, 1994. The South-European model of the Welfare State and the European integration, Atenas.
- J. DEFOURNY, 1994. Développer l'entreprise sociale, Bruselas, Fondation Roi Baudouin.
- J. ESTIVILL y J. BERNEY, 1993. Presentaron este modelo en «Utopies a l'abast. Les cooperatives socials a Itàlia, Barcelona, Ed. Hacer.
- J. ESTIVILL, 1995. «El voluntariado organizado en la Europa del Sur», El voluntariado, Valencia, Banc Caixa.

- J. ESTIVILL, A. BERNIER, C. VALADOU, 1997. Las empresas sociales en Europa, Barcelona, Ed. Hacer.
- J. ESTIVILL, 1998. La valeur ajoutée des entreprises sociales face aux enjeux Européens, Bruselas, Rev. Les Politiques Sociales, núm. 3-4.
- J.L. LAVILLE, 2000. L'économie solidaire : Une perspective internationale, Paris, Desclée de Brouwer.
- J. MORIN, 1990. Underground economy and irregular forms of employment, Luxemburgo, Commission of the European Communities.
- J.L. MONZÓN, D. DEMOUSTIER, A. Sajardo, 2003. El tercer sector no lucrativo en el mediterráneo, Valencia, CIRIEC.
- L. CAPUCHA (ed.), 1995. ONGs de solidaridade social. Práticas e disposições, Porto Cadernos REAPN.
- LI FLAQUER, 1995. «El modelo de familia española en el contexto europeo», El estado del bienestar en la Europa del Sur, Madrid, CISC.
- L. LEONTIDOU 1990. The Mediterranean city in transition. Social change and urban development, Cambridge, Cambridge University Press.
- L. SALOMON, H. ANHEIER, 1997. The emerging sector revisited. Nueva York, John Hopkins University.
- M. FERRERA, 1996. «The Southern model of welfare in social Europe», Journal of European Social Policy, Londres, núm. 6 (II). Robert Castel debe confesar las dificultades comparativas en «The model of the employment society».
- EN: AAVV, 1997. Comparing social welfare systems in Southern Europe, París, MIRE.
- M. PACI, 1984. «Il sistema di Welfare Italiano tra tradizione clientelare e prospettive di riforma», Welfare State all'Italiana, Bari, Laterza.
- P.P. DONATI, 1984. Risposta alla crisi dello stato sociale, Milán, Franco Angeli.
- P. FLORA, y J. Hendeheimer (eds.), 1983. Lo sviluppo del Welfare State in Europa e in America, Bolonia, Il Mulino.
- P. HESPANHA (coord.), 2000. Entre o Estado e o Mercado, Coimbra, Ed. Quarteto.
- R. DÖRING, H. KEGLER, K. ZIMMERMAN, 1996. People's economy. Approaches towards a new social economy in Europe, Berlín, Bahauss Dessau Foundation.
- R. LEJEUNE, 1993. L'Europe et l'insertion par l'économique, Paris, Ed. Syros.
- Revista Critica de Ciências Sociais, 1995. A Sociedade-Providência, núm. 42, Coimbra.
- S. AIRES, J. ESTIVILL, 2008. De lisboa a Lisboa. Regresso ao futuro. Porto. REAPN.
- S. CASTILLO (ed.), 1994. Solidaridad desde abajo, Madrid, UGT.
- S. GINER, 1995. «La modernización de la Europa Meridional: una interpretación sociológica», El estado del bienestar en la Europa del Sur, Madrid, CSIC.
- S. LIEBFRIED, 1993. «Towards a European Welfare State?», New perspectives on the Welfare State in Europe, Londres, Routledge.
- U. ASCOLI (ed.), 1984. Welfare State all'Italiana, Bari, Laterza.
- V. RODRÍGUES, (comp.), 2008. Economia informal em Portugal, Porto, Universidade Católica.

Confiança, Economia Solidária no Brasil e a Construção de Novos Mundos

Igor Vinicius Lima Valentim

Resumo

A Economia Solidária (ES) no Brasil engloba organizações que geram trabalho e renda para milhares de pessoas. Suas lutas mostram uma tensa busca por valores como o igualitarismo, a solidariedade e a autogestão, o que não é tarefa fácil quando a maioria dos estímulos vai em direção à naturalização da competição e do individualismo e quando a desconfiança mostra-se cada vez mais como a atitude inicial para com o próximo.

Se não é coincidência que estudos sobre a confiança estejam em voga, ela não aparece como um dos princípios da ES, para além de não existirem muitas investigações sobre o conceito nessa outra economia. Apoiado sobre estudos anteriores, este texto analisa a importância da confiança e assinala que a empatia, a intuição e a honra podem ser importantes elementos para melhor navegarmos pela complexidade das organizações de ES no Brasil. Entretanto, seu objetivo principal consiste em alertar sobre a necessidade de mais pesquisas sobre a confiança na ES, desde que atentas aos sentidos que os conceitos adquirem para os membros dessas organizações, para que assim aprendamos conjuntamente a construir relações baseadas em valores mais humanos. **Palavras-chave:** Confiança, Economia Solidária

Abstract

Solidarity Economy (ES) in Brazil encompasses organizations which generate work and income for thousands of people. Their struggles show a tense search for values such as egalitarianism, solidarity and self-management, which is no easy task when most stimuli encourage competition and individualism, and people's initial attitude towards others is increasingly becoming one of distrust.

Though it is no coincidence that studies on trust are out of fashion, not only is the concept not included as one of the ES principles, but little research is done about the concept in this other economy. Supported by previous studies (VALENTIM, 2005; 2007; 2008) this text analyzes the importance of trust and points out that empathy, intuition and honor can be important aspects that help us to better navigate through the complexity of ES organizations in Brazil. However, the main objective is to highlight the need for more research on trust in ES as long as it pays close attention to the meaning the concepts acquire for the members of these organizations. In this way, we can learn together how to build relationships based on more human values.

Introdução

Construímos sociedades cada vez mais injustas. Não podemos mais nos furtar a admitir que vivemos entre numerosos contrastes e injustiças de escala mundial. Classificações como as de 'países ricos' ou 'pobres', 'desenvolvidos' ou 'em desenvolvimento', mostram-se imprecisas e acabam por esconder crescentes discrepâncias sociais, mesmo naqueles países considerados 'ricos' ou 'desenvolvidos'. Muitas vezes o bem-estar de um lugar e a miséria de outro compartilham a mesma cidade, o mesmo bairro, o mesmo lugar geográfico.

Não obstante, essas classificações deixam de apontar as profundas interconexões e interdependências entre essas localidades. O sociólogo polonês Zygmunt Bauman (2007, p. 6) resume quando diz que «não existe bem-estar de um lugar que seja inocente da miséria de outro».

É difícil não perceber que a cada dia torna-se mais visível o abismo entre aqueles que de fato desfrutam das inúmeras 'maravilhas' prontas para o consumo ao redor do planeta e os que não têm condições para aproveitá-las. Chegamos a um momento histórico no qual está incluído nessas maravilhas o direito à uma alimentação de subsistência e à uma vida minimamente de respeito.

Devemos fazer um esforço significativo, adestrando e aprisionando nossos canais de sensibilidade, para não notarmos a clara incapacidade das sociedades contemporâneas, por meio de sua lógica dominante, do desenvolvimento e do tão proclamado 'progresso', em promover as condições mínimas necessárias para que a maior parte da população tenha uma vida digna.

O trabalho tem sido considerado uma entidade central por um bom tempo e é tratado, hoje, como nosso motor natural. Como bem apontado por Forrester (1997, p. 7), deformado sob a perversa forma de emprego, o trabalho funda a civilização ocidental. Hoje, para além de ditar posições sociais e o status social das pessoas, é tendo um emprego que a maioria delas consegue obter a própria sobrevivência. Castel (1998, p. 496) afirma que aqueles que não possuem um emprego são tratados como «ínúteis para o mundo». É alardeada e perceptível no desespero diário de muitas pessoas ao redor do planeta a idéia de que, para que consigam sobreviver, elas devem ser consideradas úteis à sociedade ou «pelo menos àquela parte que a administra e domina: a economia» (FORRESTER, 1997, p. 13).

Com um número de empregos muito menor que o número de pessoas que deles necessitam para sobreviver e em meio a um crescente estímulo à competição, não é fácil falar em confiança nos dias de hoje, já que parece cada vez mais difícil a construção de relações interpessoais sólidas. Vivemos sob a hegemonia da lógica capitalista, fundada sobre os interesses pessoais, a propriedade privada e o lucro, valores que têm sido gradualmente transpostos e insistentemente naturalizados em todas as esferas relacionais da vida no planeta.

Os estímulos ao individualismo, ao utilitarismo e à competição chamam nossa atenção: em prol do deleite de alguns, destrói-se a vida de muitos e, também, o próprio planeta do qual somos parte. A cada dia multiplicam-se exemplos de violência e medo para com o próximo, e a desconfiança passa a ser a ‘atitude padrão’ para com aqueles considerados desconhecidos ou estranhos. Não obstante, as relações de homens e mulheres – não apenas entre si – mas com todos os seres do planeta, mostram-se progressivamente mais baseadas mais na morte do que na vida.

Entretanto, se hoje a maioria dos estímulos vai em direção à generalização, naturalização e valorização de princípios como o individualismo e a competição, a esperança está mais do que viva e presente: existem iniciativas caminhando em outras direções.

Um entendimento sobre a economia solidária no Brasil

A Economia Solidária (ES) tem origens de difícil demarcação, mas tem sido debatida no Brasil e na literatura francófona, com esta nomenclatura, a partir de meados da década de 1990. Despertando crescente interesse entre os acadêmicos, os debates e pesquisas sobre a ES vêm se expandindo para diversos países. Em 2007, as Filipinas sediaram o primeiro Fórum Asiático de ES e, em março de 2009, os EUA tiveram seu primeiro Fórum Nacional de ES.

Ainda que não possamos afirmar que se trata de um fenômeno novo, é perceptível que especialmente nas últimas duas décadas vem crescendo no Brasil o número de pessoas que, antes lutando pela sobrevivência sozinhas ou quase que exclusivamente por conta própria, progressivamente se organizam coletivamente, sob a nomenclatura – criada por acadêmicos – da Economia Solidária.

Existem hoje no Brasil debates a respeito de quais organizações poderiam ou não ser consideradas como pertencentes à Economia Solidária. Uma questão importante a ser levada em conta nesses debates é que muitas das organizações consideradas como de ES por diversos atores sociais – tais como Universidades, empresas do chamado Terceiro Setor e instituições estatais – não se consideram como tal e, em muitos casos, sequer conhecem a respeito da Economia Solidária.

No sentido do exposto acima, ainda existe uma grande distância entre, de um lado, a Economia Solidária como classificação atribuída por acadêmicos e/ou por entidades estatais e, de outro lado, o reconhecimento efetivo como parte deste movimento pelos membros das diversas associações e cooperativas teoricamente ‘reconhecíveis’ como pertencentes à ES.

Tal como ela é reconhecida no Brasil, a ES engloba iniciativas relacionadas, em sua maioria, à geração de trabalho e renda. Seus exemplos variam desde associações de catadores de lixo até cooperativas formadas por trabalhadores que assumiram o controle de indústrias falidas ou em processo de falência.

Uma característica distintiva das organizações consideradas como de ES para Singer (2002; 2003), é que elas se baseiam em valores como a solidariedade, a autogestão e o igualitarismo, diferentes daqueles que subjazem à lógica capitalista.

Se a literatura sobre a ES considera que os membros dessas organizações lutam coletivamente baseados em princípios diferentes daqueles da lógica capitalista, em prol de formas mais humanas de trabalhar, se relacionar e viver, é fundamental salientarmos que esses valores não devem ser entendidos como dados ou perenes. Quando vivemos as rotinas da ES e olhamos para a efetuação cotidiana desses valores, o dia-a-dia é sinônimo de tensão e eles podem em muitos casos ser mais bem compreendidos como alvos de uma busca, de uma luta diária, do que como valores-base dados, continuamente visíveis.

Dito de outro modo, no concreto e contínuo embate com expressões da lógica capitalista, a Economia Solidária representa iniciativas que conseguem buscar, ter como um ‘norte’, e em muitos momentos desenvolver valores como a solidariedade, o igualitarismo e a autogestão, ainda que em contínua tensão com aqueles subjacentes à lógica capitalista.

Portanto, é importante ressaltar que **consideramos a Economia**

Solidária como um movimento que diz respeito a iniciativas coletivas que buscam, em contínua tensão, valores como a solidariedade, o igualitarismo e a autogestão, distintos daqueles capitalistas, ainda que as expressões e significados destes próprios valores sejam diversos em suas múltiplas manifestações. Consideramos que o desejo por buscar esses valores é fundamental para o entendimento da ES, e ainda mais importante que o julgamento de sua suposta efetividade visível em todos os momentos dessas organizações.

Por conseguinte, mais rico talvez seja não olhar exclusivamente para o que é feito mas, principalmente, para as maneiras como se faz.

«A diferença então está no caminhar, nos passos dados que aos poucos vão abrindo outros atalhos, outros caminhos para os viajantes que se aventuram a trilhar por eles. Assim, a diferença fundamental está na leitura que fazemos dessas contribuições, nos sentidos e significados que a elas atribuímos e no uso que dela fazemos. [...] são tantas as formas possíveis de olhar, perceber, sentir o que as práticas múltiplas, diferenciadas, plurais e singulares, tecem e retecem pelas astúcias e táticas daqueles que as praticam criando outras apropriações e usos para o que, em um primeiro olhar, pode pretender ser totalizador» (LEITÃO, 2004, pp. 5:6).

Santos e Rodríguez (2003, p. 22) consideram as organizações de Economia Solidária «alternativas emancipatórias ao capitalismo» que representam formas de organização econômica baseadas na igualdade, solidariedade e proteção ambiental. França Filho e Laville (2004) postulam que a Economia Solidária não pode ser considerada uma nova forma econômica, mas que ela representa uma tentativa inédita de articulação com a economia capitalista ‘tradicional’.

Para os últimos autores, essas organizações não se enquadram completamente no escopo de uma organização capitalista, mas também não representam um rompimento real com esse paradigma. De acordo com os dois, «a inovação nos serviços solidários apoia-se no recurso a um princípio de comportamento econômico diferente do mercado e da redistribuição: o princípio da reciprocidade que conduz o processo de interações através das quais os serviços são elaborados» (FRANÇA FILHO e LAVILLE, 2004, p. 105). Já Paul Singer (2000, p. 13) é categórico quando afirma que a Economia Solidária «é uma criação em processo contínuo feita pelos trabalhadores lutando contra o capitalismo».

Como pode ser percebido, também não existe consenso acerca do entendimento e tratamento da Economia Solidária como representante de iniciativas que vão contra a lógica capitalista. Santos e Rodríguez (2003) consideram que «mais do que da velha dicotomia entre reforma e revolução, trata-se é de, como afirma Gorz, aplicar reformas revolucionárias, ou seja, empreender reformas e iniciativas que surjam dentro do sistema capitalista em que vivemos, mas que facilitem e dêem credibilidade a formas de organização econômica e de sociabilidade não capitalistas» (SANTOS e RODRIGUEZ, 2003, pp. 26:27).

Muitas das organizações de Economia Solidária, ao buscarem valores e princípios mais humanos do que aqueles da lógica hoje dominante, podem representar alternativas viáveis e reais a ela. Isto não implica dizer que não encontrem significativas dificuldades de consolidação por estarem inseridas e terem de competir a todo o momento com empresas, valores, comportamentos e estímulos capitalistas.

As iniciativas de ES congregam não apenas diversos tipos de atividades, mas pessoas com diferentes formações, pensamentos, perspectivas ideológicas e motivações. Desta forma, estas organizações refletem no cotidiano, em grande medida, as histórias de vida não apenas de seus fundadores, mas também de seus membros. Neste sentido, os estilos, personalidades, valores e modos de ser, principalmente de seus líderes, possuem significativo impacto na sua rotina e no seu funcionamento (VALENTIM, 2005).

Percebemos ainda que a ES engloba exemplos que, mesmo com dificuldades, vão em certa medida em sentido contrário ao que Lazzarato (2006) afirma sobre o desemprego como mecanismo de destruição da cooperação entre cérebros. Se é fato que para muitas pessoas a cooperação se torna mais difícil no mundo competitivo e selvagem contemporâneo, essa outra economia engloba exemplos de organizações que se originaram justamente a partir de situações de desemprego e dificuldades de sobrevivência.

Para um enorme contingente, particularmente no Brasil, a miséria e o desemprego têm servido justamente de fatores de mobilização coletiva e potencializadores de invenção:

«percebe-se que não é simples potencializar a invenção de outros modos de trabalhar no contexto hegemônico capitalista, onde a necessidade de sobrevivência coloca-se como um imperativo. Tal necessidade, por vezes, aciona potencialidades criativas. No entanto, é

impossível não entender tais potencialidades como efeitos da miséria e das desigualdades sociais e é neste sentido que pensar em estratégias de resistência ligados a invenção de outros modos de trabalhar, não significa uma visão romântica e literária da pobreza e da miséria. Significa aderir à busca de produção da dignidade e do reconhecimento da capacidade de homens e mulheres para refletir e produzir seus modos de viver, de trabalhar e de existir» (TITTONI, 2004, pp. 9:10).

Entretanto, principalmente quando vivemos em sociedades nas quais a maior parte dos estímulos vai na direção do extremo individualismo e da competição selvagem, mostra-se cada dia mais difícil a formação e a manutenção de relações interpessoais e coletivas sólidas. Portanto, não é mera coincidência que a confiança se encontre cada vez mais no centro das atenções e que um seja assunto cada vez mais presente em debates e discussões.

É fato que espaços como os das organizações de Economia Solidária podem ser compreendidos como meios para a construção de novas subjetividades e de formas de convivência mais humanas. Entretanto, se a confiança pode ser considerada como importante para ela (Valentim, 2005), muito pouco tem sido investigado sobre esse conceito nos contextos da ES.

Um pouco sobre a confiança nas teorias existentes

Em um mundo no qual grande parte das relações são caracterizadas pela competição e pelo individualismo, a confiança está no centro das atenções quando o assunto é a teorização sobre as sociedades contemporâneas. O tema tem sido estudado nos últimos anos por várias áreas científicas como a Psicologia, Sociologia, Filosofia, Administração, Ciência Política, Biologia, Economia, Saúde Pública e até pela Neurociência. A confiança nos demais colegas é um dos atributos que mais influem nas relações interpessoais (LUHMANN, 1979; LEWIS e WEIGERT), no resultado do trabalho coletivo (LUHMANN, 1979) e na vida em sociedade de maneira geral.

Mas do que falamos quando discorremos sobre a confiança? É fato que a literatura sobre o assunto é vasta e são encontrados entendimentos significativamente distintos, de acordo com as perspectivas de análise adotadas. O termo engloba diversas dimensões e significados. Fala-se

em confiança entre pessoas, instituições, organizações, entre a população e os governos, entre outros. No escopo deste trabalho, focalizamos as relações interpessoais, ou seja, nos atentamos à confiança nas relações entre pessoas, mais especificamente entre membros de uma mesma organização.

Voltemos à investigação da origem do termo escrito confiança. Ao estudarmos sua etimologia, percebemos sua relação direta com o vocábulo 'fé'. Confiança remete ao termo latino *confidere*, encontrado em registros oficiais pela primeira vez no século XV, por volta de 1430, e ligado a *fides*, conjugação verbal de *fidere*, que significa confiar, e está também na raiz de significação de 'fé', já registrada cerca de 200 anos antes (HARPER, 2001). Entretanto, é importante salientar que consideramos que as noções e significados do que chamamos de confiança são muito mais antigos do que seu primeiro registro oficial, já que existem inclusive algumas menções na Bíblia e em documentos gregos (O'HARA, 2004).

A confiança é considerada por Bauman (2005, p. 155) como «o sustentáculo de todo o convívio humano» e sua significação se encontra na ação social que ela implica. De acordo com Dejours e Jayet (1994), a partir de uma perspectiva da Psicologia, a confiança é, antes de tudo, uma relação psicológica e afetiva.

Já os sociólogos Lewis e Weigert (1985) entendem que confiar é agir como se as incertas ações futuras de outros fossem certas em determinadas circunstâncias, o que, conseqüentemente, traria um certo nível de risco e dúvida potencial. Nesse sentido, a confiança é tratada por Luhmann (1979) como uma maneira de reduzir a complexidade, pois que nem sempre existiriam outras alternativas a não ser confiar. A complexidade de Luhmann (1979) pode ser claramente entendida quando olhamos para as situações de vida em algumas sociedades contemporâneas, nas quais as pessoas não têm como suprir todas as suas supostas necessidades por conta própria.

Já Guido Möllering (2006, p. 115) sugere que a confiança tem uma característica única: uma 'necessidade de suspensão', isto é, que as incertezas sejam 'suspensas' quando a confiança está presente em uma relação e, conseqüentemente, que as pessoas «eliminem as incertezas e vulnerabilidades irreduzíveis como se elas estivessem resolvidas de maneira favorável». Ou seja, segundo o autor, quando confiamos agimos como se as incertezas estivessem resolvidas.

Entretanto, no mesmo livro mencionado, Möllering (2006, p. 119) afirma que a confiança é uma «operação do desejo... de suspender a incerteza e a vulnerabilidade, ou não». Com pensamento similar mas dois anos antes, O'Hara (2004, p. 14) postulou que a confiança «tira-nos da incerteza».

Já Nooteboom (2006) considera que mesmo quando existe confiança, as dúvidas e incertezas presentes nas relações interpessoais não ficam totalmente em suspenso, nem tão pouco são tratadas como resolvidas. Ele considera que essa necessidade de suspensão seria um aspecto universal da condição humana, já que todos vivemos cercados por radicais incertezas em nossas vidas. Nesse sentido, postula (NOOTEBOOM, 2006, p. 1909) que as pessoas «continuam a saber bem que a incerteza persiste, mas aceitam-na como um fato irredutível da vida em geral».

De acordo com Seligson e Rennó (2000), para existir confiança em uma relação também são levadas em consideração as características da própria pessoa, bem como sua propensão a confiar e no que confiar, além de suas expectativas. Os autores acreditam que, sem confiança entre as pessoas, as chances de mobilização coletiva diminuem. Na medida em que o medo dissolve a confiança, «sustentáculo de todo o convívio humano, [...] a rede de compromissos humanos se desfaz, tornando o mundo um lugar ainda mais perigoso e assustador» (BAUMAN, 2005, p. 115).

Para Lewis e Weigert (1985) o conceito de confiança compreende três dimensões juntas em uma única experiência social: cognitiva, emocional e comportamental. A dimensão cognitiva da confiança é baseada em um processo cognitivo que distingue entre pessoas ou instituições que são confiáveis, não-confiáveis ou que não se sabe (LEWIS e WEIGERT, 1985). Neste entendimento, é por meio do que uma pessoa considera 'boas razões' que ela decide confiar ou não. Entre as tais boas razões pode ser incluído, por exemplo, o histórico relacional com determinada pessoa.

Com relação ao debate sobre confiança e experiências prévias, estudos de neurociência apontam alguns aspectos curiosos, e afirmam que mesmo crianças novas já são capazes de confiar, ou não, de acordo com julgamentos cognitivos. Nesse sentido, Koenig e Harris (2005) consideram que filósofos e psicólogos têm tratado a credulidade como um 'dom natural' do ser humano e, portanto, propensa a ser mais forte na infância. Para esses autores, em contraste com o pensamento generalizado

de que crianças muito novas têm a tendência de acreditarem nos demais sem capacidade crítica, evidências recentes mostram que elas estendem sua confiança de maneira seletiva.

Em sua pesquisa, os supra mencionados autores afirmam que mesmo crianças freqüentadoras da pré-escola são capazes de monitorar a confiabilidade de um informante em particular, diferenciar entre informantes com base na validade de suas afirmações prévias e ser guiadas pelas interpretações que realizam acerca deles quando avaliam novas informações providas por tais pessoas (KOENIG e HARRIS, 2005, p. 459).

Ainda com relação a um julgamento racional relacionado à confiança, Simmel (1990) e Luhmann (1979) consideram que a familiaridade com o 'objeto' é muito importante. Na mesma linha, Dunn e Schweitzer (2005, p. 737) afirmam que um fator provável de ser o moderador da relação entre emoções e a confiança é a familiaridade com o 'confiado' (do inglês, trustee). Outro relevante componente da dimensão cognitiva da confiança é o que Luhmann (1979) chama de 'realidade cognitiva coletiva', isto é, a crença de que outras pessoas também considerariam o 'objeto' como confiável.

Com respeito à dimensão emocional do conceito da confiança, segundo Lewis e Weigert (1985, p. 971), ela consiste em um «elo emocional entre aqueles que participam na relação». Este elo pode ser caracterizado como uma situação social na qual intensos investimentos emocionais são feitos. Devido a esses investimentos, uma quebra da confiança pode causar danos graves às bases de uma relação, não apenas no assunto relativo à traição, mas ainda em outras áreas.

A dimensão comportamental da confiança é baseada, como o próprio nome sugere, em um julgamento individual sobre o comportamento de outros, e até que ponto esse comportamento parece refletir que o 'observado' confia no 'observador'. A reciprocidade apareceria então como significativa e, de acordo com Luhmann (1979), comportamentos que demonstrem confiança podem ajudar também os processos cognitivos.

Presentes em diferentes maneiras, as três dimensões da confiança de Lewis e Weigert (1985, p. 972) formam uma «mistura qualitativa» de acordo com diferentes combinações entre afetividade e racionalidade, assim como diferentes relações e situações. Não obstante, os autores nos lembram que mesmo quando se confia em alguém, a continuidade

da confiança na relação é problemática em qualquer laço social, o que pode levar à desconfiança.

Existe um risco de quebra em qualquer relacionamento perpassado pela confiança e, nesse caso, a própria desconfiança seria uma maneira de reduzir a complexidade citada por Luhmann (1979) mas, ao contrário da confiança, baseada na suspeita, no controle e no monitoramento.

Em uma perspectiva diferente das apresentadas até aqui, Charles Tilly (2005, p. xii) discorda da confiança como uma atitude e uma orientação individual e considera que ela é «propriedade de relações interpessoais nas quais as pessoas correm riscos de serem traídas por outras». Para ele, «confiar consiste em colocar resultados de valor em risco em virtude de erros, falhas ou condutas inapropriadas de outros» (TILLY, 2005, p. 12).

Dunn e Schweitzer (2005, p. 736) consideram que a confiança é a disposição em aceitar a vulnerabilidade baseada em expectativas positivas sobre o comportamento de outra pessoa. Já para Möllering (2006), a confiança pode ser entendida como uma mescla de razão e emoção, na qual as emoções não apenas complementam a racionalidade, mas sim permitem que ela esteja presente.

O pensamento de Möllering (2006) se aproxima bastante dos apontamentos de Lewis e Weigert (1985) trazidos anteriormente, principalmente no que diz respeito à agirmos como se as ações de outras pessoas fossem certas em determinada situação. Para Möllering (2006, p. 49), assim como para Lewis e Weigert (1985), «a confiança vai além de boas razões disponíveis que indicadores ajudam a identificar».

Como percebemos por meio da literatura existente, não existe um consenso sobre o significado da confiança e muito menos sobre o modo como ela ‘funciona’ para cada pessoa. Independentemente se as dúvidas e incertezas que permeiam os relacionamentos são tidas como resolvidas quando existe a confiança, é importante ressaltar que a história de vida dos envolvidos possui um impacto significativo não apenas na propensão a confiar nos demais mas também no próprio entendimento da confiança para as pessoas nas mais diversas situações.

Confiança e Economia Solidária

Discorrendo sobre uma cooperativa de recicladores na Colômbia, Rodríguez (2003, p. 300) considera que o trabalho coletivo na organização «tende a gerar laços de solidariedade que mitigam a falta de confiança nos companheiros e no resto das pessoas alheias ao círculo familiar que caracteriza os recicladores». Já de acordo com Gaiger (2004), especificamente da realidade brasileira, «**a prática da gestão partilhada, ou da autogestão, [...] reforça os laços mútuos e favorece a criação de um ambiente de confiança mútua, no qual o comportamento e a abnegação de cada um em favor do interesse comum apóiam-se na expectativa de que assim se conduzirão os demais, o que resulta em benefícios maiores no imediato e sela um modelo consensualmente definido para futuras colaborações**» (GAIGER, 2004, p. 24).

São poucos os trabalhos relacionados à Economia Solidária que sequer abordam a temática da confiança, como os de Gaiger e Rodríguez acima apresentados. Entretanto, mesmo esses apresentam a limitação de tratarem os significados da confiança como algo dado, pré-concebido, com base nas teorias existentes, as quais são majoritariamente europeias e construídas em contextos que não aqueles da Economia Solidária tal como ela ocorre no Brasil.

Embora, como mencionado anteriormente, não exista um consenso quanto ao entendimento da confiança interpessoal, é intrigante notar como toda a literatura sobre o conceito foi elaborada a partir de contextos distintos daqueles da Economia Solidária, mesmo com o fato de esta outra economia ser tema de pesquisa no Brasil há mais de uma década.

Ainda que as limitações mencionadas nos dois parágrafos acima não retirem a importância das teorias sobre a confiança para a análise da ES brasileira, em um estudo anterior (VALENTIM, 2008) questionamos a importação de conceitos provenientes de teorias europeias e norte-americanas para os estudos da Economia Solidária tal como ela se manifesta no Brasil. Mostramos a importância de que os conceitos que utilizamos sejam re-significados e adequados às realidades que estudamos, sob pena de enquadrá-las inadequadamente em esquemas científicos que podem não dar conta dos fenômenos sociais os quais pretendem investigar, para além de em muitos momentos desrespeitarem os saberes e conhecimentos dos atores sociais investigados.

Nesse sentido, dentro do escopo deste artigo, nos apoiamos nos referenciais teóricos apresentados na seção anterior, mas também em estudos anteriores focados na confiança em contextos da ES no Brasil (VALENTIM, 2005; 2007; 2008).

Ao nos atentarmos aos valores que são buscados pelas organizações de Economia Solidária – tais como a autogestão, a cooperação, o igualitarismo, a participação, a reciprocidade e a solidariedade – em um mundo dominado por uma lógica capitalista que as empurra para longe deles, a confiança interpessoal pode ser considerada como extremamente importante para a consolidação dessas iniciativas (VALENTIM, 2005), tal como exposto no quadro que se encontra nas páginas seguintes:

Quadro 1 – Alguns valores da Economia Solidária e a importância da confiança interpessoal

Autogestão	Para a consolidação de organizações coordenadas e geridas por seus próprios integrantes, a confiança pode adquirir especial importância, sendo em muitos casos o óleo lubrificante da convivência social. A existência (ou ausência) da confiança nas diversas relações interpessoais dentro dessas organizações pode impactar diretamente os modos de lidar com os mais diversos conflitos, bem como pode ameaçar ou potencializar a busca da autogestão.
Cooperação	Embora a confiança não seja um pré-requisito para que exista cooperação entre os membros de uma organização, ela pode ser um importante facilitador para sua ocorrência. A existência da confiança entre os membros pode fortalecer o sentimento de pertença ao grupo e promover os demais valores, a partir do momento em que os integrantes das organizações percebem que podem contar com os demais colegas.
Igualitarismo	Em organizações que buscam o igualitarismo, como as de ES, a confiança entre os membros tem singular relevância para que estes se percebam detentores de iguais direitos, deveres e poderes dentro da organização. Ao passo em que se os membros da organização se sentem em igualdade de condições, isso pode contribuir para o desenvolvimento da confiança nas relações e para estimular o sentimento de pertença ao grupo. Entretanto, a preocupação com a possibilidade de que os demais colegas possam estar levando vantagens ou descumprindo suas responsabilidades pode reforçar a desconfiança e o individualismo.

Cooperação	Embora a confiança não seja um pré-requisito para que exista cooperação entre os membros de uma organização, ela pode ser um importante facilitador para sua ocorrência. A existência da confiança entre os membros pode fortalecer o sentimento de pertença ao grupo e promover os demais valores, a partir do momento em que os integrantes das organizações percebem que podem contar com os demais colegas.
Igualitarismo	Em organizações que buscam o igualitarismo, como as de ES, a confiança entre os membros tem singular relevância para que estes se percebam detentores de iguais direitos, deveres e poderes dentro da organização. Ao passo em que se os membros da organização se sentem em igualdade de condições, isso pode contribuir para o desenvolvimento da confiança nas relações e para estimular o sentimento de pertença ao grupo. Entretanto, a preocupação com a possibilidade de que os demais colegas possam estar levando vantagens ou descumprindo suas responsabilidades pode reforçar a desconfiança e o individualismo.
Participação	A confiança nos demais integrantes influi diretamente a participação dos integrantes no cotidiano de uma organização e confiar nos colegas pode ajudar com que os indivíduos se sintam parte da organização da qual são membros e se engajem mais em ações coletivas. Entretanto, a desconfiança também pode potencializar a participação por meio de discussões, reclamações e atitudes para resolver conflitos. Vale ressaltar que para algumas pessoas a desconfiança pode servir como desestimulante de um maior envolvimento, já que os medos da traição e da decepção estão por muitas vezes presentes.

Estudar confiança em organizações de ES é uma tarefa complexa e delicada. Ainda mais complicada é a situação dependendo do perfil e, principalmente, da história de vida tanto dos membros das organizações, quanto dos pesquisadores, já que falar sobre confiança é sinônimo de discorrer sobre sentimentos, sobre a intimidade, sobre um dos aspectos mais preservados de si: é falar sobre seus credos. Falar sobre confiança é falar e deixar que alguém conheça as representações que uma pessoa faz de si mesma. Desta forma, um estudo sobre confiança também é influenciado pela propensão dos investigados em confiarem no pesquisador (VALENTIM, 2007). Mostra-se necessário, em alguns casos, que sejam estabelecidas relações perpassadas pela confiança entre os pesquisadores e os membros das organizações de Economia Solidária (VALENTIM, 2008) para que a pesquisa possa transcorrer bem.

Os estudos mencionados no parágrafo anterior (VALENTIM, 2007; 2008) sugerem também que o que entendemos por empatia – a habilidade/sensibilidade de uma pessoa em se imaginar no lugar de outra – parece ter grande importância, ainda que relações entre confiança e empatia não sejam encontradas nas teorias sobre confiança analisadas no escopo deste artigo. Não obstante, detalhes tais como a maneira como uma pessoa dirige a palavra à outra, como ela trata os demais, se é esnobe ou se trata todos de forma igual, e valores como a simplicidade, foram citados nas mencionadas investigações (VALENTIM, 2007; 2008) como potencializadores da confiança, bem como da desconfiança.

Quando refletimos não apenas sobre o cotidiano das organizações de ES, mas também sobre sua gênese, notamos que grande parte delas é fruto da organização coletiva de pessoas que encontravam fortes dificuldades para buscar os meios de subsistência: percebemos a importância da confiança nas relações entre seus membros.

Organizações como as por nós consideradas de ES se originam por diferentes razões e possuem uma pluralidade de configurações organizacionais, modos de gestão e formas de lidar com as mais diversas incertezas e imprevistos, próprios da vida em sociedade tal como ela se configura.

É importante ressaltar também que as iniciativas de ES no Brasil apresentam variados graus de institucionalização. Porém, enquanto que nas sociedades contemporâneas é visível o desenvolvimento de instrumentos escritos para salvaguardar interesses privados – contratos, acordos, entre outros –, quando olhamos para as relações interpessoais,

bem como para as diversas instâncias de tomadas de decisão e coletivas nessas associações e cooperativas, é perceptível a predominância da oralidade em detrimento da elaboração de ‘garantias’ e documentos escritos: a maior parte dos compromissos é firmada ‘de boca’.

Uma pesquisa anterior (VALENTIM, 2007) mostrou que os membros da organização de ES estudada afirmavam ter forte crença nas palavras dos colegas de associação e que cumprir o que prometiam era fundamental para que fossem percebidos como confiáveis pelos demais companheiros. Neste sentido, a confiança interpessoal mostra-se ainda mais importante, já que em grande parte das relações estabelecidas nas organizações de Economia Solidária no Brasil, a palavra dita ainda parece valer mais do que documentos e papéis.

É inegável que a institucionalização, juntamente com as demais mudanças dela advindas, traz novas complexidades e responsabilidades ao cotidiano dos membros de uma associação ou cooperativa. Isto é particularmente perceptível nos diversos casos em que estas organizações de ES não surgiram a partir de fábricas recuperadas ou empresas capitalistas, mas a partir da mobilização coletiva de pessoas que lutavam de forma individual ou quase individual pela sobrevivência.

A partir da mobilização coletiva, em muitos casos as organizações de ES passam a representar para seus membros não apenas o local de trabalho, mas locais que misturam moradia, trabalho e convivência durante boa parte das vinte e quatro horas do dia. Não são poucos os exemplos de associações e cooperativas que englobam em seus espaços habitações construídas por seus membros, fato este que traz uma complexidade adicional para investigar-se a ES. Iniciativas coletivas como estas não podem ser consideradas exclusivamente como organizações de geração de trabalho e renda: em muitos momentos, misturam-se e embaralham-se as fronteiras entre trabalho, família e amizade nas relações entre seus membros.

É importante salientar que, mesmo com a institucionalização, o ambiente na maior parte das organizações de Economia Solidária continua permanentemente atravessado pela incerteza, inclusive nas relações políticas com as entidades governamentais. Essa incerteza acaba por afetar as relações entre seus membros, e vários deles consideram que seus colegas não têm responsabilidade quando não cumprem o que prometem e que, se não cumprem suas promessas, torna-se cada vez mais difícil confiar neles.

A traição pode representar algo muito sério para os membros de organizações de ES e os relatos (VALENTIM, 2007; 2008) apontam que, para muitos dos envolvidos, não parece ser possível restaurar a confiança em alguém que os traiu: «“uma traição é como um corte profundo na tua pele... mesmo que você for no melhor médico, mesmo se você fizer cirurgia plástica, nunca vai ser como era antes” (e2)» (VALENTIM, 2007). Fofocar, quebrar segredos e fazer comentários de alguém ‘por trás’ representam três das mais sérias formas de traição para os membros da organização de ES analisada (VALENTIM, 2007; 2008), ainda que não busquemos nenhum tipo de generalização no escopo deste texto.

No que tange as significações da confiança, a relação entre traição e fofoca também pode ser considerada um elemento não detectado nas teorias anteriores analisadas sobre o conceito. Pudemos perceber, a partir dos três fatores de traição acima mencionados, a clara importância do que Fonseca (2004) entende por honra, inclusive quando da avaliação sobre a confiabilidade dos demais, já que «atacar, pela fofoca, os atributos de um e de outro é atentar contra o que há de mais íntimo no indivíduo, a imagem que ele faz de si mesmo» (FONSECA, 2004, p. 43).

A intuição também apareceu como fator decisivo para o estabelecimento de relações baseadas na confiança no escopo de um estudo prévio (VALENTIM, 2007). No âmbito dessa investigação, os membros de uma associação de recicladores de lixo afirmaram que mesmo sem conhecer previamente uma pessoa, em diversos momentos, ‘alguma coisa diz’ que ela não é confiável e que dão ouvidos a esta intuição. Entretanto, ainda assim, afirmaram que em muitos casos acabam por desafiar essa intuição para ver o que acontece, arriscando em prol do desconhecido e imprevisível.

Dessa forma, na ótica dos membros da associação estudada, a intuição, algo inexplicável e de origem aparentemente não-racional, estaria presente na significação da confiança interpessoal. Entretanto, é intrigante analisar que embora em diversas situações sigam a intuição – indo mesmo contrariamente à razão –, em outras situações, mesmo quando esta intuição os pede cautela, por vezes se comportam de formas ainda menos racionais e arriscam, mergulhando no desconhecido. Como não foi encontrada menção à intuição em nenhuma das teorias analisadas sobre confiança, este pode ser um interessante elemento para futuras investigações.

Se olharmos para os dois parágrafos anteriores com base nessas teorias racionais da confiança, eles pareceriam em grande medida contraditórios: a confiança misturaria, para os entrevistados, elementos de racionalidade com outros que estimulam o possível risco da traição. Consideramos que essas contradições são parte de um entendimento complexo e múltiplo da confiança interpessoal trazido do campo pela ótica dos participantes das pesquisas realizadas. Uma dessas contradições pode ser claramente percebida quando para alguns membros, «inicialmente a confiança é cega, é ter absoluta certeza», mas para outros, mesmo confiando, «fica sempre um pé atrás com certas pessoas» (VALENTIM, 2007). Ou seja, afinal de contas é possível afirmarmos que quando essas pessoas confiam em alguém, as incertezas são suspensas, como alega a teoria de Möllering (2006)?

No âmbito das mencionadas pesquisas (VALENTIM, 2007; 2008), na maioria das vezes que uma pessoa confiava na outra as incertezas não pareciam ser ‘suspensas’ ou tratadas como resolvidas de maneira positiva, contrariando a teoria de Möllering (2006). As pessoas pareciam continuar permanentemente conscientes de que as incertezas lá estavam e que, ao confiarem, apenas as aceitavam como fatos irreduzíveis.

É possível considerar, com base em estudos anteriores (VALENTIM, 2007; 2008), que a construção de relações entre os membros de uma organização de ES baseadas na confiança nem sempre é desenvolvida à medida que ocorre o trabalho coletivo ou a prática da autogestão. A partir das mencionadas investigações, foi verbalizado por integrantes de uma associação que na época em que eram moradores de rua e quase não possuíam pertences, a confiança se fazia muito mais presente. De acordo com um dos entrevistados, após estarem organizados coletivamente e terem inclusive construído suas moradias no espaço da associação, «ninguém pode deixar sua porta aberta... um tem inveja do outro... é tão estranho (e2)» (VALENTIM, 2007).

No sentido do supra mencionado, mais uma vez é interessante a contribuição de Fonseca (2004, p. 97), quando ela afirma que «no que diz respeito à aquisição de bens materiais e simbólicos, um abismo se abre entre os que sobem na hierarquia e os que ficam atrás». Embora mais uma vez ressaltemos que não busquemos generalizações, os dados provenientes das vivências no campo nestas pesquisas vão em sentido contrário da teoria preconizada por Rodríguez (2003) e Gaiger

(2004) quando estes consideram que a autogestão e o trabalho coletivo estimulam e forjam relações baseadas na confiança. A partir das situações mencionadas, e em várias outras, é justamente a desconfiança que acaba sendo estimulada no convívio cotidiano da organização.

É possível percebermos com mais clareza neste ponto do texto que os valores da ES se estabelecem em meio a uma permanente tensão, e não como valores-base dados ou pressupostos. Sem dúvida, a ideia de Fonseca (2004, p. 92) de comunidade, na qual «são as rivalidades e antagonismos internos que tecem os fios da coesão» é aplicável às relações interpessoais em boa parte das organizações de ES no Brasil. Segundo ela, «coesão, cisão – solidariedade, individualismo» são «respostas lógicas às condições de precariedade econômica e política» e, embora aparentemente contraditórias, «são estratégias empregadas em alternância pelas pessoas não somente para sobreviver, mas também para vencer na vida» (FONSECA, 2004, p. 112).

Considerações

As organizações de Economia Solidária, ao buscarem valores mais humanos do que aqueles da lógica capitalista hoje dominante, podem representar alternativas viáveis e reais a ela, ainda que encontrem significativas dificuldades de consolidação por estarem inseridas e terem de competir e conviver com dispositivos reprodutores dessa lógica.

Necessitamos questionar nossa própria atuação no campo nos diversos papéis que assumimos, seja como professores, pesquisadores, companheiros e/ou trabalhadores. Por isso, concordamos com as importantes palavras de Uberti (2006) quando ela afirma que «importa perguntar pela possibilidade de novas formas do dizer verdadeiro, pela chance de interrogar sempre mais uma vez as evidências, de modo a dissipar e retomar nossas próprias problematizações. Quem sabe, como trabalhadores da educação, poderíamos minimizar o afã de moldar a vontade política dos demais, distanciando-nos da posição de pregadores da verdade e da justiça» (UBERTI, 2006, p. 111).

É necessário que sejam realizadas mais investigações sobre a confiança nos contextos da Economia Solidária, tendo em vista sua fundamental importância, não apenas para o desenvolvimento e consolidação dessa outra economia mas principalmente para a construção de relacionamentos

e sociedades menos baseados na desconfiança, na competição e no individualismo.

A honra, a empatia e a intuição podem representar importantes elementos para melhor entendermos a confiança segundo o ponto de vista de alguns membros de organizações de Economia Solidária no Brasil (VALENTIM, 2005; 2007; 2008). Mais importante, esses três elementos, juntamente com a confiança interpessoal parecem ser fundamentais para melhor navegarmos pela complexidade dos relacionamentos existentes nessas cooperativas e associações. E o que isso influi na construção de novos mundos?

A partir do discorrido na seção anterior, consideramos que temos muito menos a ensinar e muito mais a aprender com as práticas e lutas representadas pela Economia Solidária. Com relação à confiança, as investigações usadas como base para as análises aqui realizadas trazem à tona a ousadia, a crença e o investimento realizado por diversas dessas pessoas em suas relações interpessoais. Ao passo em que algumas delas valorizam a intuição em detrimento da razão e, simultaneamente, desafiam essa mesma intuição em favor do imprevisível e do novo, esses homens e essas mulheres nos dão lições de humanidade e desafiam muitas das teorias elaboradas, quer sobre a confiança, quer sobre a Economia Solidária.

No momento em que as intuições desses homens e mulheres conclamam para que não confiem em um ‘desconhecido’ e essas pessoas decidem por embarcar nesta jornada ao novo, suas atitudes mostram que, mesmo com o medo da traição presente e vivo, a confiança é o que lhes tira da previsibilidade e lhes leva a abrir e trilhar novos caminhos em relacionamentos interpessoais com pessoas até então desconhecidas. Mesmo com medo, por vezes confiam, acreditam, se entregam. Mesmo sabendo dos possíveis riscos de traições, a confiança surge nesses encontros como um ato de entrega, como uma crença que não necessita de experiências prévias (como no caso da intuição acerca de um desconhecido) e lhes faz desta maneira viver o novo, o imprevisível, o impensado. Em meio à generalização e à naturalização da desconfiança para com o próximo, existem pessoas e iniciativas caminhando em outras direções dentro das múltiplas e complexas manifestações da Economia Solidária no Brasil.

Como mencionado na parte referente ao estudo etimológico, podemos inferir que tanto os termos fé quanto confiança têm origem

na crença, no credo, ou seja, em acreditar em algo. Mas ter fé não é necessariamente sinônimo do que crer em algo ou em alguém. Neste sentido, é interessante a contribuição trazida por Suely Rolnik (1995), baseada no filme *Trust*, de Hal Hartley. Para ela, «o objeto da fé é a utopia, uma representação de futuro que implica a idéia de completude, de estabilidade, possível num além deste mundo, esteja esse além aqui na Terra, ou em outro lugar qualquer. Já o objeto da crença é o devir» (ROLNIK, 1995).

Rolnik (1995) traz ainda uma brilhante contribuição para as reflexões propostas neste artigo quando, a partir da distinção mencionada no parágrafo anterior, ela afirma que a fé move os personagens em direção à homogeneização, pois se assenta na ordem da idealização e da esperança. Enquanto isso, a confiança teria origem na crença no devir, no vir a ser, e engendraria justamente a crença em um mundo que não está além deste, mas além do senso comum.

A reflexão acima se mostra extremamente pertinente quando falamos de um projeto como o da Economia Solidária, especialmente se entendemos que ele pode ser construtor de novas formas de viver, trabalhar e lidar com o próximo, ou seja, formas para a criação de novos sentidos. A confiança, neste caso, com base nas reflexões aqui levantadas, se mostra cada vez mais importante na medida em que existe não para evitar desilusões ou para tentar anestesiar seus efeitos, mas sim para que as pessoas possam se entregar ao caos e dele extrair uma nova existência (ROLNIK, 1995), novos modos de convivência, novos sentidos para suas vivências, vivências impensadas, imprevistas. Para a autora, «essa confiança fortalece, no outro e em si mesmo, a coragem da entrega» (ROLNIK, 1995).

E é justamente a partir da coragem da entrega, do ousar se entregar ao diferente e ao imprevisível, que poderemos trilhar novos caminhos, buscando novos tipos de relações e, conseqüentemente, de vida em sociedade. Essa coragem da entrega não é utópica e já está presente em muitas vivências da Economia Solidária, algumas das quais aqui mencionamos. Cabe a nós, acadêmicos, mais o papel de dar voz a essas vivências, respeitando-as como adquirem sentido para essas pessoas, do que julgá-las com base em pressupostos supostamente científicos.

Para superar as atuais e numerosas crises planetárias, inclusive a de convivência para com o próximo, parece-nos fundamental que exista um engajamento em prol de mudanças não apenas nas práticas, mas

também nas significações e nas potencialidades do que entendemos por pesquisa, seus modos de realização, suas finalidades e principalmente nossos valores e papéis como pesquisadores. Quem sabe assim aprendamos conjuntamente a construir relações baseadas em valores mais humanos. Isso, claro, se desejarmos construir sociedades mais baseadas em relações de vida do que de morte (CARVALHO FERREIRA, 2000), construir mundos mais pacíficos, amorosos e humanos.

Bibliografia

- Zygmunt BAUMAN, 2005. *Vidas Desperdiçadas*. Rio de Janeiro, Jorge Zahar Ed.
- Zygmunt BAUMAN, 2007. *Vida Líquida*. Rio de Janeiro, Jorge Zahar Ed.
- José Maria CARVALHO FERREIRA, 2000. «Novas tecnologias e organização do trabalho». *Organizações e Sociedade*, vol. 7, (19), set/dez 2000, pp. 91:108.
- Robert CASTEL, 1998. *As metamorfoses da questão social*. Petrópolis, Vozes.
- Christophe DEJOURS, Christian JAYET, 1994. «Psicopatologia do trabalho e organização real do trabalho em uma indústria de processo: metodologia aplicada a um caso», *Psicodinâmica do trabalho: contribuições da Escola Dejouriana à análise da relação prazer, sofrimento e trabalho*. São Paulo, Atlas, pp. 67:118.
- Jennifer R. DUNN, Maurice E. SCHWEITZER, 2005. «Feeling and Believing: The Influence of Emotion on Trust», *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 88, (6), pp. 736:748.
- Cláudia FONSECA, 2004. *Família, fofoca e honra: etnografia de relações de gênero e violência em grupos populares*. 2. ed. Porto Alegre, Editora da UFRGS.
- Viviane FORRESTER, 1997. *O horror econômico*. São Paulo, Editora Unesp.
- Genauto Carvalho de FRANÇA FILHO, Jean Louis LAVILLE, 2004. *A Economia Solidária: uma abordagem internacional*. Porto Alegre, Editora da UFRGS.
- Luis Inácio Germany GAIGER, 2004. «A economia solidária no Brasil e o sentido das novas formas de produção não capitalistas». *CAYAPA - Revista Venezuelana de Economía Social*, ano 4, (8), dez 2004, pp. 9:37.
- David HARPER, 2001. *Online Etymology Dictionary*. Disponível em: <http://www.etymonline.com>. Acesso em: 01 dez 2007.
- Melissa A. KOENIG, Paul L. HARRIS, 2005. «The role of social cognition in early trust». *Trends in Cognitive Sciences*, vol. 9, (10), out 2005, pp. 457:459, doi:10.1016/j.tics.2005.08.006.
- Maurizio LAZZARATO, 2006. *As revoluções do capitalismo*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira.
- Cleide Figueiredo LEITÃO, 2004. «Cartografia de imagens de práticas solidárias». *Anais do VIII Congresso Luso-Afro Brasileiro de Ciências Sociais*. Coimbra, Centro de Estudos Sociais.
- J. David LEWIS, Andrew WEIGERT, 1985. «Trust as a social reality». *Social Forces*, vol. 63, (4), pp. 967:985.
- Niklas LUHMANN, 1979. *Trust and Power: two works by Niklas Luhmann*. Chichester, John Wiley.
- Guido MÖLLERING, 2001. «The Nature of trust: from George Simmel to a theory of expectation, interpretation and suspension», *Sociology*, vol. 35, (2), pp. 403:420
- Guido MÖLLERING, 2006. *Trust: Reason, Routine and Reflexivity*. Oxford, Elsevier.
- Bart NOOTEBOOM, 2006. «Book Review», *Organization Studies*, vol. 27, (12), pp.

1907:1910.

- Kieron O'HARA, 2004. *Trust: from Socrates to Spin*. Cambridge, Icon Books.
- César RODRÍGUEZ, 2003. «À procura de alternativas económicas em tempos de globalização: o caso das cooperativas de recicladores de lixo na Colômbia». In: BS SANTOS (Org.), *Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista*. Lisboa, Edições Afrontamento, pp. 281:311.
- Suely ROLNIK, 1995. «Hal Hartley e a ética da confiança», *Cadernos de Subjetividade/PUC-SP*, vol. 1, (3), pp. 65:75. Disponível em: <http://www.pucsp.br/nucleodesubjetividade/Textos/SUELY/halhartley.pdf> Acesso em: 05 mar 2008.
- Boaventura de Sousa SANTOS, César RODRÍGUEZ, 2003. «Introdução: para ampliar o cânone da produção». In: BS SANTOS (Org.), *Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista*. Lisboa, Edições Afrontamento, pp. 21:66.
- Mitchell A. SELIGSON, Lucio R. RENNÓ, 2000. «Mensurando confiança interpessoal: notas acerca de um conceito multidimensional». *Dados*, vol. 43, (4) Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0011-52582000000400007&lng=en&nrm=iso. Acesso em: 01 dez 2007. doi: 10.1590/S0011-52582000000400007.
- Georg SIMMEL, 1990. *The Philosophy of Money*. London, Routledge.
- Paul SINGER, 2000. «Economia solidária: um modo de produção e distribuição», *A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego*. São Paulo, Contexto.
- Paul SINGER, 2002. *Introdução à economia solidária*. São Paulo, Fundação Perseu Abramo.
- Paul SINGER, 2003. «A recente ressurreição da economia solidária no Brasil», *Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista*. Lisboa, Edições Afrontamento, pp. 71:107.
- Charles TILLY, 2005. *Trust and Rule*. New York, Cambridge University Press.
- Jaqueline TITTONI, 2004. «Subjetivação e trabalho: reflexões sobre a Economia Solidária». *Anais do VIII Congresso Luso-Afro Brasileiro de Ciências Sociais*. Coimbra, Centro de Estudos Sociais.
- Luciane UBERTI, 2006. «Estudos pós-estruturalistas: entre aporias e contra-sensos?», *Educação e Realidade*, vol. 31, (2), jul/dez 2006, pp. 95:116.
- Igor Vinicius Lima VALENTIM, 2005. «Economia Popular e Solidária no Brasil: uma questão de confiança interpessoal», *Anais do XXIX ENANPAD*, Brasília, ANPAD.
- Igor Vinicius Lima VALENTIM, 2007. «Confiar para Reciclar: O significado da confiança para recicladores de resíduos sólidos de Porto Alegre», *Anais do XXXI ENANPAD*, Rio de Janeiro, ANPAD.
- Igor Vinicius Lima VALENTIM, 2008. «Solidarity-Based Economy organizations and interpersonal trust: toward new understandings» *Proceedings of the 8th International Conference of the ISTR and 2nd European Conference of the EMES European Research Network*. Barcelon

Elogio de la fraternidad. Ágora y Mercado en la obra de Stuart Mill

Pol Vidal Canovas¹

¹ Trabajo supervisado por el profesor Jordi Estivill y realizado en el marco del Mestrado en economía social y solidaria del ISCTE que dirige el profesor Rogerio Roque Amaro.

Resumo

O objectivo deste artigo, é o de convidar a uma releitura de Stuart Mill com um olhar socialista, para permitir esboçar, em consequência, uma perspectiva de cumplicidade entre o seu projecto político e económico e o projecto político e económico da nova economia social. Se se lança esta proposta de releitura de Mill é sobretudo porque parece um caminho praticável. Mas também porque parece justo para ressarcir um autor que os exegetas oficiais colocaram, com zelo excessivo, entre os clássicos da economia política, sem prestar atenção a outras propostas que sugere entrelinhas e que, lidas a contra luz, o reflectem com igual exactidão. Em todo o caso, e sem prejuízo de posteriores correcções, tem-se a consciência de não estar a cometer aqui nenhuma impostura intelectual.

Abstract

The purpose of this article is to encourage readers to take a fresh look at Stuart Mill from a socialist perspective so that the complicity between his political and economic proposals and those of the new social economy can be mapped out. This is not only seen as a practical exercise but also to compensate an author who the official experts place far too zealously among the classics of political economy without considering the other proposals that can be read between the lines and that paint a better picture of him more when read against the light. In any case, this is done in the knowledge that no intellectual imposition is being made and one which is open to later corrections.

1 Algunas veces por un deseo de agradar y trepar a lo mas alto, otras veces por responder a preferencias personales fruto de la biografía particular, y otras veces por tratarse de un concienzudo plan de incautación intelectual para servir a los intereses del poder, la interpretación de los textos originales en los manuales de ciencias sociales no está exenta de arbitrariedades y de aproximaciones incompletas. Incluso suponiendo la buena fe y el anhelo de cientificidad de quien escribe, el trabajo del autor que reinterpreta a otros autores parte ineludiblemente de unas señas de identidad difícilmente intercambiables. Sustraerse a todas ellas y situarse en todo momento simétricamente en el lugar del otro es cuanto menos una tarea esquizofrénica. Pero si es verdad que las lecturas imparciales no existen, por lo menos el lector tiene derecho a saber el lugar desde el que habla quien le escribe. El mío no es otro, en el presente artículo, que el de invitar a una relectura de Stuart Mill en clave socialista, para permitir esbozar a continuación una mirada de complicidad entre su proyecto político y económico y el proyecto político y económico de la nueva economía social. Si lanzo esta propuesta de relectura de Mill es sobre todo porque me parece un camino practicable. Pero también porque me parece justo para resarcir a un autor al que los exegetas oficiales han ubicado con excesivo celo entre los clásicos de la economía política, sin prestar atención a otras proposiciones que sugiere entre bambalinas y que, leídas a contraluz, lo reflejan con igual exactitud. En todo caso, y sin perjuicio del propósito de enmienda, confieso no ser consciente de estar incurriendo en ninguna impostura intelectual.

2 Si, como sostiene Mill, la felicidad se identifica con el placer -o la ausencia de dolor- y la felicidad es el fin último de la vida, entonces debe ser la utilidad relativa al placer el criterio de la moralidad. Pero para actuar racionalmente de modo que sea posible elegir el placer y rechazar el dolor, es de todo punto necesario que el ser humano sea libre para determinar las condiciones de existencia conforme a sus inclinaciones o intereses. Si ser libre significa capacidad para determinar incondicionalmente la propia realidad, sin alambradas ni acantilados, quien tiene que pedir permiso para vivir -aquel cuya subsistencia está ligada ineluctablemente a un salario no negociable por medio de un contrato revocable en cualquier momento por un tercero- no es libre.

Si ser libre significa ordenar por cuenta propia las condiciones materiales y afectivas de existencia, quien debe refrenar el vuelo para no ser derribado en el ascenso - la mujer sin atributos, desposeída y

quebrantada- no es libre. Para ser libre, entonces, es preciso que algo, alguien, asegure el derecho a la existencia.

3 Para Mill, ese algo es el Estado, y ese alguien, la sociedad civil operando en el mercado y constituyendo un autentico contrapoder del ejecutivo. El Estado, gobernado por un consejo de notables elegidos por medio de sufragio censatario de los ilustres, debe disponer la armonización legislativa del mercado para evitar disimilitudes en el acceso a los medios de producción y disparidades en la atribución de los beneficios resultantes. El mercado, conformado por la sociedad de productores y consumidores iguales, debe establecer los necesarios mecanismos de supervisión y control sobre el ejecutivo para evitar intromisiones injustificadas en la esfera de las libertades civiles. En el plano político, la idea subyacente en toda la retórica milliana es la necesidad de la máxima descentralización del poder posible compatible con la eficacia, ya se trate del poder legislativo –importancia de los entes territoriales locales-, ya se trate del poder judicial –importancia de los jurados populares-, ya se trate del poder económico –redistribución de la renta mediante un sistema de progresividad fiscal y regulación legal de las relaciones laborales con participación sindical en las empresas. Y, en el plano económico, el modelo de Stuart Mill se corresponde con un sistema de economía mixta, pública y social, con un papel cada vez más residual de la economía privada que irá desapareciendo por la fuerza de la superioridad técnica y moral de las cooperativas. Ágora y mercado son, pues, dos espacios concomitantes e interdependientes unidos por lazos de fraternidad republicana. Y el contrato social resultante de ese orden político y económico debe incluir mecanismos que permitan la superación de los lazos de dependencia no deseados y la remoción de toda forma de alienación y opresión, en aras a universalizar la propiedad y el acceso a la virtud ciudadana.

4 Nada hay más social que el mercado, ese espacio donde cada uno intercambia recíprocamente con los otros bienes y servicios para subvenir a sus necesidades materiales y enraizar el bienestar de la civilización. Es en el mercado, y no en la casa, donde se desarrolla la vida social, y nadie –ni hombres ni mujeres- debería quedar al margen de ese intercambio socializador.

Pero el mercado no es inmune a las contingencias humanas; se mueve subordinado a unas normas jurídicas, a unas estrategias políticas, a unos valores y a unas psicologías diversas en el espacio y volubles en el

tiempo. La vida social puede ser, entonces, un espacio de fraternidad o de barbarie en función de cómo esté regulado el mercado. Un mercado regulado autónomamente según la ley de la oferta y la demanda y movido espiritualmente por una ley psicológica según la cual el hombre tiende a la satisfacción racional de sus deseos sin importarle la suerte de los demás, es la propuesta de la teoría económica clásica, en virtud de la cual la burguesía inglesa justificó la supresión de la Ley de Speenhamland* en 1834 y pudo gozar de un mercado de trabajo totalmente liberalizado hasta el reconocimiento de los sindicatos en 1870. En ese lapso de tiempo la economía política clásica tuvo la posibilidad de poner en práctica –más que en ningún otro período posterior- la viabilidad y la justicia de sus propuestas. Y, al parecer de Mill, no estuvo a la altura de las expectativas.

5 La satisfacción de las necesidades humanas precisa de mercancías que se venden y se compran en el mercado, a un precio convenido según variables diversas en función de la ideología fuerte en cada momento. Las mercancías se definen, en cualquier caso, como bienes o servicios hechos para ser vendidos. Para hacer las mercancías, se precisa trabajo, dinero o tierra. ¿Pero son esos tres elementos mercancías, o sólo son su condición de posibilidad? El trabajo empleado en realizar una mercancía es tiempo de vida de alguna persona gastada en esa actividad. Si el trabajo es una mercancía –como sostiene la teoría económica clásica- significa que la vida fue hecha para ser vendida y ser usada por los que la puedan comprar. Si otros disponen de vidas ajenas, esas pierden la capacidad de elegir libremente sus condiciones de existencia. Y al perder esa libertad pierden también la condición de posibilidad de la felicidad.

6 Para que el intercambio recíproco de bienes y servicios sea viable y justo a largo plazo para todos, sin exclusiones improductivas y degradantes fruto de las relaciones de poder existentes en la vida social, donde cada ser humano pueda emplearse en la ocupación que le sea más propia y pueda trocar fraternalmente los frutos de un trabajo emancipador con otros productores iguales es preciso, en primer lugar, que el Estado asegure el correcto funcionamiento de un mercado libre de asimetrías de poder mediante leyes que impidan una acumulación de riqueza tal en unos individuos que pongan en peligro la libertad de los demás; y, en segundo lugar, que los propios trabajadores asuman colectivamente y de forma autónoma la propiedad de las empresas, de modo a asegurar una dirección colegiada de los asuntos industriales y una participación equitativa en los beneficios de la producción.

7 El establecimiento de un orden social no fundado sobre relaciones de dominación de unos sobre otros exige, por parte del Estado, actuar sobre el mercado antes y después del proceso productivo. Actuar antes para permitir la igualdad en las condiciones de partida de la producción de la riqueza -leyes sobre limitación de la jornada de trabajo, protección de los salarios, reconocimiento de los sindicatos. Pero sobre todo actuar después para repartir equitativamente y de forma proporcional al esfuerzo realizado y a las necesidades de cada uno los frutos del proceso productivo –sistema fiscal progresivo sobre los beneficios y el patrimonio, limitación del derecho de herencia y de la propiedad privada.

**Karl Polanyi dedica el capítulo VII de la segunda parte de su libro "La gran transformación" a explicar que es Speenhamland.*

8 El Estado debe actuar sobre el mercado para garantizar una igual libertad real para todos, para que la vida social sea un espacio de fraternidad y no de barbarie, para asegurar la máxima felicidad al mayor número de personas. Pero el Estado no puede, bajo el pretexto del bien común o del interés general, vulnerar espacios de la libertad individual cuando la praxis no pone en peligro la libertad de los demás. La libertad de pensamiento y escritura, la libertad de gustos y de determinación de fines vitales, y la libertad de asociación y reunión, son las líneas rojas que el Estado no puede franquear. Por ello es preciso que la sociedad civil establezca mecanismos de control sobre sus gobernantes, como el carácter temporal y revocable de los mandatos políticos y la elección de los mismos por sufragio -casi- universal.

9 Cuando la emigración del capital hacia los territorios menos desarrollados del globo –y por ello menos exigentes en términos salariales, fiscales y medioambientales- y la expansión del comercio internacional hayan estandarizado el nivel de vida en todos los países, cuando las innovaciones tecnológicas permitan la producción a gran escala y cada vez más rápido pero ya nadie crea que le falte nada de lo que tiene, cuando se advierta que los recursos naturales no son infinitos ni sustituibles y que la producción en masa las pone en peligro, cuando la reproducción de la especie humana se mantenga dentro de los límites necesarios para reemplazar exactamente a la generación precedente y no aumente ni disminuya en número –evitando así también el ensanchamiento de los ejércitos de reserva- las tasas de beneficios no podrán sino descender al nivel de crecimiento cero. Esa es, para Mill, la estación terminal del sistema capitalista: un estado estacionario de la población y la riqueza

que permite la transición tranquila desde un orden social basado en la acumulación excluyente hacia otro orden social basado en el sentimiento de la fraternidad, que posibilita la igualdad material y con ello la libertad real para todos. Una ligera brisa conduce diestramente la barca de Mill al puerto de los viejos marinos exploradores de otro mundo mejor. Y aunque Mill nunca leyó a Marx, un hábito familiar acerca las palabras de uno a las del otro. Sentados frente a frente en la taberna del mar, entre montones de papeles y licores, probablemente Marx objetaría a Mill el utopismo de creer en el triunfo de la economía cooperativa sin resistencia por parte de los capitalistas. Y Mill quizá le respondería que, aún suponiendo que la revolución fuera inevitable y tuviera éxito, al día siguiente habría que pensar como organizar la nueva sociedad, y en ese esfuerzo los cooperativistas dispondrían de una valiosa experiencia acumulada.

10 El mercado de Mill no es, entonces, un mercado especulativo, sino un mercado estacionario del capital y de la población, lo cual no resulta incompatible con el progreso tecnológico y moral. Por ello la competitividad no debiera constituir una quinta columna a la que haya que dismantelar y demoler, sino el estímulo propicio para la vanguardia del progreso tecnológico, el cual tiene la función social de liberar del trabajo manual al mayor número de personas posibles, permitiendo sustituir gradualmente tiempo de trabajo heterónimo por tiempo de trabajo voluntario y tiempo de ocio, aumentando el grado de libertad y con ello de felicidad general. La competitividad milliana no busca la exclusión de nadie del mercado ni la acumulación de riqueza para imponer la voluntad de unos sobre otros. El mercado de Mill no genera pobreza económica ni perpetua la indigencia moral. Los enfermos, los incapacitados para el trabajo, los ancianos y los niños deben gozar de un sistema de servicios sociales de carácter universal que les ayude a subvenir sus necesidades. Los desempleados deben gozar de la asistencia social que proporciona la Ley de beneficencia mientras dura su búsqueda de un nuevo empleo, y el Estado debe procurar su pronta recolocación tratándoles con absoluta exquisitez. Queda, no obstante, una duda irresuelta: ¿son realmente libres los individuos que deben conformar su existencia –por mas fraternal que esta sea- en un orden socio-económico –el estado estacionario- que ha venido impuesto por la fuerza de las cosas?

11 Para Mill, el problema del sistema de relaciones laborales de la economía capitalista es sobre todo de índole moral más que de índole

económica o política. Ciertamente será más difícil una reducción de la jornada de trabajo sin implantación sindical en las empresas o que los salarios aumenten hasta el límite del fondo de reserva sin que necesariamente sobrevenga una inflación de costos. Pero el problema del mercado capitalista reside ante todo en su inmoralidad, derivada del hecho que los procesos de acumulación de riqueza en unas manos, en detrimento de las otras, transmitiéndose de padres a hijos sin solución de continuidad y perpetuando el estatus social de las familias, conllevan el establecimiento de relaciones desiguales de poder que conducen a la parte contratante débil a aceptar unas condiciones de trabajo – de existencia no deseadas y a someterse a un poder de dirección y control heterónomo, sin posibilidad de desarrollar una vida autónoma a salvo de injerencias. Que la consecuencia concreta de esta desigual relación de poder sea la asignación de valor a la mercancía trabajo de forma unilateral y por un precio tan reducido –de modo a aumentar la plusvalía- que apenas libere de la pobreza, es evidente. Pero el problema no es la pobreza material, sino la pobreza moral de existir como un esclavo vendido por un salario. El contrato de trabajo en el marco de la economía capitalista se convierte así en la expresión de la normalización social de la dominación de unos seres humanos sobre otros, solo comparable a la que ejerce en el marco del contrato de matrimonio el hombre sobre la mujer. No se trata entonces tan sólo de humanizar el trabajo y reforzar institucionalmente a la parte contratante débil para dotarla de mayor poder de negociación en la relación de bilateralidad con el patrón, sino de reemplazar la dialéctica de la lucha de clases por la convergencia de intereses en unidades de producción –las cooperativas- donde todos se encuentran en el mismo plano de igualdad y libertad.

12 Porque el capitalista es poco menos que un parásito, como los curas, los banqueros o los Estados. El cura intermedia entre Dios y los fieles, imponiendo penitencias y lucrando herencias; el banquero intermedia entre el depositario y prestatario, cobrando un tipo de interés; y el Estado impone regulaciones restrictivas al libre comercio mediante aranceles que gravan al consumidor y fronteras que impiden la libre circulación de trabajadores. El capitalista, más allá de aportar un capital inicial –casi siempre heredado- y de ordenar y dirigir los medios humanos y técnicos de producción, no aporta ningún valor tangible al proceso productivo. El liberalismo del que participa Mill detesta las burocracias, los intermediarios y los distribuidores que encarecen el precio del producto

y burocratizan la vida social sin aportar ningún rendimiento tangible, imponiendo a otros condiciones de existencia no deseadas que limitan su libertad de acción y pensamiento.

13 Si el trabajo cooperativo es moralmente superior al trabajo asalariado es sobre todo porque implica la consecución del principio de autodeterminación vital, el ejercicio del cual, en el marco del sistema productivo, comporta no solo la libre elección del tiempo de trabajo mercantil y del retorno a percibir sino también que la entrada y la salida en el mercado de trabajo sea voluntaria y no forzada por imperativos de subsistencia material o fruto de decisiones heterónomas. Pero el trabajo cooperativo también es, para Mill, técnicamente superior al trabajo asalariado, porque los productores-propietarios, al ser los primeros interesados en la buena marcha del negocio, aumentan la productividad sin necesidad de ningún mecanismo disciplinario sancionador, hasta el punto de desplazar a la empresa capitalista – cada vez más residual al no poder contar más que con los trabajadores indolentes como fuerza de trabajo- del dominio del mercado. Pese a todo, no deja de resultar sorprendente el énfasis puesto en el argumento productivista como línea de defensa de las cooperativas, que contrasta con la bonhomía con la que describe el estado estacionario, ya que son situaciones en cierto modo incompatibles.

14 Probablemente la ventaja más notable de la economía social y solidaria –y su desventaja, por el mismo motivo- en orden a su normalización social es la posición relativa oblicua que ocupa en las varias encrucijadas del pensamiento social. Liberales, anarquistas, socialistas no estatistas y hasta socialistas estatistas en horas bajas pueden verse representados y zarandeados por sus propuestas. Los liberales, porque no se trata de economía pública; los socialistas no estatistas y los anarquistas, porque colectiviza los medios de producción y socializa los beneficios manteniendo la inviolabilidad de las libertades civiles; los socialistas estatistas, porque ya que parece que la revolución se demora, de momento eso es mejor que nada.

15 No sabemos a ciencia cierta cuál de estas cosas era Stuart Mill. Quizá todas al mismo tiempo y ninguna del todo por completo. Porque el propósito de Mill es el diseño de la sociedad ideal, de un mundo feliz, y a tal fin supedita toda su aventura intelectual, en un proceso de ensayo-error-ensayo sin apenas solución de continuidad. No le sirven entonces ideas preconcebidas ni lugares comunes, porque el juicio de valor no

se dirige a sancionar la intención de los actos, sino otro mucho más imprevisible cual son sus consecuencias. Para ello, solo la imaginación ética y la ingeniería social le pueden ser de ayuda en ese camino todavía por andar. Por ello la obra de Mill es meandro y encrucijada más que atajo y fugacidad, como si anduviera ensimismado en un proceso intermitente e inacabado de muda de piel, de tránsito entre la economía clásica que conoce bien, pero que entrevé parca en resoluciones a los problemas sociales, y otra economía cuyo lenguaje secreto se esfuerza en descifrar.

16 ¿Hasta que punto, entonces, es posible concluir que el pensamiento político y económico de Stuart Mill se muestra cómplice con el proyecto político de la economía solidaria? ¿Hasta qué punto la sociedad milliana de productores y consumidores libres e iguales no anticipa el nuevo contrato social que reivindican los críticos de la economía ortodoxa? Aun a sabiendas que el debate sobre lo que es la economía solidaria no está ni mucho menos cerrado, y aun a sabiendas que Stuart Mill puede contener lecturas de signo ideológico diverso, yo me inclino a pensar, sin ser consciente de incurrir en ninguna impostura, que ambos proyectos se relacionan diáfana y conspicuamente. El lugar que ocupa la economía solidaria en el discurso de la teoría económica no es de connivencia con la economía capitalista sino de confrontación. No existe compartimentos estancos para cada una de las distintas formas de economía, sino una libre competición para demostrar cual de ellas es mejor. Y Mill considera que en esa lucha por la supervivencia la economía social acabará imponiéndose a la economía capitalista debido a su superioridad moral y técnica. Por ello, el legado de su esfuerzo renovador, en lo moral y en lo social, prefigura a mi modo de ver un sistema de economía solidaria que hunde sus raíces en el principio de subsidiariedad en el orden de actuación pública de los distintos actores sociales, en un juego de equilibrio político entre la sociedad civil y el Estado y en un juego de equilibrio económico entre la economía pública, social y capitalista. Por un lado, a través de la descentralización del poder en el ágora, se va construyendo un proyecto político que implica dotar a la sociedad civil de los instrumentos de poder necesarios para enraizar proyectos de desarrollo local gestionados a partir de la lógica asamblearia autónomamente del discurso estatal, aunque no contra el Estado. Cada uno de los dos actores, la sociedad civil y el Estado, tienen un núcleo de prerrogativas claramente delimitado. Sin modificar las relaciones de poder previamente establecidas, sin invadir por tanto competencias, deben sin embargo cooperar para mejorar la actuación en

los respectivos ámbitos de trabajo. Por otro lado, la coexistencia en un mercado mancomunado de los actores de la economía pública, social y capitalista, va construyendo una dimensión económica en la que, sin preconstituir compartimentos estancos de actuación en el mercado, cada una de las tres formas de economía encuentre su lugar en el mismo. Y ese lugar será, sin duda, aquél donde pueda desarrollar mejor que las otras su cometido social, de tal forma que el mercado resultante sea la hibridación de los mejores recursos de cada una de ellas, incrementando el grado de bienestar general. Solo el modelo social descrito, en el que las relaciones entre productores y consumidores son de reciprocidad en el intercambio y de fraternidad en la redistribución, en aras a procurar una igual libertad real para todos, en un mercado estacionario del capital y de la población donde el tiempo de trabajo productivo, mercantil y heterónimo es sustituido progresivamente por formas de trabajo no mercantil o por mayor tiempo de ocio, sin merma alguna de los derechos sociales, garantiza para Mill la mayor felicidad posible y el acceso de todos al ejercicio de la virtud republicana.

Bibliografía

- John Stuart MILL, 2001. Principios de economía política, México D.F., Fondo de Cultura Económica (cap. I y II del Libro II y cap. VI y VII del Libro IV).
- John Stuart MILL, 2007. El utilitarismo, Madrid, Alianza Editorial.
- John Stuart MILL, 2007. Sobre la libertad, Madrid, Alianza Editorial.
- John Stuart MILL, 2008. Autobiografía, Madrid, Alianza Editorial.
- Adérito Sedas NUNES, 1992. Historia dos factos e das doutrinas sociais, Lisboa, Editorial Presença.
- Roger E. BACKOUSE, 2002. The penguin History of Economics, London, Penguin.
- William J. BARBER, 2005. Historia del pensamiento económico, Madrid, Alianza Universidad.
- Karl POLANYI, 2007. La gran transformación, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

NORMAS EDITORIAIS

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: Centro de Estudos de Economia Solidária do Atlântico.

As citações devem aparecer entre aspas baixas (« e ») ou, quando maiores que três linhas, indentadas e também entre aspas baixas. Num ou noutro 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 1000 caracteres, sempre que possível também em inglês.

Recensões

Devem ter menos de 5000 caracteres e seguir as normas acima discriminadas. A obra recenseada 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.

EDITING RULES

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.

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 be 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.

NOTA DE LEITURA SOBRE O LIVRO

“Dicionário Internacional da outra Economia”

Este é um “Dicionário” fundamental para compreender os novos caminhos da Economia, bem como as novas propostas teóricas que, a este propósito, estão a emergir no início do século XXI.

Coordenado por Antonio Cattani teve a sua primeira edição em brasileiro em 2003, durante o III Fórum Social Mundial de Portalegre, seguindo-se-lhe duas edições francesas em 2005 e 2008, com o impulso adicional de Jean Marie Laville (“Dictionnaire de L’Autre Economie”). É de referir ainda uma edição italiana, em 2006 (“Dizionario dell’Altra Economia”). Surge agora, com data de Janeiro de 2009, a edição portuguesa, da responsabilidade das Edições Almedina, com coordenação dos dois autores já referidos, acrescentando-se-lhes Luiz Inácio Gaiger (que já vinha da edição brasileira) e Pedro Hespanha, da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra e do Centro de Estudos Sociais da mesma universidade.

Na edição portuguesa, para além dos autores mais renomados, cujas contribuições já vinham das edições anteriores, surge a novidade da colaboração de autores portugueses sobre temas importantes: Hermes Costa (“Conselhos de Empresa”), José Manuel Pureza (“Património Comum da Humanidade”), Lino Coelho (“Economia da Família”), Maria Paula Meneses (“Justiça Cognitiva”), Pedro Hespanha (“Microempreendedorismo” e “Sociedade-Providência”), Rogério Roque Amaro (“Desenvolvimento Local”), Rui Namorado (“Cooperativismo”), Sílvia Ferreira (“Governança Local” e “Sociedade-Providência”) e Sílvia Portugal (“Redes Sociais”).

Nele se abordam temas fundamentais e inovadores como Economia Social, Economia Solidária, Comércio Justo, Consumo Solidário, Desenvolvimento Local, Economia Feminista, Economia Plural, Empreendedorismo Económico Solidário, Empresa Social, Ética Económica, Finanças Solidárias, Microcrédito, Microempreendedorismo, Moeda Social, Redes de Colaboração Solidária, Responsabilidade Social Empresarial e Terceiro Sector.

Em 343 páginas pode-se encontrar neste “Dicionário” algumas das referências e reflexões mais recentes sobre estes novos caminhos e desafios de uma Economia Alternativa, compatível com a Sustentabilidade da Vida no século XXI.

Rogério Roque Amaro
Novembro de 2009