

Capítulo 11. El marco conceptual de la economía solidaria

Autor: Jean-Louis Laville

¿El objetivo de otra economía, de otro mundo, puede realizarse sin una reflexión sobre las condiciones democráticas de su actualización? Esta contribución quiere mostrar que el debate sobre los diferentes significados de la economía merece ser reabierto respecto de este interrogante. Esto permite enriquecer la discusión sobre las palancas potenciales de cambio y las condiciones de una transición. Se trata de explicar y comprender las dimensiones de la actividad económica ocultas por la naturalización de la economía dominante para articular este esfuerzo de inteligibilidad con una concepción de transformaciones sociopolíticas que se colocan en el debate público.

1. UN ENFOQUE PLURAL DE LA ECONOMÍA

Orientados en este sentido, Polanyi y Mauss, por sus contribuciones respectivas, abren la vía a un proyecto de emancipación que rechaza el olvido de lo político que paradójicamente comporta la retórica revolucionaria de la eficacia.

La convergencia entre Polanyi y Mauss es sorprendente debido a que su análisis económico encuentra su origen en una misma crítica del reduccionismo que explica la acción económica solamente por el interés material individual. Para ellos, la acción económica puede resultar del sentimiento de pertenencia y de una imbricación entre desinterés e interés, siendo el interés más amplio que el interés material. Ellos deducen que la realidad de la economía es plural y que está encubierta por el análisis utilitarista.

Un marco de análisis

Polanyi¹ subraya el valor heurístico de un retorno reflexivo sobre la definición de la economía. El término económico que se usa habitualmente para designar un cierto tipo de actividad humana oscila entre dos polos de significación. El primer sentido, el sentido formal, proviene del carácter lógico de la relación entre fines y medios: la definición de lo económico con referencia a la escasez proviene de este sentido formal. El segundo sentido, o sentido sustantivo, insiste en las relaciones e interdependencias entre los hombres y los medios naturales de donde ellos extraen su

¹ Esta parte se basa en particular sobre el prólogo y los tres primeros capítulos de la obra de Karl Polanyi [1977].

sustancia. La definición sustantiva integra estos elementos como constitutivos de la economía. Esta distinción entre la definición económica por referencia a la escasez y por referencia a la relación entre los hombres y con su ambiente ha sido relevada en la edición póstuma de los principios de Menger, iniciador de la economía neoclásica. El autor indicó dos direcciones complementarias de la economía, una fundada en la necesidad de economizar para responder a la insuficiencia de medios, la otra que denominaba la dirección “tecno-económica” derivaba de las exigencias físicas de la producción sin que se hiciera referencia a la abundancia o la insuficiencia de medios. Estas dos orientaciones hacia las que puede tender la economía humana provienen “de las fuentes esencialmente diferentes” y son “ambas primarias y elementales” [Menger, 1923: 77]. Esta discusión se ha olvidado y no se retoma en ninguna presentación de la economía neoclásica; los resultados de la teoría de los precios de Menger han favorecido, debido a sus sucesores, una reducción al solo sentido formal, reforzado por la ausencia de traducción en inglés de la edición póstuma de Menger². Polanyi sugiere que esta reducción del campo del pensamiento económico entrañó una ruptura total entre lo económico y lo viviente, como lo desarrollan los economistas interesados en una reflexión epistemológica sobre su ciencia [Bartoli, 1977; Maréchal, 2001; Passet, 1996; Perroux, 1970].

Polanyi se apoya en esta distinción para subrayar dos rasgos característicos de la economía moderna.

— *La autonomización de la esfera económica asimilada al mercado* constituye el primero. La ocultación del sentido sustantivo de la economía desemboca en la confusión entre la economía y la economía mercantil al término de un largo “repliegue” cuyas etapas son descritas por Passet, de los fisiócratas a los neoclásicos [Passet, op. cit.: 31-37]. El concepto de economía es elaborado por los fisiócratas en el momento que el mercado se instituye en tanto que mecanismo de vinculación de la oferta y la demanda por los precios, pero para Quesnay como para Smith fundador de la escuela clásica, si las características del mercado son atribuidas a la economía, la esfera económica no está separada del resto de la sociedad. El valor de un bien está por ejemplo en Smith indexado sobre los costos comprometidos para producirlo, Ricardo formula en continuidad una teoría del valor-trabajo que Marx utiliza para un ataque al liberalismo preconizado por la escuela clásica desde que define al sistema capitalista por la explotación del trabajador. En reacción a esta contestación radical se sientan las bases de la escuela neoclásica en la que los fundamentos del valor son ligados a su utilidad-

² Como lo menciona Polanyi, Hayek calificando este manuscrito de “fragmentario y desordenado” se entrega a una maniobra editorial tendiente a no considerarlos, justificando de esta forma que no se lo traduzca.

escasez. Una economía pura puede ser definida así como “la teoría de la determinación del precio bajo un régimen hipotético de libre-competencia” [Walras, 1874, citado por Passet, op. cit: 36] de la que se excluyen los fenómenos fuera del mercado; excepto para explicarlos por los fracasos del mercado como en la economía neoinstitucional o la economía de las organizaciones, que no reconocen otras soluciones más que en sustitución al mercado planteado como el principio primero.

- *La identificación del mercado a un mercado auto-regulador* constituye el segundo rasgo. Las hipótesis racionalista y atomista sobre el comportamiento humano permiten el estudio de la economía a partir de un método deductivo por agregación gracias al mercado de comportamientos individuales, sin consideraciones por el marco institucional en el que toman forma. Considerar el mercado como auto-regulador, es decir como mecanismo de relación de la oferta y la demanda por los precios, conduce a silenciar los cambios institucionales que fueron necesarios para que ocurra y a olvidar las estructuras institucionales que lo hacen posible. Rosanvallon [1989:221-222] caracterizó esta ideología económica por “la reducción del comercio al mercado como sola forma “natural” de relación económica. El intercambio, necesariamente igualitario, es considerado como el arquetipo de todas las otras relaciones sociales”. Con la economía neoclásica, la economía se da por objeto el estudio del comportamiento interesado racional, con mayor rigurosidad gracias a la formalización matemática. Según este enfoque hipotético-deductivo, la búsqueda de la ganancia máxima es suficiente para explicar el mercado. Sin embargo, los estudios dedicados a los procesos empíricos de formación de los precios explican que el elemento de integración que es el precio no encuentra su origen en acciones aleatorias de intercambio, sino que proviene de un proceso institucionalizado, es decir que es socialmente organizado.

- A estos dos aspectos desarrollados por Polanyi, se puede agregar un tercero sobre el que insistieron muchos autores entre los que se encuentra Marx, aunque también Mauss y Weber: *la identificación de la empresa moderna a la empresa capitalista*. En una economía capitalista fundada en la propiedad privada de los medios de la producción, la creación de bienes supone una ganancia posible para los poseedores de capitales. La empresa es una “unidad económica de beneficio, orientada en función de las posibilidades de operación mercantil y esto con el fin de sacar beneficios del intercambio” según Weber que agrega “la cuenta de capital está por consiguiente en el fundamento de la forma racional de la economía

lucrativa” dado que permite calcular si es extraído un excedente “con relación al valor estimable en dinero de los medios comprometidos en la empresa” [Weber, 1991: 14-15]. El reconocimiento de la sociedad por acciones da los medios de una concentración de capitales inédita desde que los derechos de propiedad pueden ser intercambiados sin que los poseedores tengan necesidad de conocerse, la mediación del mercado accionario garantiza paralelamente una liquidez a sus activos. “En la medida en que la cuenta de capital llegó a ser universal, es de aquí en adelante —y con él las posibilidades de operaciones de mercado— el horizonte tanto del intercambio de mercancías como del de la producción” [Ibíd.].

Mientras que Polanyi pone de relieve la pluralidad de los principios económicos, Mauss reconoce la pluralidad de formas de propiedad e insiste en que la organización económica es un complejo de economías a menudo opuestas [Mauss, 1923] modelado por las instituciones sociales evolutivas. “La propiedad, el derecho, la organización obrera, son hechos sociales, hechos reales, correspondientes a la estructura real de la sociedad. Pero no son hechos materiales; ellos no existen fuera de los individuos y las sociedades que los crean, y los hacen vivir quienes viven en ellos. No existen más que en el pensamiento de los hombres reunidos en una sociedad. Son hechos psíquicos. Los hechos económicos, en sí mismos son hechos sociales (dinero, valor, etc.), por consiguiente hechos psíquicos, así como los otros hechos sociales conexos, que condicionan y quienes los condicionan, el derecho de propiedad por ejemplo” [Ibíd.: 76]. Si la propiedad individual no puede ser cuestionada excepto para restringir la libertad, puede allí agregarse “una propiedad nacional y propiedades colectivas por encima de, al lado, y debajo de, las otras formas de propiedad y economía” [Ibíd.: 265].

No hay un modo único de organización de la economía que sería la expresión de un orden natural, sino un conjunto de formas de producción y distribución que coexisten. “No hay sociedades exclusivamente capitalistas. No hay más que sociedades que tienen un régimen o más bien —lo que es de nuevo más complicado- sistemas de régimen más o menos arbitrariamente definido por el predominio de tal o cual de estos sistemas o estas instituciones” [Ibíd.]. Para Mauss, las representaciones individuales inducen acciones y prácticas sociales que las instituciones normalizan por la política dibujando el marco en que las prácticas pueden desplegarse fuera e influenciando en cambio sobre las representaciones. Las instituciones son cambiantes porque son convenciones sociales que a la vez expresan y delimitan el campo de los posibles; su estudio puede permitir adquirir “la conciencia precisa de los hechos y la aprehensión, sino la certeza de sus leyes”, también ayuda a desligarse de esta “metafísica” de la

que están impregnadas “las palabras en ismo” como capitalismo [Ibíd.: 535]. Afirmar la existencia de una sociedad capitalista lleva a suponer una coordinación perfecta de las representaciones individuales, existe en realidad una dominante capitalista desde que “un sistema económico se compone de mecanismos institucionales contradictorios, irreductibles unos a otros”.

La contribución de Polanyi y de Mauss puede ser interpretada como la puesta a disposición de una grilla de lectura que permite aprehender el carácter plural de la economía real evidenciando la existencia de una diversidad de principios económicos de distribución y producción al mismo tiempo que por la atención a las formas de encuadre institucional del mercado. La referencia a una economía plural no es sustentada por algún presupuesto de consenso, proporciona un marco de análisis que presenta la ventaja de respetar los hechos. A partir de este marco de análisis, es concebible descifrar cuales fueron los resortes a través de los que se manifestó la resistencia a la sociedad de mercado. Permite así en una perspectiva crítica atacar la naturalización del mercado auto-regulador y de la empresa capitalista mientras estudia en una perspectiva posibilista (Hirschman) las complementariedades, tensiones y conflictos entre las polaridades económicas.

De un doble movimiento a un proyecto de transformación

Finalmente, la economía abordada como la combinación del mercado auto-regulador y de la sociedad capitalista clásica da lugar a otro desarrollo: el proyecto de una sociedad arraigada en el mecanismo de su propia economía. La economía de mercado cuando no conoce límites desemboca en la sociedad de mercado en la que el mercado engloba y es suficiente para organizar la sociedad; la búsqueda del interés privado logra el bien público sin pasar por la deliberación política. La irrupción de esta utopía de un mercado autorregulador diferencia la modernidad democrática de las otras sociedades humanas en las que existieron elementos de mercado sin que tendiera a disponerlos en sistema autónomo.

Pero el horizonte de la sociedad de mercado se reveló imposible de alcanzar, la sociedad reaccionó a esta perspectiva, en particular recurriendo a la noción de solidaridad, la que constituyó una referencia para establecer una regulación democrática de la economía que Mauss nos invita a pensar en las conclusiones del “Ensayo sobre el don” donde insiste sobre las relaciones entre reciprocidad y redistribución. Las inscripciones institucionales de esta regulación del mercado han sido múltiples, proceden de lo que Callon [1999] podría denominar un encuadre-desbordamiento del mercado.

- *Contra la reducción de la economía al mercado, el principio de la redistribución se ha movilizad*o. Otro polo es también constitutivo de la modernidad democrática además de la economía mercantil. Es el de la economía no mercantil que corresponde a la economía en que la distribución de bienes y servicios se confía a la redistribución. La economía mercantil no pudo lograr la promesa de armonía social de la que era portadora. Al contrario, con el pronunciamiento de la cuestión social, se actualiza la necesidad de promover instituciones susceptibles de contrarrestar los efectos políticamente no deseables. Si la idea de una economía basada en la reciprocidad se desdibuja progresivamente, otro principio económico distinto que el mercado, la redistribución, se ha movilizado a través de la acción pública. El Estado social confiere a los ciudadanos derechos individuales gracias a los que se benefician de un seguro, cubriendo los riesgos sociales o de una asistencia que constituye un último recurso para los más desfavorecidos. El servicio público se define así por una prestación de bienes o servicios que revisten una dimensión de redistribución (de los ricos hacia los pobres, de los activos hacia los inactivos) cuyas reglas son decretadas por una autoridad pública sometida al control democrático [Strobel, 1995].
- *Contra la confusión entre el mercado y el mercado auto-regulador, un acantonamiento del mercado se operó por su encuadre institucional*. Si existe una tendencia propia a la modernidad de desencastramiento del mercado, ella fue contrariada por las reacciones recurrentes de la sociedad que tuvieron por objeto “socializar” el mercado, es decir inscribirlo en un conjunto de reglas elaboradas a partir de un proceso de deliberación política. Dicho de otra forma, la tensión entre el desencastramiento y encastramiento puede ser considerada como constitutiva de la economía de mercado moderna. Históricamente, en un conjunto de mercados regulados se sustituye en el siglo XX un empuje hacia el establecimiento de un mercado autorregulador que, en si mismo ha generado la creación de instituciones reguladoras [Verley, 1999: 66-69]. “La mayoría de los mercados que existen hoy son ante todo reglas, de las instituciones, de las redes que encuadran y controlan la formación y el encuentro de la oferta y la demanda”. Pero ellas son contestadas a su vez por los impulsos de desregulación que recurren al “alineamiento de estos mercados diversos sobre la norma ideal e impersonal del mercado competitivo perfecto, a la desocialización de los mercados” [Gadrey, 1999].

— A esto, se agregan *los intentos por fundar y dar derecho de ciudadanía a las empresas no capitalistas*. El modelo de base de la empresa en la teoría neoclásica es aquél en que los derechos de propiedad son detentados por los inversores. En este marco, el objetivo de la empresa se resume en la maximización de la ganancia es decir la acumulación del capital financiero. El factor trabajo se subordina a esta lógica de acumulación. Frente a este modelo ampliamente dominante en la teoría económica, los análisis mostraron *la diversidad de formas de propiedad* es decir la diversidad de las personas que pueden detentar los derechos de propiedad y por consiguiente controlar los objetivos de una empresa. Las finalidades de una empresa dependen de la configuración de los derechos de propiedad es decir de las partes interesadas que detentan estos derechos dado que ellos determinan los objetivos. Contrariamente a las empresas capitalistas, algunas empresas no son detentadas por los inversores, sino por otros tipos de partes interesadas y por consiguiente, sus objetivos se diferencian de la acumulación del capital. Como lo subrayan Hansmann [1996] o Gui [1991], hay tantas formas potenciales de propiedad como tipos de partes interesadas: entre éstas, fuera de los inversores, figuran los trabajadores, los consumidores, etc. Numerosos estudios tomaron por objeto las organizaciones en las que los dueños no son inversores. La literatura sobre la autogestión se orientó sobre las empresas organizadas por los trabajadores. El análisis del mundo cooperativo también puso en evidencia, al lado de las empresas en manos de los trabajadores, las detentadas por los consumidores o los proveedores. En la evaluación de la actividad económica, son entonces otros criterios distintos a la rentabilidad del capital financiero los que son valorizados: el acceso a un aprovisionamiento, la calidad de prestación de un servicio [Rose-Ackermann, 1986]. La puesta en marcha de la acción económica remite así más a la reciprocidad en la que “el lazo predomina sobre el bien” que a la maximización del interés individual.

Las reacciones frente a la utopía de la sociedad de mercado han sido por consiguiente diversas: la movilización de otros principios económicos, la creación de instituciones limitando y decretando reglas para la esfera del mercado, la adopción de formas de propiedad distintas a las capitalistas. La economía en la modernidad democrática es tomada por consiguiente en un doble movimiento: un primer movimiento expresa la tendencia a su desencastramiento, un segundo movimiento expresa la tendencia inversa al reencastramiento democrático de la economía en que la referencia a la solidaridad demuestra ser primordial.

Con el retorno de la utopía de la sociedad de mercado por el sesgo del neoliberalismo, la primera tendencia es la que se reactiva. El contenido de la réplica democrática demuestra ser crucial. En defecto, el deseo de liberación corre el riesgo de invertirse en su opuesto en las crispaciones identitarias que conducen a las confrontaciones entre “Mac World” y “Djihad” para adoptar los términos gráficos de Barber [1996]. La mundialización del mercado y su extensión a los dominios que antes no tocaba tendría por corolario el auge del fundamentalismo religioso. Si el riesgo es real y confirmado por dramáticos eventos, es porque la perspectiva de la sociedad de mercado ya se reveló incompatible con la democracia en el curso del siglo XX. Hoy como ayer, la visión económica del mundo cuando deviene un fin en sí, niega a los procesos democráticos el derecho de definir un sentido y un proyecto humano [Roustang, 2002: 12]. En el pasado, la extensión del mercado “ha encontrado un contra movimiento controlando esta expansión en direcciones determinadas para proteger la sociedad” que sin embargo era “compatible, en último término, con la autorregulación del mercado, y, por consiguiente con el sistema de mercado en sí mismo” [Polanyi, 1983: 179]. De donde el pasaje, indispensable por Polanyi, a “una gran transformación” que habría liberado a la sociedad de las amenazas que hizo pesar sobre ella el liberalismo económico.

Pero, como lo recuerda Dumont [1983], esta tentativa desembocó en los regímenes fascistas y comunistas en la destrucción de la libertad y el reino de la opresión. Según este autor, la conciliación de la libertad y la igualdad no pudo ser asegurada por una gran transformación, sino por una “alianza sin fórmula precisa”. Designando de esta manera los compromisos entre el mercado y el Estado propios al periodo de expansión después de la segunda guerra mundial, Dumont subestima la coherencia de las sociedades industriales fordistas y providencialistas en que las reglas sociales se imponían a la economía de mercado por la legislación y la negociación colectiva y en las que era igualmente organizado un vasto conjunto redistributivo de economía no mercantil cuyas reglas eran dictadas por el Estado social. Sin embargo releva a justo título el carácter reversible de este compromiso cuya ofensiva neoliberal minó los fundamentos, exonerando al mercado de ciertas reglas sociales percibidas como rigideces y deslegitimando una economía no mercantil cuya debilidad tendía a su burocratización por sometimiento del usuario. Esta reversibilidad deviene hoy evidente. El hecho de condicionar el progreso social a las extracciones operadas en la economía mercantil desemboca en una contradicción: por un lado, sería deseable limitar el mercado para que no se extienda a todas las esferas de la vida humana y que las

relaciones solidarias sean preservadas; por otro lado, sería también deseable que el crecimiento mercantil sea lo más elevado posible a fin de obtener el máximo de medios para financiar los sistemas de redistribución que atestiguan la solidaridad entre los grupos sociales.

Para salir de este aparente impasse, resulta necesario tomar en cuenta todos los procedimientos que, concretamente, rechazan una mercantilización creciente sin cesar de la vida social. Es toda la importancia de las experiencias de la economía solidaria. Por su presencia multiforme, ellas participan de una disputa de evoluciones que la ideología neoliberal presenta como ineluctables. Si estas iniciativas están en condiciones de reagruparse más allá de sus inscripciones sectoriales, de profundizar la evaluación de sus desafíos y sus implicaciones respecto a las regulaciones públicas, de aliarse con los movimientos sociales que comparten sus finalidades, pueden contribuir a la realización de un proyecto de democratización de la economía y la sociedad.

Pluralidad económica y aspiración democrática

Dos lecciones mayores emanan de la historia del siglo XX. Primero, la acción en favor de una sociedad de mercado sustentada por el interés de la libertad individual generó enormes desigualdades, luego la sumisión de la economía a una voluntad política bajo el pretexto de igualdad ha desembocado en la supresión de las libertades. Estas dos soluciones vinieron por consiguiente a cuestionar la democracia, lo que quisieron los sistemas totalitarios y a lo que lleva por otra parte la subordinación del poder político al del dinero [Lazar, 2002].

Si se rechaza este horizonte, la cuestión planteada es por consiguiente la de instituciones que estén en condiciones de asegurar la pluralización de la economía para inscribirla en un marco democrático, lo que la lógica de la ganancia material compromete cuando llega a ser única y sin límites. La respuesta a esta cuestión no puede buscarse más que a partir de invenciones institucionales ancladas en prácticas sociales; ellas pueden indicar las vías de una re-inscripción de la economía en las normas democráticas. La restauración de los compromisos anteriores está destinada al fracaso [Laville, 2000] y la reflexión sobre la conciliación entre igualdad y libertad que permanece como punto nodal de la democracia en una sociedad compleja sólo puede progresar si toma en cuenta las reacciones que emanan de la sociedad. Es otro punto de acuerdo entre Mauss y Polanyi, se trata de apoyarse sobre las prácticas para informar sobre su existencia y analizarlas, dicho de otro modo de salir del “movimiento

económico real” y no de un proyecto de reforma social recubierto en la realidad. Es una concepción de los cambios sociales la que se expresa, cambios que “no comandan estas alternativas revolucionarias y radicales, estas opciones brutales entre dos formas de sociedad contradictorias” pero que “se hacen y se harán por procedimientos de construcción de grupos y de instituciones nuevas, al lado y encima de las antiguas” [Mauss, 2001: 265].

Con Mauss y Polanyi, se esbozan los fundamentos teóricos de un enfoque plural de la economía y se inicia una reflexión sobre el cambio social que no se satisface con la evocación ritual de una inversión del sistema. Dicho de otro modo, se diseña la vía concreta de “alter-economías” abriendo el campo de los posibles. La perspectiva de la economía solidaria remite a una concepción del cambio donde se trata de actuar en un marco democrático para la evolución de las relaciones de fuerza, para que la pluralidad de los modos de institución o de inscripción social de la economía pueda adquirir plenamente derecho de ciudadanía. También remite a un enfoque plural de la economía que posibilita renovar los términos del debate.

2. LA CONTRIBUCIÓN DE LA TEORIZACIÓN EN TÉRMINOS DE ECONOMÍA SOLIDARIA

La perspectiva de la economía solidaria, debido a que descansa en el reconocimiento tanto de la dimensión política como de la dimensión económica del asociacionismo, aporta elementos para superar los límites relevados sobre la teorización de la economía social; conciernen principalmente a las cuestiones de la democracia interna, de la solidaridad, de la relación a la economía y de la institucionalización.

La democracia interna

En la economía social están tradicionalmente presentes dos formas de estímulo: la organización para otros, en la que sus promotores generan una actividad que estiman necesaria o deseable para un grupo de beneficiarios de los que no forman parte; la auto-organización en que los promotores ponen en marcha una actividad para el grupo del que estiman formar parte. Esta distinción se hace eco con la de Gui [1991: 551-582] en términos de interés general y de interés mutuo que descansa en las nociones de categoría dominante y categoría beneficiaria: la categoría dominante está formada por las personas que detentan el último poder de control, y la categoría beneficiaria por las personas a las que se destinan los beneficios residuales. Si estos dos grupos son idénticos, la empresa es de interés mutuo, de lo contrario, es de interés general. La diferenciación así introducida por Gui permite pensar diversas formas de empresas a diferencia de la nueva economía institucional [Milgrom, Roberts,

1992] para la que estas dos categorías son confundidas, lo que equivale a identificar empresa y sociedad capitalista clásica. Sin embargo, Gui adopta una referencia al interés, que el enfoque sociológico supera identificando el desafío del reconocimiento mutuo. Más allá de la condición de necesidad que reviste la economía social, existe, de hecho, una condición sociopolítica o sociocultural de identidad colectiva que concierne a “la pertenencia a un mismo grupo, cuyos miembros tienen conciencia de participar en un destino común” [Defourny, Favreau, Laville, 1998: 31], como lo notaron Tocqueville [1991] o Touraine [1973]. En la historia, esta segunda condición se manifestó también en grupos que provenían de la organización para otros, así como en algunos provenientes de la auto-organización.

Históricamente, la identidad colectiva constituyó el cemento que explica en parte la creación de la empresa de economía social que emana de un grupo representando una categoría homogénea, sea solamente dominante, o a la vez dominante y beneficiaria. Sin embargo, las asociaciones y cooperativas surgidas en el último cuarto del siglo XX no se forman todas a partir de tal identidad colectiva. Algunas investigaciones recientes mostraron “la menor homogeneidad de los grupos fundadores” [Defourny, Favreau, Laville, 1998: 31]; la dinámica observada proviene más bien de agrupamientos de múltiples partes involucradas (usuarios, voluntarios, asalariados) alrededor de un desafío común, lo que por otra parte entrañó adaptaciones legislativas en varios países para reconocer esta pluralidad por la creación de nuevos estatutos (por ejemplo en Europa, por orden cronológico desde comienzos de los años 1990 en Italia, Bélgica, España, Portugal y Francia).

Se trata menos de la satisfacción de necesidades atribuidas a una categoría de actores que federa alrededor de la actividad, que de la integración de una finalidad de servicio a la colectividad, es decir la búsqueda de efectos positivos que conciernen a la colectividad más allá de los destinatarios directos de la producción. La actividad no es concebida a partir de una identidad común preexistente sino a través de una reflexión y una gestión colectivas de la incertidumbre que concurren a definirla. El desafío común a las partes involucradas reunidas alrededor del proyecto es la búsqueda explícita de estos beneficios colectivos por la voluntad de justicia social (por ejemplo en el acceso justo a los servicios o en un empleo “digno” [Laville, Nyssens, 2001: 9-21]) o por la construcción social de lo que se denomina externalidades positivas en el enfoque económico ortodoxo, (por ejemplo en los servicios sociales [Fraisie, Gardin, Laville, 2001: 192-207]). Si una movilización del capital social se logra, es gracias a la palanca que representa la producción de estos beneficios colectivos.

Estos beneficios ya no son un fenómeno inducido por la actividad económica sino una dimensión reivindicada por los promotores de ésta que tienen una voluntad explícita de democratización de las actividades económicas. Por esto es posible hablar de empresariado cívico. Una de las particularidades de este empresariado es la de reunir diferentes partes involucradas tanto del lado de la demanda como de la oferta, para desarrollar una organización que ofrece “bienes cuasi-colectivos” en el sentido que no sólo involucran a los consumidores que los adquieren sino que también generan beneficios para otros agentes o para el conjunto de la colectividad. Las iniciativas no pueden ser detentadas por aportantes de capitales ya que la búsqueda de beneficios colectivos apenas puede atraer a los inversores privados [Callon, 1999], es por consiguiente lógico que los promotores y las redes sociales en las que se apoyan se recluten entre las partes interesadas de la actividad y las contrapartes que creen en su bien-fundado.

La movilización de una pluralidad de actores y por consiguiente de un capital social alrededor del proyecto permite interpretar mejor las demandas colectivas, a menudo latentes. Se puede avanzar así que el factor organizador que determina los objetivos de la entidad jurídica legal creada y permite su control, es en este caso el capital social que puede ser especificado como capital cívico [Evers, 2001] dado que está en búsqueda de beneficios colectivos que activan los lazos sociales democráticos. Si el capital social es importante en todo el proceso productivo, aquellos en los que reviste una orientación cívica y llega a ser el factor organizador presentan particularidades indiscutibles. Lo que es determinante, es el compromiso personal y las redes sociales más allá de las pertenencias institucionales porque la puesta en relación de órdenes y lógicas habitualmente separadas que desplaza los problemas, permite abordarlos de manera diferente, actualiza otras potencialidades. Antes de reunir una contraparte interinstitucional, es por consiguiente decisivo el carácter autónomo del espacio público de proximidad. Más precisamente, la producción de beneficios colectivos se construye socialmente a través de relaciones de reciprocidad entre estas partes interesadas en los espacios públicos autónomos, que se pueden designar como espacios públicos de proximidad porque se inscriben en “el espacio concreto de intersubjetividad” [Godbout, Caillé, 2000] haciendo aparecer las cuestiones obtenidas de la esfera privada. Dicho de otro modo, introducen “en el dominio discursivo los aspectos de la conducta social que antes eran intangibles o regulados por las prácticas tradicionales” [Giddens, 1994: 120]. Tales espacios solicitan a las personas en tanto que ciudadanos y les permiten promover actividades que juzgan pertinentes a la luz de los problemas a los que están confrontadas.

Más aún que las organizaciones tradicionales de economía social que se beneficiaron de un fundamento identitario de una categoría homogénea, las gestiones asociacionistas innovadoras ven su futuro ligado a su capacidad de preservar la dimensión de espacio público que caracteriza su emergencia, tanto para asegurar una participación igualitaria de las diversas partes involucradas como para conservar una originalidad en la actividad económica. El enfoque de la economía social, ignorando por construcción semejante desafío, porque se centra en la evaluación del peso de sus organizaciones en la economía y sobre relaciones mercantiles, no puede más que desembocar en una constatación recurrente de una “revocación de relaciones entre las personas y las empresas” [Vienney, 1994 : 114]. Si se considera que la democracia interna constituye la condición sine qua non de una preservación de las fuerzas de la economía social y solidaria [Lévesque, 2001:7], resulta indispensable no contentarse con los estatutos de la economía social y buscar los medios eficaces de una participación activa de las personas asociadas a los proyectos.

La solidaridad democrática

Afirmar que el asociacionismo sostiene su pertinencia en un polo distinto al mercado y al Estado, el de la reciprocidad y el espacio público, también supone definir mejor el concepto de solidaridad y determinar en qué parte está vinculado con la democracia. Si el concepto de solidaridad produce reticencias, es porque está “investido de connotaciones derivadas de su otro, la caridad” [Vincent, 1997: 370]. En lugar de concluir en la invalidación de un concepto tan ambiguo, es preferible sin embargo explicitar los diferentes significados iniciando una reflexión que lo diferencie de una referencia utilitarista, implícitamente adoptada en la economía social tal como se ha indicado.

Como fue mostrado desde la introducción, luego del advenimiento de la modernidad, dos acepciones de la solidaridad están co-presentes y han marcado a las asociaciones: la acepción filantrópica que se confronta a la acepción democrática propia de la economía solidaria.

La solidaridad filantrópica es la primera forma de solidaridad y remite a la visión de una sociedad ética en la que los ciudadanos motivados por el altruismo cumplen sus deberes unos hacia otros sobre una base voluntaria. Esta dinámica de interés general, o de organización para otros, constituyó una fuente determinante de la acción y de la ayuda asociativa. Evidentemente, esta concepción filantrópica de la solidaridad fue y

es incluso fuertemente marcada en la óptica de las preocupaciones liberales. Focalizada en la “cuestión de la urgencia” y la preservación de la paz social, se da por objeto el alivio de los pobres y su moralización, poniendo en marcha acciones paliativas. Si esta acepción de la solidaridad dominó en las representaciones anglosajonas de las asociaciones, testimoniando frecuentes asimilaciones entre acción voluntaria y filantropía, no se trata de algo específico. De ello atestiguan los trabajos de Donati [1996] definiendo la asociación como “privada social” y poniendo en evidencia en cuánto la visión filantrópica no emana de un universo cultural anglosajón sino de una posición recurrente en las discusiones sobre la naturaleza de las asociaciones. El don se somete allí a reglas colectivas emitidas por los donantes susceptibles de estabilizar las condiciones de su ejercicio, puede convertirse por consiguiente en un instrumento de poder y de dominación. La inclinación para ayudar a otros, valorizada como un elemento constitutivo de la ciudadanía responsable, comporta en si la amenaza de un “don sin reciprocidad” [Ranci, 1990], permitiendo como solo retorno una gratitud sin límites y creando una deuda que no puede jamás ser honrada por los beneficiarios. Los lazos de dependencia personal que favorece, corren el riesgo de encerrar a los receptores en su situación de inferioridad. Es decir, es portadora de un dispositivo de jerarquización social y mantenimiento de desigualdades adosado en las redes sociales de proximidad.

A esta versión “benévola”, se opone sin embargo una versión de la solidaridad como principio de democratización de la sociedad que resulta de acciones colectivas. Esta segunda versión supone una igualdad de derecho entre las personas que se comprometen en ellas. Menos presente en los países anglosajones, en parte ha formado las realidades sudamericanas [Ortiz, Muñoz, 1997; Gaiger, 2001; Carvalho de França Filho, 2001] y europea continental [Evers, Laville, 2003].

Si se recorre su génesis, la solidaridad democrática con que se relaciona prioritariamente la economía solidaria revela su consistencia tanto histórica como teórica. Contra “el capitalismo utópico” [Rosanvallon, 1979], la solidaridad constituyó el concepto movilizado para inventar protecciones susceptibles de limitar los efectos perturbadores de la economía de mercado. Además, la solidaridad democrática aparece bajo dos caras, una de reciprocidad que designa el lazo social voluntario entre ciudadanos libres e iguales, y una redistributiva que designa las normas y beneficios establecidos por el Estado para reforzar la cohesión social y corregir las desigualdades. Los estudios históricos muestran que a partir del siglo XVIII, existieron espacios públicos populares que se manifiestan en particular en una profusión

asociacionista durante la primera mitad del siglo XIX en que una de las principales reivindicaciones fue la de la organización del trabajo [Chaniel, 2001; Laville 1999; Revue du Mauss, 2000]. En ésta, la solidaridad democrática es abordada como una reciprocidad voluntaria que une a los ciudadanos libres e iguales en derecho, contrastando con la caridad y la filantropía que descansan en la desigualdad de condiciones. Frente al fracaso de la profecía liberal según la cual la supresión de las restricciones al mercado necesariamente equilibraría la oferta y la demanda de trabajo, muy numerosas reacciones ligaron resolución de la cuestión social y auto-organización popular. En las asociaciones obreras y campesinas se interpenetran producción en común, ayuda mutua y reivindicación colectiva. Ellas esbozan el proyecto de una economía que podría fundarse en la fraternidad y la solidaridad, invalidando la tesis de la discontinuidad entre el espacio público y la economía [Laville, 2000].

A medida que progresan productivismo y capitalismo, este ímpetu de reciprocidad, afectado por la represión, sin embargo se agota. La solidaridad toma progresivamente otra significación, la de una deuda social entre grupos sociales y respecto a la consideración de las generaciones pasadas que el Estado tiene por misión hacer respetar, canalizando los flujos de la redistribución. Paralelamente, el asociacionismo pionero conquista derecho de ciudadanía dando origen a instituciones diferentes como los sindicatos, las mutuales, las cooperativas y las asociaciones sin fines lucrativos. El proyecto de economía solidaria se desdibuja. Deja sitio a las organizaciones de economía social que son disipadas por la trivialización. El movimiento sindical se aleja y pesa en cuanto a la instauración de un Estado de Bienestar redistributivo como en el reconocimiento de derechos sociales en las empresas. El Estado elabora un modo específico de organización, lo social, que hace practicable la extensión de la economía mercantil conciliándola con la ciudadanía de los trabajadores. La seguridad conseguida se paga sin embargo con un abandono de la interrogación política sobre la economía.

La relativa democratización de la economía que se ha conseguido después de numerosas luchas lo fue por consiguiente en nombre de la solidaridad. Este concepto ligado a la emergencia de la sociología en tanto que operó una ruptura respecto al imaginario liberal y su individualismo contractualista, se organizó en primer lugar bajo una forma de reciprocidad que tenía vocación económica, luego se desarrolló por la redistribución pública englobando las asociaciones voluntarias en una relación tutelar. La interdependencia evolutiva entre las acciones asociativa y pública es además una de las mayores enseñanzas de una retrospectiva histórica. Con la reactualización de la

economía solidaria, no se trata de reemplazar el Estado por la sociedad civil, sino de combinar la solidaridad redistributiva con una solidaridad de mayor reciprocidad para reforzar la capacidad de auto-organización de la sociedad.

Esta conclusión según la que la solidaridad democrática introduce la reciprocidad entre ciudadanos en el espacio público, al mismo tiempo que funda una redistribución en un Estado de derecho, conduce a distanciarse de autores como Godbout [2000] que privilegian el don con respecto a la reciprocidad y la solidaridad; se trata de aspirar para una identificación prioritaria lo que es común a estas nociones y que la génesis del concepto abarcador de solidaridad ayuda a reconstituir.

A pesar de los riesgos continuos de cambio en un registro estratégico o funcional, tanto más violento cuando es cubierto por un discurso centrado en la libre comunicación, la reciprocidad es esencial para formular cuestiones que emergen de un mundo vivido en los espacios públicos autónomos que mantienen un potencial de auto-determinación de la sociedad [Chanial, 2001]. Lo que es propio a la modernidad probablemente, es por consiguiente menos el don a los extranjeros que la reciprocidad en el espacio público; por otra parte, es menos el sentido atribuido al gesto del don que puede conferir la amenaza de dominación, que la igualdad entre receptor y donante que se sienten en la experiencia de reciprocidad cuando su acceso se abre a los ciudadanos libres y iguales en derecho, lo que corresponde a la primera definición de la solidaridad democrática. La deuda positiva puede existir tanto más cuando se libera del sentimiento de superioridad del donante. Como señala Ranci [op. cit : 381], para que el don no encierre en la dependencia que engendra la asimetría, debe inscribirse en un sistema de relaciones que, mientras lo limita y lo somete a las reglas colectivas destinadas a estabilizar las condiciones de su circulación, hace posible la reciprocidad y la inversión de posiciones entre receptor y donador.

Por otra parte, el pasaje a la segunda definición de la solidaridad democrática fundada en la redistribución puede indiscutiblemente conducir a una obligación que niega la libertad si emana de una autoridad pública que se burocratizó y se vuelve un instrumento de colonización de los mundos vividos por los sistemas. Pero este riesgo no eliminará la interdependencia entre la reciprocidad y la redistribución. La diferencia entre reciprocidad y redistribución no podría hacer olvidar su generación mutua que revela la común referencia a la solidaridad. La historia de la protección social está jalonada por dispositivos “cuya fuerza consistió justamente en subordinar la regla de

cálculo a una regla simbólica, a inventar los nuevos espacios y nuevas formas de reciprocidad, irreductibles al juego exclusivo de los intereses” [Chaniel, 2001: 212].

La solidaridad estatal no puede establecerse sin confrontarse a la cuestión de los límites de la comunidad política y sellar por consiguiente tantas relaciones de alianza de las que no señalan sus fronteras. No está por completo del lado de la obligación, sino que articula libertad y obligación ya que es la obligación la que funda la libertad en el seguro, generalizando el principio de mutualización. Es una prolongación del espíritu del don como lo adelanta Mauss [2001: 263]. El seguro social es para Jaurès un derecho “sancionado por un sacrificio legal”, “constituye un juego de obligaciones y de sacrificios recíprocos, un espacio de dones mutuos constitutivo, como lo recuerda Castel de una propiedad social”; a condición agrega Jaurès que no sea “un engranaje del Estado” sino “una obra viviente en la que el proletariado tendrá el ejercicio de su fuerza de hoy y el aprendizaje de su gestión de mañana” [Chaniel, 2001b: 216]. Con Mauss y Jaurès, el concepto de solidaridad democrática conduce por consiguiente a insistir en las estrechas relaciones entre don, reciprocidad y redistribución, en lugar de subrayar sus diferencias.

La democratización de la economía

Al mismo tiempo que suscita una redistribución controlada por la representación pública, la originalidad de la democracia moderna es la de fijar un horizonte de igualdad y fraternidad que posibilita un espacio de reciprocidad abriendo el espacio público. Existe una invención de reciprocidad moderna ya que la reciprocidad no es el accesorio de relaciones primarias que descansan en los lazos heredados y que también expresa la autoorganización colectiva. Los grupos que así se constituyen inician una acción porque sienten una ausencia de toma en cuenta en la sociedad de los problemas que estiman importantes o porque padecen una vivencia descalificadora por déficit de inclusión en la ciudadanía. Su voz testimonia una politización de la vida cotidiana llevada por un desafío identitario de reconocimiento en una coyuntura de fragilización de los lazos primarios. Los espacios públicos autónomos en los que esta reciprocidad se ejerce no son solamente lugares de discusión racional, ellos están sustentados por una exigencia de justicia. Los aportes de cada uno no son el objeto de un cálculo de optimización inicial, sino que provienen de una apuesta de confianza entre las personas.

En tanto la legitimidad de la economía del mercado deba ser respetada, la evolución hacia la mercantilización universal comporta numerosas amenazas. Una es la

corrupción que puede alimentarse además de una mezcla con las relaciones de don tradicionales aunque la más grave concierne al “mercado como espacio devenido universal de las interacciones”.

Sin embargo, esta tendencia es sustentada por la concepción dominante de la economía en la que solo la economía mercantil es productiva y creadora de riquezas. Esta representación ha sido confortada por una ciencia económica que se dio por objeto el estudio de la producción mercantil rentable en régimen de competencia, lo que implica considerar todos los bienes y servicios como mercancías, medir la rentabilidad por la ganancia obtenida en función del capital avanzado e inmovilizado, y definir la eficacia productiva como perteneciendo a las actividades más rentables. Esta visión está de tal modo extendida que produce consenso, incluso si las conclusiones que se extraen difieren. Los liberales militan por una sociedad de mercado de la que serían eliminados todos los efectos perversos generados según ellos por la redistribución. Los socialdemócratas sostienen al contrario que la cohesión social no puede conseguirse más que continuando con una amplia corrección de las desigualdades inherentes al mercado. Pero, más allá de las posiciones divergentes, todos ven en la economía mercantil la economía generadora de excedente sobre la que el Estado extrae para redistribuir. Sin embargo, este marco de referencia que las teorizaciones de la economía social han igualmente avalado plantea al menos tres problemas mayores: mantiene una mitificación de la economía mercantil, al mismo tiempo que un olvido de los papeles de la economía no mercantil y de las dimensiones no monetarias de la economía.

- La representación de la economía de mercado, sola fuente de prosperidad para el conjunto de la sociedad que vive a sus expensas, no puede ser seriamente defendida, en el momento en que se procede a un análisis empírico de los flujos económicos.

Considerar la economía de mercado como el lugar único de creación de riquezas, es confundir los hechos económicos con una lectura que “naturaliza” la economía de mercado, sinónimo de modernidad y de eficiencia. Realmente, las formas de producción y circulación de riquezas son mucho más complejas. La empresa utiliza una mano de obra que no educó, ni formó; se beneficia de un ambiente natural que no crea; hereda un capital social y moral, recursos simbólicos y culturales que se ignoran completamente. Además la economía mercantil se apropia ampliamente sobre la redistribución. Por ejemplo, se ha demostrado que la agricultura productivista es la

más subvencionada a tal punto que, según la comisión de Bruselas el cuarto de las propiedades agrícolas -más eficientes, más modernas y ricas- reciben los tres cuartos de los subsidios. Las empresas con fuerte valor agregado también pesan en la colectividad a través de las inversiones y las compras públicas, los préstamos preferenciales. Las grandes industrias (aeronáutica, automotriz, siderurgia) son ampliamente dependientes de opciones políticas y de lógicas de poder de los Estados.

— Además, la economía no mercantil tomó tal amplitud que no podría ser analizada solamente en términos de punción sobre la economía mercantil. Constituye así un apoyo al consumo no despreciable: en Francia, 12 a 13 millones personas escapan a la pobreza recibiendo cerca de 180 mil millones de beneficios sociales, 7 a 8 millones de personas viven gracias a los ingresos mínimos garantizados. Más extensivamente el 45 % de los residentes adultos en Francia metropolitana escapan a la pobreza gracias a los recursos que provienen de la protección social [Rosanvallon, 1995: 107-108].

En conjunto es difícil atenerse a un balance unidimensional. O una condena de la economía no mercantil en una óptica liberal que denuncia el nivel devenido intolerable de las extracciones obligatorias, o una valorización en la óptica social-demócrata que insiste sobre su capacidad para confortar la cohesión social. Conviene reconocer simultáneamente la importancia de la economía no mercantil en los modos de vida y su ambivalencia, a la vez un factor de seguridad y una herramienta de control. La nación puede definirse como un espacio de redistribución aceptado [Rosanvallon, 1995], pero al mismo tiempo los modos de intervención actuales del Estado de bienestar pueden mantener la des-responsabilización y la pasividad de los ciudadanos.

— La dimensión no monetaria de la economía es ilustrada por la economía tradicional. Involucrando en los países desarrollados como Alemania o Francia cerca de la mitad de la población activa, se mantiene notablemente dado que el porcentaje para Francia es de 49 % en 1946 mientras que era de 55% en 1906 [Lutz, 1990]. Otra vía popular se dibuja a través de cifras que involucraron más personas que las de la clase obrera propiamente dicha; los suburbios, la “zona”, los barrios suburbanos, donde los agrupamientos se organizan informalmente por calles y distritos sobre la base de una pertenencia familiar o un origen geográfico común; los “países” donde los intercambios, muy densos y regidos por las posibilidades de desplazamiento habituales que se hacen durante el día,

permanecen para una gran parte en el orden “del trueque de productos y servicios en un radio muy corto” [Braudel, 1980: 8]. Esta economía tradicional ha sido indiscutiblemente marginada en el periodo de crecimiento de los Treinta Gloriosos, sin embargo no ha desaparecido y persiste en actividades como los comercios o artesanados de proximidad.

La democratización de la economía no puede ser obtenida por un único medio; por el contrario, puede ser considerada una regulación democrática del mercado, la estructuración de financiamientos redistributivos por una autoridad pública democrática y la afirmación de formas de reciprocidad basadas en las relaciones igualitarias. Puede avanzar en su acción sobre la arquitectura institucional de la economía de mercado al mismo tiempo que por el acantonamiento de esta economía mercantil, obtenida por el recurso a las economías no mercantil y no monetaria movilizándolo los principios de redistribución y de reciprocidad en un marco democrático.

La institucionalización como desafío democrático

Según este análisis, la institucionalización asociativa puede pedir prestadas diferentes vías. Algunas asociaciones refuerzan en el tiempo su dimensión política, otras acentúan su dimensión económica.

En el registro político, ellas pueden o afirmar sus papeles de reivindicación y deliberación referidos a un poder político concebido como la expresión directa de un mundo común, o bien participar de la implantación y desarrollo de políticas públicas lo que las acerca a un poder basado en la representación y prescripción de normas. Es innegable que una presión se instituye desde el momento en que una asociación se establece para que alcance la órbita pública y se inscriba en los juegos de notables. Las asociaciones oscilan entre los dos polos aquí identificados: el del espacio público autónomo que les confiere su originalidad y el de la puesta en marcha de políticas públicas que los liga al aspecto sistémico del poder, incluido en las formas de utilización de las que las asociaciones son objeto por parte de las autoridades públicas para alcanzar los objetivos fijados por estas últimas. La tensión estructural que se vive en las asociaciones se hace eco de esta complementariedad conflictiva.

En el registro económico, existe una dificultad, muchas veces relevada en la literatura, para mantener la dinámica de reciprocidad y la movilización de capital social que es propia de la creación asociativa. El ahogo del voluntariado puede provenir de la dinámica interna; el límite aportado a la apropiación privada de los excedentes

producidos por la actividad no impide la prosecución de otros objetivos distintos a los que fijan las partes interesadas. Así se ha mostrado que algunas prácticas asociativas se valieron de remuneraciones excesivas a sus dirigentes o de la confiscación de objetivos colectivos por parte de pequeños grupos cuyo poder favoreció las derivas sectarias. Por otra parte, la inmersión de una asociación en la economía de mercado puede orientar hacia la captación de recursos mercantiles y sus interacciones con las políticas públicas pueden hacerla dependiente de los recursos resultantes de la redistribución; en los dos casos, la apelación a los recursos no monetarios es abandonada. Se produce un isomorfismo institucional es decir “un proceso coercitivo que fuerza una unidad en una población a parecerse a las otras unidades que enfrentan el mismo conjunto de condiciones medioambientales” [Enjolras, 1996; Di Maggio, Powell, 1993]. La experiencia histórica de la economía social confirma esta atracción: con el tiempo, las cooperativas se acercaron a las otras empresas de la economía mercantil, y numerosas mutualidades como las asociaciones, se volvieron cuasi administraciones públicas por su integración en el sistema de protección social y en las políticas sociales.

La resistencia a la mercantilización como a la instrumentalización por los poderes instituidos no puede ser garantizada por la sola forma jurídica asociativa, remite a la cuestión de las regulaciones, ya sea cuando se trata de reglas que rigen el funcionamiento interno o formas institucionales en las que se inscriben las asociaciones y que constituyen un conjunto de reglas externas que influencia su modo de estructuración.

Respecto de la *regulación interna*, importa no mantener la confusión entre la igualdad formal de las personas en los estatutos y el funcionamiento democrático, las trayectorias de los organismos de economía social mostraron que las desigualdades eran compatibles con la propiedad colectiva de los medios de producción. De allí la atención que debe dirigirse respecto a todos los intentos de auto-evaluación de los indicadores sociales [Perret, 2001] y socioeconómicos [Viveret, 2001], de balances sociales y societarios esforzándose por valorizar la dinámica de reciprocidad y los efectos inducidos por la actividad, para que la evaluación no se reduzca a la presión ejercida por las economías mercantil y no mercantil a través de los procedimientos de control que son ligados (contabilidades anuales, convenciones, documentos fiscales,). Entre los avances en este sentido, es posible mencionar diferentes fórmulas de auditoría social [Pestoff, 1998; Viviani, 1995; Unión Cooperativa de Canadá, 1985], las metodologías inspiradas de la teorización de Sen y los diagnósticos de funcionamiento

basados en la consideración a la vez del proyecto y de la organización [Laville, Sainsaulieu, 1997]. Tomando acta de los procesos de mercantilización y burocratización que afectan a las asociaciones, las observaciones realizadas llevan a identificar posibles itinerarios de revitalización asociativa. Ciertamente, permanecen poco prestados y son de acceso arduo, aunque no obstante figuran en el mapa de las recomposiciones asociativas; incluso las asociaciones más institucionalizadas pueden, a partir de su historia o de sus potencialidades estatutarias, encontrar recursos susceptibles de iniciar una reactivación de su dimensión de espacio público autónomo; sin embargo esta reorientación, separándolas del papel funcional que le asignan los poderes públicos no es previsible más que cuando está apoyada por un interés de democratización de los funcionamientos asociativos. Se puede entonces llegar a enunciar la hipótesis según la que las asociaciones más institucionalizadas como las de acción social no pueden recuperar credibilidad y relevancia más que por las prácticas renovadas que provienen de la democracia participativa, pues, de lo contrario, no se obstruirán a largo plazo entre la gravedad de las tutelas públicas y la imposición del modelo de la empresa privada.

Respecto a la *regulación externa*, las oportunidades ofrecidas a las asociaciones dependen del periodo. De este punto de vista, conviene diferenciar, siguiendo a Merrien [1990], los periodos “normales” en los que un paradigma societario, es decir una manera para pensar la intervención pública en la sociedad, posee una cierta hegemonía y los periodos “de crisis” en que la búsqueda de nuevos paradigmas se impone por la recurrencia de los efectos perversos generados por las acciones inspiradas del antiguo paradigma. En periodo “normal” de estabilidad institucional, la institucionalización de las iniciativas supone la renuncia a un objetivo de transformación de las relaciones sociales y un repliegue en la defensa de los logros que trivializa los proyectos portadores de cambio, los que rechazan el proceso de institucionalización, quedando confinados a la marginalidad [Lévesque, Vaillancourt, 1998]. En los periodos que pueden calificarse “de crisis”, el agotamiento de los modos anteriores de acción pública incita a la búsqueda de nuevos paradigmas. Las asociaciones pueden entonces participar en la definición de nuevos compromisos, susceptibles de traducirse ya sea por una influencia creciente de lógicas funcionales, o por un reconocimiento de la inadecuación e incoherencia de los sistemas que conducen a articulaciones renovadas entre estos sistemas y los mundos vividos [Habermas, 1987]. En esta segunda hipótesis, la institucionalización no les impide continuar siendo una fuerza instituyente [Lévesque, 1997]. Pero es entonces postulada la posibilidad de relaciones de fuerza evolutivas entre “espacios públicos impregnados

por el poder y altamente organizados” [Habermas, 1988: 354, 1990; Eme, 1994: 192] y “relaciones de asociación” alrededor de las que “pueden cristalizar los espacios públicos autónomos” [Habermas, 1992: 186].

Se perfila de esta forma un enfoque de institucionalización que se distingue del propuesto por Lourau [1971] siguiendo a Castoriadis [1975]. Para Lourau, la institucionalización es un proceso de integración del instituyente a la forma estatal que actúa según el principio de equivalencia ampliada. El autor escribe sobre tal reproducción “ella es la negación del instituyente por el instituido, rechazo del movimiento, de lo negativo, por las fuerzas positivas. Por la institucionalización, una nueva forma deviene equivalente a las otras formas instituidas... la institucionalización... es función del fracaso de la profecía, es decir del proyecto revolucionario” [Marchat, 2001: 23]. Las investigaciones de las que aquí se da cuenta no comparten esta concepción. Sin “negar la fuerza con la que las formas establecidas tienden a refrenar la no menos gran fuerza de lo ‘negativo’ que actúa sobre ellas y las amenaza..., la institucionalización no parece condenada a la pura reproducción”. Históricamente, la instauración del sistema democrático no puede sostenerse por la reproducción “equivalente” de las formas sociales anteriores, como indica Marchat [Ibíd.:23]. A una visión unilateral de la institucionalización como descenso sobre las formas ya instituidas puede sustituirse una visión más abierta; los eventos son siempre susceptibles de modificar un futuro que no podría ser aprehendido en los solos términos de la reproducción. Por consiguiente, en lugar de interpretar la institucionalización como fracaso de la profecía, importa convertir el proceso de institucionalización en su complejidad en un objeto de análisis. Es lo que se ha intentado para los servicios de proximidad en Europa [Laville, 1993] identificando numerosos escenarios prospectivos, la comparación internacional ayuda entonces a asir la pluralidad de las evoluciones posibles. En el periodo “de crisis” contemporánea, donde el agotamiento de los modos de acción pública anteriores incita a la búsqueda de nuevos paradigmas, la elaboración de nuevas políticas públicas, como lo ilustran los servicios de proximidad, atestigua a la vez el efecto de la restricción generada por las intervenciones socio-políticas anteriores y de las reorientaciones visualizadas a través de múltiples intercambios entre las personas responsables de la acción pública y redes externas, ya sea por el recurso a los expertos o a la reflexión sobre las experiencias locales. En este contexto de fuerte incertidumbre, el desafío estratégico representado por el acceso a la información demuestra ser evidente. En definitiva, el advenimiento de un nuevo paradigma societario para las políticas públicas obligadas a tratar problemas a la vez económicos y sociales constituye una de las mayores

cuestiones planteadas por los servicios de proximidad. El alcance de este paradigma y su edificación aparecen en primer lugar ligados a los juicios, a los intereses y las ideologías de los principales responsables de las políticas públicas en este dominio, a sus modalidades de intervención precedentes y a los modos de selección de las *expertises* y las experiencias en que se apoyan; parecen luego limitados a la amplitud del debate suscitado por los servicios de proximidad que pueden ser entonces o confinados en los círculos especializados de “decisores” y de profesionales concernidos, o ampliados a otras redes sociales como por ejemplo los clubes políticos, los movimientos de pensamiento o los círculos de reflexión que pueden darle una resonancia ampliada si se apropian de esta temática.

Sin desconocer la realidad de las relaciones de fuerza y los obstáculos opuestos a toda difusión de las experiencias no conformes a los modelos anteriores, la institucionalización no se reduce a una reproducción, se aborda como la resultante de una interacción marcada por la desigualdad entre actores sociales y poderes públicos “de los que la legislación refleja, en un momento u otro, el peso respectivo en un proceso de negociación” [Bouchard, 1995: 214]. Este procedimiento se ha adoptado en otras investigaciones como la realizada por D’Amours [1999] sobre el “proceso de institucionalización de la economía social en Québec”. La investigación concluye en el peso del reconocimiento estatal de la política de empleo. Los antidotos a esta tendencia son representados por el refuerzo “del acceso a la esfera pública”, de los “lazos con los movimientos sociales” entre “los diferentes componentes de la economía social”. Las singularidades de la perspectiva de economía solidaria son convocadas para “repolitizar la economía social” [Ibíd.: 39-40].

La complejidad, ya subrayada, de la dimensión política de las asociaciones refiere a que ellas tocan a los dos conceptos de política, el sistema de poder legítimo instituido y el espacio público autónomo [Caillé, 1993: 223-224]. A este título, son las interacciones entre políticas públicas y asociaciones las que delimitan en gran parte el campo de los posibles para éstos porque plantean “la cuestión de la articulación, de la mediación, de la unión de lo político no institucional, de los espacios públicos de proximidad a los espacios políticos de delegación, de la sociedad civil al Estado” [Maheu, 1991].

De este punto de vista, conviene estudiar con atención el encastramiento político definido como el conjunto de interacciones entre poderes públicos y asociaciones que

se traducen por efectos mutuos cuya intensidad y modalidades varían considerablemente en el tiempo.

Este concepto de encastramiento político busca de hecho poner en evidencia el conjunto de relaciones entre las políticas públicas y las asociaciones. Si las asociaciones no pueden aprehenderse sin integrar el análisis de la regulación pública de la que son objeto, al mismo tiempo las formas que adoptaron, no pueden ser determinadas por la regulación pública. La construcción de campos de actividad en los que intervienen las asociaciones, puede aprehenderse completamente a partir de una perspectiva que autonomiza el análisis de las políticas públicas. Esta construcción está históricamente influenciada por las iniciativas asociativas de actores sociales diversificados (militantes asociativos, trabajadores sociales, usuarios) que, por su existencia, participan en la evolución de las formas de la regulación pública. La construcción del campo no puede ser considerada por consiguiente como el producto simple de una construcción “pública”. Es más bien la resultante de procesos de interacciones entre las iniciativas heterogéneas y las políticas públicas, más o menos rigidizadas o desestabilizadas siguiendo los periodos, que se encuentre en periodo “normal” o “de crisis” [Eme, 1996].