

**Economía social y economía solidaria:
Intento de definición**

Oscar Bastidas-Delgado,

Escuela de Administración, Universidad Central de Venezuela, Caracas

Madeleine Richer

Centro de Estudios de la Empresa, Universidad del Zulia, Maracaibo

Resumen

La crisis del modelo de desarrollo ha dado una nueva vigencia a organizaciones que no pertenecen ni al sector privado tradicional ni al sector público. Estas organizaciones reciben diferentes apelaciones, tercer sector, economía solidaria, economía social, economía popular, organizaciones de desarrollo social, etc. Este trabajo se propone analizar los contextos de utilización de algunos de estos términos que designan las actividades que escapan a la lógica capitalista y a la lógica de la administración pública. La nueva constitución venezolana de 2000 incluye en su artículo 184 un término nuevo en el país, el de economía social. Se trata de un término que data del siglo XIX, cuando era utilizado sobre todo en el mundo francófono. La crisis del modelo de desarrollo fordista ha llevado a su reactualización a partir de los años 1980. Las definiciones que tiene varían según los países. Este trabajo tiene como propósito precisar el significado de este término, y de otros que le son afines. Luego, se definen algunos criterios para la delimitación de un sector de economía social en Venezuela.

Abstract

The crisis of the development model has given a new validity to organizations that do not belong neither to the traditional private sector nor to the public sector. These organizations receive different names: third sector, solidarity economy, social economy, popular economy, social development organizations, etc. This paper intends to analyse the contexts of some of these terms that designate the activities that escape the capitalist logic and the logic of public administration. The new Venezuelan constitution of 2000 includes in its article 184 a new expression, that of social economy, This term has its origin in the XIX century, when it was used mainly in the French speaking world. The crisis of the fordist model of development has led to a new actualisation of the concept, starting from the 1980's. The definition of this term vary according to the countries. This paper explores the signification of the expression "social economy" and of other similar expressions. The final part of the paper introduces some criteria for the delimitation of a social economy sector in Venezuela.

INTRODUCCIÓN

El término economía social es poco conocido en Venezuela. Sin embargo, ha sido introducido en la Constitución Bolivariana de marzo 2000: el artículo 184 establece que se promoverá “la participación en los procesos económicos estimulando las expresiones de la economía social tales como cooperativas, cajas de ahorro, mutuales y otras formas asociativas”. Este mismo artículo reconoce la economía popular al afirmar que “El Estado promoverá y protegerá estas asociaciones destinadas a mejorar la economía popular y alternativa”.

A pesar de la poca difusión del término economía social, las organizaciones que lo conforman, cooperativas, mutuales, cajas de ahorro, institutos de previsión, y otras organizaciones autogestionarias, asociaciones sin fines de lucro prestatarias de servicios o, como son llamadas en el Noveno Plan de la Nación “organizaciones civiles de desarrollo social”, tienen una importancia creciente, formando un tercer sector, entre la economía pública y la economía privada.

Pero fuera de las cooperativas, que son regidas por una Ley y un organismo público de control, la Superintendencia Nacional de Cooperativas, adscrita al Ministerio de Producción y Comercio, las demás organizaciones de la economía social forman un conjunto con límites poco precisos, y sobre el cual existe poca información.

Quisiéramos en este trabajo contribuir a clarificar algunos de los términos utilizados para designar estas organizaciones, presentando algunos aportes de la cuantiosa bibliografía que hoy existe sobre este tema a nivel internacional. Luego, en una segunda parte, intentaremos dibujar a grandes rasgos lo que constituiría un sector de economía social en Venezuela.

ORÍGENES Y SIGNIFICADOS DEL TÉRMINO ECONOMÍA SOCIAL

Toda economía es social, en la medida en que no puede funcionar sin instituciones, sin el compromiso de las personas, sin el apoyo de las comunidades y del Estado (Bruyn, 1987; Lévesque y Mendell, 1999). Sin embargo, pocos economistas lo reconocen, y cuando lo social se toma en cuenta, se considera como secundario en relación con las finalidades económicas.

En cambio, la economía social sería la que reconoce las dimensiones sociales de la economía. Es un término polisémico, porque designa a la vez un enfoque teórico sobre la

economía, y también un tipo de organizaciones, basadas en la democracia y el empresariado colectivo (Lévesque y Mendell, 1999).

El término economía social surgió en la primera mitad del siglo XIX, cuando empezó a ser utilizado por autores franceses como Charles Dunoyer, Frédéric Le Play, Charles Gide, Leon Walras. En el siglo XIX, para muchos de sus defensores, el término economía social no designa sólo un tipo de organizaciones, las cooperativas y las mutuales, creadas por los trabajadores, sino también un cuestionamiento de la “economía de los economistas”, un enfoque que integra la problemática social al estudio de la economía. En la exposición universal de 1900, en París, se presentó un “Palacio de la Economía Social” descrito por el economista francés Charles Gide como una catedral cuya nave central comprendía tres partes: los poderes públicos, es decir las intervenciones públicas que atienden las necesidades sociales no satisfechas por el mercado, las asociaciones (entendidas como las asociaciones obreras), y las obras sociales de los patronos, la filantropía. Incluye así las instituciones que contribuyen a mejorar las condiciones de trabajo y de vida de los obreros, asegurar contra los riesgos sociales, o permitir la independencia económica. Se trata entonces de las “instituciones del progreso social”, título de una obra de Gide publicada en 1912 (Vienney, 1994:6).

La economía social como enfoque alternativo a la economía de mercado se encuentra en autores pertenecientes a tradiciones intelectuales diversas, ya que el concepto de economía social se forjó en la encrucijada de las grandes corrientes ideológicas del siglo XIX (Defourny, 1992). En el mundo occidental, se pueden identificar dos grandes tradiciones de economía social. Una tradición social-cristiana, llamada también solidarista, influenciada por la encíclica *Rerum Novarum*, sensible al enorme costo humano de la revolución industrial y que privilegia las dimensiones sociales y morales, y una tradición socialista, centrada en la capacidad de autoorganización de la clase obrera.

Se remontan al siglo XIX las “experiencias fundadoras” de la tradición cooperativa, inspiradas en parte por Robert Owen (1771-1858) y Charles Fourier (1772-1837).

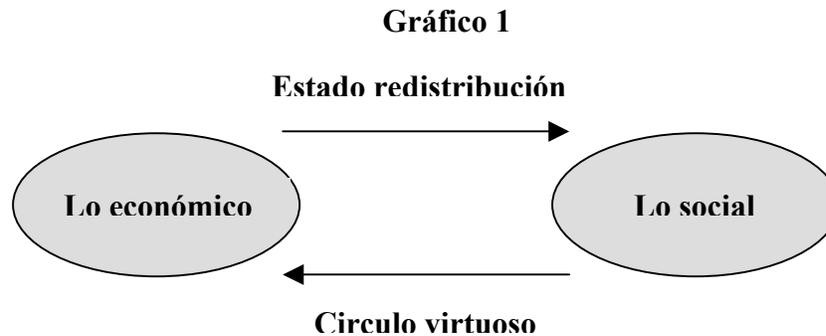
-Los Equitativos Pioneros de Rochdale (Manchester, 1844), luego de haber proyectado una colonia autosuficiente, abren un almacén de víveres y otros artículos, antepasado de las cooperativas de consumo.

- Las Asociaciones obreras de producción francesas son promovidas por Jean Philippe Buchez (1796-1866), quien apoya igualmente las asociaciones sindicales en la industria.

- Las cooperativas rurales multifuncionales (ahorro, crédito y comercialización) se forman en Alemania impulsadas por Federico Raiffeisen (1818-1888). (Vienney, 1994).

UNA MENOR VISIBILIDAD DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL PERIODO DE PROSPERIDAD

Con la expansión de la empresa capitalista y la generalización del trabajo asalariado, las asociaciones obreras fueron adoptando predominantemente la forma de sindicatos, cuya función reside en la reivindicación de mejores salarios y condiciones de trabajo, en el seno de la empresa controlada por el capital. También las reivindicaciones se extendieron al campo político, y, con el incremento de la productividad en la economía, el Estado fue adoptando una legislación laboral y social, y medidas de redistribución de parte del excedente económico hacia los grupos más desfavorecidos. Así se hizo compatible la expansión de la economía capitalista con la cohesión social, la integración de los trabajadores a la comunidad política. El derecho social, el reconocimiento de los sindicatos y la negociación de las condiciones de trabajo son herramientas destinadas a corregir los efectos perversos del mercado a través de la mediación del Estado.



Fuente: Levesque, 1997

En este modelo, la intervención del Estado no constituye un freno al desarrollo de los intereses capitalistas sino un motor de desarrollo. El Estado concentra nuevos medios de intervención económica: inversiones públicas en las infraestructuras y los sectores económicos más sensibles, planificación, nacionalizaciones, intervenciones financieras y monetarias. La política pública en materia de mercado de trabajo y salarios, permite el desarrollo de fórmulas de conciliación entre los intereses individuales de las empresas y los intereses generales de la economía. La “ley del salario” es sustituida por la negociación periódica de los contratos colectivos entre empresas y sindicatos bajo el control del Estado (Laville, 1994: 42).

El funcionamiento del mercado está bajo el control de dispositivos institucionales que permiten conciliar la eficacia económica y la integración social, mediante el

incremento regular de los ingresos distribuidos en el seno de los diferentes grupos sociales. El pleno empleo así como los servicios públicos y las transferencias sociales garantizan la integración. Estos progresos han sido por otra parte el resultado de luchas del movimiento obrero, de movimientos de ciudadanos y de mujeres, que llevaron al reconocimiento del derecho a la sindicalización.

En este contexto, las asociaciones de la economía social se fragmentan en diferentes conjuntos especializados e integrados a la economía de mercado dominante, y al sistema democrático: mutuales de seguros especializadas en la cobertura de riesgos, cooperativas especializadas en determinadas actividades, sobre todo ligadas al consumo, al ahorro y crédito, y a la comercialización de la producción agrícola, organizaciones sindicales dedicadas a las luchas obreras. Esta especialización marcó profundamente la economía social, que abandonó gradualmente el terreno político y perdió su vocación de cuestionamiento de las estructuras del modo de organización socioeconómica existente. Se materializó una disociación entre la economía (la esfera del mercado) y lo social (la esfera del Estado), en detrimento de la identidad de la economía social (Nyssens, 1997: 179).

La economía social se convirtió en un sector de la economía, formado por las organizaciones cuya especificidad es la de combinar dos estructuras: una asociación de personas y una empresa (o unidad de producción de bienes o servicios) cuya producción está destinada a satisfacer las necesidades del grupo de personas que son sus propietarias.

En América Latina, a pesar del carácter incompleto y fragmentario del Estado de bienestar, los modelos populistas y desarrollistas, basados en una fuerte presencia del Estado, también generaron procesos de integración social. Con el crecimiento económico, apoyado por el gasto público, se extendió el régimen salarial y la incorporación de la población a los mercados modernos, se desarrolló la legislación laboral y el Estado promovió la integración social mediante cuantiosas inversiones en educación, salud y vivienda, tres de las principales vías de incorporación de los sectores populares a la economía y a la sociedad moderna. Esta tendencia integradora se revertirá a partir de la década 1980.

LA CRISIS DEL MODELO DE DESARROLLO Y EL RESURGIMIENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL

A pesar de que las organizaciones que forman parte del tercer sector son muy antiguas (las mutuales, las cooperativas, las organizaciones sin fines de lucro datan del siglo XIX), sólo es recientemente, en el contexto actual de crisis y de redefinición de las relaciones entre el Estado y la sociedad civil, cuando se enfatizan las potencialidades de

la participación de la sociedad civil para la solución de los problemas sociales y la construcción de una sociedad más democrática.

Los cambios tecnológicos y la mundialización del capital financiero y de los mercados han llevado a una acentuación de las desigualdades sociales y a un aumento de la violencia, causada por la exclusión de grandes grupos de la población de los frutos del crecimiento económico. Disminuye la capacidad de regulación de los Estados nacionales y se produce una crisis del Estado de bienestar. Según los partidarios del neoliberalismo, la preservación de las conquistas sociales logradas durante el período de expansión constituye un obstáculo a la salida de la crisis, y preconizan darle un rol motor al mercado restringiendo la intervención del Estado. Hay que sacrificar lo social para relanzar la economía. Estas políticas llevan a un incremento de la pobreza, a una acentuación de las disparidades sociales. La fragmentación social se amplía y con ella la inseguridad, ante la cual los privilegiados multiplican las protecciones.

La salida basada en el rol del Estado como dinamizador de la economía y de la creación de empleos, y en la presión del movimiento sindical, ya no parece viable. La hegemonía del capital financiero a nivel mundial restringe los márgenes de maniobra de las políticas nacionales. La capacidad de regulación de los Estados nacionales, disminuida por la mundialización de las economías, lo es también por la profundización de la crisis del Estado de bienestar, por razones de equilibrio financiero. El sindicalismo se debilita en la medida en que pierde su poder de negociación, y que los trabajadores ven su suerte ligada a la de la empresa donde trabajan. Predomina la división entre los que tienen un trabajo y los que no lo tienen (los excluidos) por sobre la oposición capital-trabajo. La exclusión se ha vuelto uno de los problemas centrales aún en las sociedades desarrolladas.

En este contexto, las organizaciones de la economía social, basadas en la ayuda mutua y la solidaridad, adquieren una nueva vigencia. Al lado de las organizaciones más institucionalizadas, como las cooperativas y mutuales, se desarrollan nuevas olas de cooperativas, por ejemplo de cooperativas de trabajo, para hacer frente al creciente desempleo, y también aparecen nuevas iniciativas asociativas, que surgen para aportar soluciones a necesidades no satisfechas por el mercado ni por el Estado. También inciden en el desarrollo de estas iniciativas las recientes políticas públicas de transferencia de los servicios sociales a las organizaciones del tercer sector. Entonces junto con un nuevo reconocimiento de las asociaciones del tercer sector, asistimos a una mayor diversificación de estas organizaciones. Al mismo tiempo, se produce un acercamiento entre asociaciones diferentes, pero que comparten objetivos comunes. En varios casos, estas nuevas organizaciones, llamadas por algunos autores “nueva economía social”, o “economía solidaria” desarrollan un proceso de reconocimiento mutuo con las organizaciones más tradicionales de la economía social, las cooperativas y las mutuales.

El caso de Francia es ejemplar de este proceso de reactualización del concepto de economía social, a partir del reconocimiento mutuo de diferentes organizaciones (cooperativas, mutuales, asociaciones sin fines de lucro) como pertenecientes a un mismo conjunto, a pesar de las diferencias existentes en su composición social y en sus actividades. En los años setenta, cooperativas, mutuales y algunas asociaciones sin fines de lucro crean un Comité Nacional de Coordinación de las Actividades Cooperativas, Mutualistas y Asociativas, el CNLAMCA, y en 1980 elaboran la Carta de la Economía Social. Luego, en la década 1980, el Estado crea una Delegación de Economía Social, e integra esta denominación en los textos reglamentarios y legislativos, empezando por la ley del 20 de julio de 1983, primer texto jurídico que contiene una referencia explícita a la economía social (Manoa, Rault y Vienney, 1992)

A nivel europeo, gobiernos de diferentes tendencias han ido reconociendo el mismo conjunto de organizaciones. Así en España, hasta los años 1980, el término economía social designaba casi exclusivamente el sector cooperativo. Pero la irrupción de nuevas modalidades asociativas como las sociedades anónimas laborales y la participación de las Mutualidades de Previsión Social en los distintos foros de debates de la Economía Social, reclamando su identificación con los principios básicos de la misma, han obligado a reflexionar sobre el impreciso concepto de economía social (Barea y Monzón, 1992). Varias jornadas de estudio sobre la economía social, promovidas por el gobierno español a mediados de la década 1980, sirvieron para que se iniciara un proceso de aproximación y de reconocimiento mutuo de las diferentes organizaciones. Al mismo tiempo, se han ido creando núcleos investigadores sobre la economía social en varias universidades. La expresión “economía social” también se ha abierto paso en los ámbitos del derecho y de las estructuras políticas. Diversos textos legislativos la incluyen y se ha creado en España el Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social (INFES), dependiendo del Ministerio de Trabajo, que sustituye a la antigua Dirección General de Cooperativas y Sociedades Anónimas Laborales. (Barea y Monzón, 1992: 132). La noción de economía social se ha ido difundiendo luego en las instituciones de la Comunidad Económica Europea (Vienney, 1994:6)

Es de resaltar que en América Latina algunos gobiernos han perfilado instituciones para el trabajo estatal con las organizaciones de la economía social, tal es el caso de Argentina donde el antiguo Instituto Nacional de Acción Cooperativa y Mutual fue reemplazado por el Instituto Nacional de Asociacionismo y Economía Social (INAES), organismo dependiente del Ministerio de Desarrollo Social y Medio Ambiente, y ejerce las funciones de promoción, desarrollo y control de la acción cooperativa y mutual. En Argentina, el término economía social se utiliza para designar principalmente

las cooperativas y las mutuales, organizaciones que tienen una fuerte presencia y una larga tradición en ese país¹.

El concepto de economía social se difunde mediante un triple proceso de reconocimiento: un reconocimiento mutuo de las organizaciones, un reconocimiento por el Estado, y un reconocimiento por la comunidad científica, con la creación de cátedras y equipos de investigación (Malo, 1991). En las dos últimas décadas, los esfuerzos de innovación en las prácticas sociales y económicas encuentran un eco cada vez más tangible en los medios universitarios de numerosos países. Se organizan conferencias y coloquios, surgen grupos de investigación sobre la economía social y el tercer sector, y se han formado estructuras que le dan permanencia a estas actividades.

El concepto de economía social es entonces el resultado de una construcción social, y es tributario de las características del tercer sector, de su relación con el Estado y también de las orientaciones de la comunidad científica. El tercer sector, a diferencia de los dos primeros, el sector privado lucrativo, y el sector público, no tiene una definición unívoca y universalmente aceptada. Las diferentes conceptualizaciones están ligadas a las tradiciones históricas y a las diferencias en las configuraciones del tercer sector según los países. Pues las raíces sociopolíticas determinan las especificidades de las organizaciones pertenecientes a un tercer sector, y los conceptos utilizados para tipificarlas.

En un libro publicado en 1992 por el CIRIEC, (Monzon y Defourny, 1992) autores de diversos países se esforzaron por definir el concepto de economía social a partir de los diferentes contextos nacionales. De la lectura de estos trabajos, sobresalen las condiciones siguientes:

1. La realización de una actividad económica, es decir de producción o distribución de bienes o servicios, incluyendo las actividades financieras. Son organizaciones orientadas al bienestar humano en su dimensión económica (Rock y Klinedienst, 1992: 283). Este criterio lleva a excluir organizaciones políticas, gremiales y de defensa de derechos. Sin embargo, el criterio de las actividades económicas puede dar origen a algunas dudas: ¿Cuál es el tipo de actividad, y la importancia de esta actividad que pueden considerarse suficientes para que una organización sea incluida en el sector de economía social? Además, el criterio de actividad económica no significa que estas organizaciones sólo se dedican a prestar servicios; muchas veces realizan además actividades de defensa de derechos, educación, etc.
2. Son organizaciones jurídicamente constituidas. Este criterio nos hace excluir las organizaciones informales.

¹ Así, el Instituto Argentina de Investigaciones sobre la Economía Social (IAIES) reúne investigadores y actores del movimiento cooperativo y mutualista, y publica la revista *Cuadernos de Economía Social*.

3. Son organizaciones autónomas, libres de todo control directo estatal o de la empresa privada. Pueden recibir financiamiento público, o de empresas privadas, pero tienen autonomía de gestión.
4. El compromiso organizativo primordial es prestar servicios a los miembros o a la comunidad.
5. La gestión interna de la organización tiene un carácter democrático y participativo. Existe un compromiso por fomentar la participación de los diferentes actores involucrados: socios, empleados, usuarios, voluntarios.
6. Existe primacía de las personas sobre el capital en el reparto de los excedentes o beneficios (Defourny, 1992: 24). En las cooperativas, la parte del excedente que se distribuye a cada socio es determinada por la participación del socio en la actividad cooperativizada, y no por el monto del capital invertido. La parte no distribuida de los excedentes se aplica al objeto social mediante su reinversión o se destina a usos definidos por los miembros: creación de empleos, desarrollo de actividades socioculturales, apoyo a otras organizaciones, etc.
7. Estas organizaciones tienen una orientación social externa que es solidaria, democrática, y cooperativista (Rock y Klinedinst, 1996)

Existe un enfoque según el cual el tercer sector se identifica con las organizaciones sin fines de lucro, u organizaciones voluntarias (“voluntary organizations” según el término utilizado en el Reino Unido). Entonces, sólo formarían parte del tercer sector las entidades privadas que, en virtud de sus reglas constitutivas, no pueden distribuir beneficios a las personas que las controlan, teniendo que destinarse los mismos a la realización de los objetivos de la organización, o a la ayuda de personas que no ejerzan ningún control sobre la organización. La adopción de esta definición excluye las organizaciones que distribuyen beneficios a sus miembros, como las cooperativas. Según Salamon y Anheier, fundadores de un equipo internacional de investigación comparativa sobre el tercer sector², las cooperativas “podrían ser consideradas como incluidas en la esfera comercial en casi todos los países del mundo” (Salamon y Anheier, 1992:129). De hecho, las grandes cooperativas, por ejemplo en los campos financiero y agrícola, han evolucionado hacia una fuerte institucionalización e integración al mercado, y se

² El Programa John Hopkins de comparación internacional del sector sin fines de lucro, creado en 1990. Luego, a partir de los equipos de investigadores que integraban este proyecto, se creó en 1992 la International Society for Third-Sector Research, que publica la revista *Voluntas. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*.

encuentran más cercanas a las sociedades comerciales que a las organizaciones sin fines de lucro.

Sin embargo, la noción de distribución o no distribución de beneficios no es unívoca. El autor italiano Benedetto Gui (1991) señala, en defensa de un enfoque del tercer sector que incluye a la vez cooperativas y asociaciones sin fines de lucro, que estas organizaciones tienen una característica común que las diferencia a ambas de las empresas privadas tradicionales. Tanto las cooperativas como las asociaciones sin fines de lucro son organizaciones que no pertenecen a inversionistas que persiguen la obtención de utilidades sobre un capital invertido. Las cooperativas, a diferencia de las sociedades comerciales, son asociaciones de personas y no sociedades de capitales. Los miembros de las cooperativas ejercen un derecho de decisión que no es proporcional al volumen del capital invertido, sino que prevalece el principio de un hombre=un voto. En la distribución de los excedentes, la participación de cada socio es proporcional no al monto del capital invertido, sino a su participación en las actividades cooperativizadas. Entonces, a pesar de la diferencia existente entre asociaciones de beneficio mutuo (cooperativas, mutuales...) y asociaciones de beneficio público (asociaciones sin fines de lucro), en las cuales los beneficiarios de las actividades no controlan la organización, las cooperativas comparten con las asociaciones sin fines de lucro la característica de no ser sociedades de capitales, creadas para obtener y distribuir beneficios entre sus miembros.

Además, podríamos añadir que a pesar de ser organizaciones de beneficio mutuo, en las cuales existe una identificación entre las personas que controlan la asociación y las beneficiarias de las actividades, generalmente son presentes en el movimiento cooperativo proyectos de cambio social, contribuciones al desarrollo local, así como una visión de una sociedad más democrática y equitativa. Así, en su Congreso de Manchester (1995), la Alianza Cooperativa Internacional adoptó un séptimo principio, el de compromiso hacia la colectividad. Entonces, la diferencia entre el interés de los miembros (el interés colectivo) y el beneficio para la sociedad (el interés general o público) no es muy marcada en el caso de las cooperativas (Lorendahl, 1997).

Es difícil establecer linderos precisos para definir la pertenencia de determinadas organizaciones al sector de la economía social. De hecho, no todas las organizaciones que no son ni públicas ni privadas con fines de lucro se conforman a la totalidad de los criterios seleccionados. Al lado de las organizaciones que son componentes seguros del sector, por ejemplo las cooperativas, las mutuales y algunas asociaciones sin fines de lucro, existen algunas organizaciones que se ubican en los límites del sector.

Vivet y Thiry (2000) señalan la existencia de cierta movilidad interfronteras que existe actualmente entre el tercer sector y el sector público y privado, en muchos países. Esta movilidad comprende varios procesos:

- los procesos de transformación interna, de desmutualización y descooperativización;
- la compra-venta de entidades económicas, por ejemplo, numerosas cooperativas y mutuales han adquirido filiales que son empresas de capitales, y sólo el holding conserva el estatus de cooperativa o de mutual;
- la delegación de responsabilidades públicas a las organizaciones de la economía social. Se trata de una tendencia en muchos países. Por ejemplo, en el Brasil, el nuevo modelo jurídico-administrativo de las “organizaciones sociales”, que resulta de la transformación de órganos o entidades públicas responsables de la prestación de servicios sociales en las áreas de educación, salud, cultura, medio ambiente, investigación científica y tecnológica, en organizaciones públicas no estatales, con financiamiento público pero gestión privada, bajo la modalidad de fundación o asociación civil sin fines de lucro (Barreto, 1998).
- la cooperativización de ciertos servicios sociales municipales como en Suecia.

Para ilustrar esta imprecisión de las fronteras de la economía social, estos autores utilizan un gráfico inspirado en Henri Desroche, que distingue cuatro fronteras de la economía social: sector público, sector privado con fines de lucro, sector comunitario e informal, y el sector sindical.



Como organizaciones limítrofes con el sector público, se pueden citar las organizaciones del sector salud, educación o de los servicios sociales que, bajo la cobertura de un estatuto de asociación o fundación, pueden ser más bien instituciones parapúblicas (Vivet y Thiry, 2000). De acuerdo con estos autores, “esas organizaciones no han sido sistemáticamente excluidas del tercer sector pues deberían serlo en función de cada contexto nacional sobre la base de modalidades de funcionamiento internas y de las relaciones organización-usuarios, e independientemente de la importancia del financiamiento público”. Del lado de la frontera con la economía privada lucrativa, están

las fundaciones empresariales que realizan actividades de financiamiento o de prestación directa de servicios de interés público. En Venezuela, existen varios ejemplos: la Fundación Mendoza, que desarrolló programas de apoyo a las microempresas, la Fundación de la Vivienda Popular, las Fundaciones Polar y Bigott, con importantes contribuciones al desarrollo cultural y científico, etc. También podrían incluirse las empresas con participación de sus trabajadores en el capital, como los Esop³ en los Estados Unidos, las cooperativas de trabajadores accionistas en el Québec, las sociedades anónimas laborales en España, etc. (Richer, 1999^a) En la frontera con el sector sindical se encuentran algunos emprendimientos económicos de los sindicatos, como por ejemplo la toma de control sobre los fondos de pensión de sus miembros. Este control de los trabajadores así como el desarrollo de una orientación social de la estrategia de los fondos de pensión los acerca a la economía social. En la frontera con el sector comunitario están las iniciativas económicas asociativas informales en la producción de bienes y servicios.

LA NUEVA ECONOMÍA SOCIAL Y EL CONCEPTO DE ECONOMÍA SOLIDARIA DE JEAN-LOUIS LAVILLE

Apoyándose en un gran número de estudios de casos⁴, un autor francés, Jean-Louis Laville, ha desarrollado el concepto de economía solidaria, para designar las organizaciones de la “nueva economía social”, que surgen en respuesta a la crisis del modelo de desarrollo basado en la sinergia mercado-Estado. Intentan aportar respuestas ante el desempleo estructural, las necesidades que no son satisfechas por el mercado ni por el sector público. Reciben nuevos nombres: servicios de proximidad, cooperativas sociales, empresas sociales y de inserción, corporaciones de desarrollo económico comunitario, etc. Generalmente asocian una diversidad de actores (promotores, asalariados, usuarios, voluntarios), mientras las asociaciones tradicionales de la economía social (cooperativas y mutuales) agrupan miembros de categorías homogéneas (agricultores, consumidores, trabajadores).

También financian sus actividades mediante una combinación (“hibridación” según la expresión de Laville) de recursos, provenientes de los aportes voluntarios (donaciones, trabajo voluntario), del financiamiento público y de la venta de bienes y servicios en el mercado. (Laville, 1994).

³ La ESOP no aporta necesariamente un cambio en la naturaleza de la empresa. A pesar de la participación de los trabajadores en el capital, sigue siendo una firma con fines de lucro, controlada por inversionistas que poseen la mayor parte del capital. Sus objetivos son individualistas (el beneficio para los propietarios) y no sociales. Sin embargo, si se incrementa su participación, los trabajadores pueden eventualmente volverse socios importantes e incluso mayoritarios, lo que puede tener consecuencias para la orientación de la empresa (Rock y Klinedinst, 1996: 49).

⁴ Realizadas con el equipo del CRIDA-LSCI (Centro de Investigación e Información sobre la Democracia y la Autonomía-Laboratorio de Sociología del Cambio de las Instituciones), en París.

El enfoque de Laville está basado en la perspectiva de la economía sustantiva de Karl Polanyi (1983), que distingue cuatro grandes principios económicos: (1) El principio de administración doméstica, que consiste en producir para satisfacer sus propias necesidades y las de su grupo (familia, clan, etc.) Se trata de un grupo cerrado, que puede tener varios tipos de organización interna, y cuyo tamaño puede variar considerablemente; (2) El principio de reciprocidad, que corresponde a las donaciones entre individuos y grupos. El aspecto esencial de la reciprocidad es que las transferencias son indisociables de las relaciones humanas. Mientras en el mercado los sujetos adoptan la forma indiferenciada de ofertante y demandante, anónimos e indiferentes en sus situaciones y cualidades individuales, la reciprocidad corresponde a la relación que se establece entre grupos o personas gracias a prestaciones que adquieren su sentido en la voluntad de manifestar un vínculo social entre las partes involucradas; (3) El principio del mercado, que permite el encuentro entre una oferta y una demanda de bienes y servicios intercambiados mediante la fijación de precios; (4) La redistribución es el principio según el cual parte de la producción se entrega a una autoridad central que tiene la responsabilidad de distribuirla, lo que supone la existencia de reglas y procedimientos que rigen esta redistribución.

Los dos primeros principios, que podrían agruparse bajo la categoría de “polo relacional” (Nyssens, 1997), han conocido una pérdida de importancia, ante el predominio del mercado, y ante la sinergia mercado-Estado. Pero con la crisis de este modelo de desarrollo, el “polo relacional”, la concepción de la actividad económica a partir de un impulso solidario puede permitir a esta actividad fundamentarse en el significado que le dan sus participantes, y así favorecer dinámicas de socialización (Laville, 1994: 74)

Las dos características fundamentales de las organizaciones de la economía solidaria son, según Laville, la hibridación de los recursos, y la construcción conjunta de la oferta y la demanda. La “hibridación de los recursos” consiste en la combinación de recursos provenientes de diferentes fuentes: donaciones y voluntariado (principio de reciprocidad), financiamiento público (principio de redistribución) y venta de bienes y servicios (principio de mercado). Esta combinación o hibridación garantiza la sustentabilidad o perennidad de los servicios de proximidad. Se han puesto de manifiesto las limitaciones de los servicios que sólo se financian con recursos públicos, o mediante su venta en el mercado. En cuanto a los servicios que descansan únicamente en el voluntariado, tienden a no ir más allá de realizaciones puntuales, porque se produce un agotamiento de los voluntarios. Los recursos no monetarios, si bien representan una importante contribución para la sobrevivencia de las actividades ya implantadas, no bastan para asegurar su durabilidad.

La noción de hibridación de recursos no designa simplemente la utilización de tres tipos de recursos para el desarrollo de las actividades, sino un nuevo equilibrio entre varios tipos de actores, y en particular el establecimiento de nuevas relaciones entre sociedad civil y Estado

Las iniciativas de la economía solidaria se inscriben en la tradición cooperativa al ser “empresas basadas en la democracia y la solidaridad”, formadas por “la cooperación económica organizada de los ciudadanos (Lorendahl, 1997: 78). Pero muchas de las organizaciones tradicionales de la economía social, las cooperativas y mutuales, se han ido adaptando a la economía dominante. Laville subraya la dimensión política de la economía solidaria, que retoma el proyecto originario del cooperativismo, “hoy olvidado por una parte de la economía social institucionalizada en vías de banalización” (Laville, 1995: 70). Laville critica una visión del tercer sector como esfera residual, complementaria de los dos primeros sectores, visión economicista que se interesa ante todo por los resultados que alcanzan las organizaciones del tercer sector. Más allá de su eficiencia en la prestación de servicios sociales, estas organizaciones también contribuyen al cambio institucional y a la formación de capital social a través de la creación de espacios locales de participación y autonomía. Estos espacios son “espacios públicos autónomos” en el sentido de Habermas, porque no son regulados por el dinero ni por el poder burocrático (Habermas, 1987).

Así, una característica fundamental de las asociaciones de la economía solidaria es la “construcción conjunta de la oferta y la demanda”. Los miembros y usuarios participan en la definición de los servicios en función de las necesidades de los usuarios. Este ajuste directo de la oferta y la demanda requiere una participación de los miembros en la orientación y control de la organización.⁵

EL CONTEXTO LATINOAMERICANO: LA ECONOMÍA POPULAR Y LA ECONOMÍA SOLIDARIA

En América latina, y en Venezuela, el término economía popular es mucho más utilizado que el de economía social o economía solidaria⁶, y viene asociado a estos conceptos. “Alrededor de la noción de economía social hay una gran variedad de conceptos, tales como economía del trabajo, economía cooperativa, empresas asociativas, artesanía, microempresas familiares y no familiares. Lo común en estas denominaciones es que están basadas en el trabajo y no en el capital. Es el trabajo y no el capital el factor

⁵ Ver el artículo de Marie Bouchard en este número.

⁶ Algunos autores hacen un paralelo entre el tercer sector en el Norte y la economía popular en el Sur. Así, un artículo de Marthe Nyssens tiene como título: “Popular Economy in the South, Third Sector in the North: are they Signs of a Germinating Economy of Solidarity?” (*Annals of Public and Cooperative Economics*, 68, 2, 1997).

que organiza y dirige la empresa. Este sector está constituido por trabajadores independientes, no subordinados. No existe separación entre el capital y el trabajo” (Rivas, 1999).

A pesar de la aplicación, durante varias décadas, de modelos de desarrollo basados en la industrialización y en el desarrollo del mercado interno, en los países latinoamericanos nunca se ha logrado la integración de la totalidad de la población a la economía moderna basada en la inversión del capital y en el trabajo asalariado. Así, en Venezuela, el trabajo asalariado es minoritario, sólo comprende aproximadamente el 44,4 % de la fuerza de trabajo, es decir unos 4 millones de trabajadores, de los cuales 1,4 millones están en el sector público, para el segundo semestre de 1998” (Rivas, 1999). Entonces un alto porcentaje de la fuerza de trabajo trabaja en pequeñas unidades de economía familiar⁷, en gran parte informales.

En los enfoques que predominaron hasta la década 1980, el sector informal era definido como el segmento menos productivo del mercado laboral, con una fuerza de trabajo que no lograba insertarse en el mercado de trabajo moderno. El sector informal, asimilado a la marginalidad, estaba destinado a resorberse con la presión del crecimiento económico global apoyado por las políticas públicas. La crisis del modelo de desarrollo ha llevado a una revisión de este enfoque. La retracción del Estado y el incremento del desempleo, y de la pobreza, llevaron a una nueva mirada sobre el sector informal. Estas actividades ya no son consideradas sólo como medios de sobrevivencia para los más pobres, sino como posibles trayectorias hacia el desarrollo económico y la integración social. Se empieza a hablar de microempresas y de economía popular, y desde los organismos internacionales (BM, BID) y los Estados nacionales, se implementan programas de apoyo crediticio y asesoría a este “nuevo” actor económico.

Mientras la noción de microempresa contiene la idea de una continuidad entre la pequeña unidad de producción y la verdadera empresa, existiendo entre ellas sólo una diferencia de escala, algunos autores enfatizan más bien las particularidades de las unidades económicas populares, en las cuales los comportamientos quedan fuertemente marcados por los principios de funcionamiento de la economía de subsistencia, y obedecen a otra racionalidad, distinta de la lógica que domina la empresa capitalista, estructurada en función de la rentabilidad del capital. En la economía popular, la actividad se orientaría, fundamentalmente, en función de la satisfacción de las necesidades. La evaluación de la actividad económica es íntimamente ligada a la apreciación subjetiva de los actores, “a la satisfacción de un conjunto multidimensional de aspiraciones de orden económico, social, relacional, cultural...” (Larraechea y Nyssens, 1994: 213). “Sin mitificarla, existe una cultura popular donde la gratuidad, la afectividad

⁷ Se excluye de la economía popular las pequeñas empresas organizadas por una élite profesional y dotadas de tecnología de punta.

y la comunidad tienen un lugar importante. La situación de precariedad y el sentimiento de ser abandonados por las instituciones públicas y por la sociedad en general explican la acentuación de una lógica por medio de la cual se privilegian las estrategias colectivas para enfrentar las dificultades” (Larraechea y Nyssens, 1994: 198). “El trabajo es la categoría dominante en las empresas de la economía popular. Predominan las relaciones de reciprocidad. Existe un reconocimiento mutuo debido a un pasado común, a una vida cotidiana que transcurre en los barrios populares, y una identidad popular. [...] Al mismo tiempo, la economía popular está integrada a una lógica de mercado. [...] Así, la lógica de la economía popular es fundamentalmente híbrida. Esta interpretación permite romper la subordinación con respecto al sector formal y arrojar alguna luz en un modo específico de organización socioeconómica” (Nyssens, 1997:188).

La economía popular no sería sólo una fuente de empleo y de recursos para el desarrollo de la economía de mercado, sino un potencial para el desarrollo de una sociedad más solidaria. Algunos autores, como José Luis Coraggio, ven en la economía popular urbana un embrión de una sociedad nueva que construye nuevas solidaridades y nuevos mercados (Coraggio, 1991, cit. Por Hiernaux-Nicolas, 1995).

Pero la economía popular es constituida por un conjunto de comportamientos heterogéneos: algunos están más cercanos a una lógica mercantil, mientras otros son portadores de “valores comunitarios y solidarios y de capacidades organizativas y de gestión tales, que constituyen un potencial indiscutible, hasta hoy desaprovechado” por un modelo de desarrollo que sólo tomaba en cuenta la empresa capitalista. (Barrantes, 1992:99).

En algunos países latinoamericanos, por ejemplo en Chile y Perú, la economía popular, si bien comprende una mayoría de iniciativas individuales y familiares, también ha desarrollado un sector asociativo, las “organizaciones económicas populares”, en varios campos de actividad: grupos de compras, talleres de producción, grupos de autoconstrucción de viviendas, etc. (Razeto, Klenner, Ramírez y Urmeneta, 1991). En el Perú, Villa el Salvador y los comedores populares autogestionarios son importantes ilustraciones del potencial de la economía popular.

En Venezuela, la expresión economía popular, ya presente en la Constitución Nacional de 1961, fue mantenida en el Art. 184° de la actual que reconoce la economía popular al afirmar que “El Estado promoverá y protegerá estas asociaciones destinadas a mejorar la economía popular y alternativa”. En 1989, en la fase más aguda de la crisis, el Estado venezolano creó el “Programa de Apoyo a la Economía Popular” (PAEP), con dos sub-programas: el de apoyo a la microempresa, y el de ferias de consumo, que consistía en el apoyo financiero del Estado al movimiento cooperativo, principalmente a las centrales de integración regionales, para la organización de ferias de hortalizas durante los fines de semana, suprimiendo los intermediarios en la comercialización. Mediante este

programa, se intentaba replicar en otras regiones la iniciativa que había desarrollado con mucho éxito la Central Cooperativa del Estado Lara, CECOSOLA, en la ciudad de Barquisimeto, a partir de 1983, vinculando cooperativas y asociaciones de productores y asociaciones de consumidores. Entonces en el PAEP la economía popular abarcaba tanto la pequeña economía familiar (la microempresa), como los emprendimientos asociativos orientados hacia el interés general.

Luego, en 1995, el Programa de Apoyo a la Economía Popular es sustituido por el Programa de Economía Solidaria (Barrantes, 1999: 47), mediante el cual se privilegian las iniciativas económicas asociativas por sobre las microempresas individuales o familiares en el otorgamiento de créditos por parte de Foncofin⁸.

En el movimiento cooperativo venezolano también se ha ido difundiendo el término economía solidaria por influencia de la Confederación Latinoamericana de Cooperativas y Mutuales de Trabajadores (COLACOT), organización fundada en 1975 y que agrupa cooperativas, mutuales, cajas de ahorro, empresas comunitarias y autogestionarias de 24 países de América Latina. COLACOT forma parte de la Central Latinoamericana de Trabajadores (CLAT), de la Confederación Mundial del Trabajo y de la Alianza Cooperativa Internacional. Para COLACOT, los términos economía solidaria y economía del trabajo son sinónimos. En un *Anteproyecto de Ley Orgánica del Sector Solidario* que propone COLACOT, se incluyen en un sector de economía solidaria, junto con cooperativas, empresas asociativas de trabajo, cajas de ahorro, empresas comunitarias, vecinales, etc, "las empresas en las cuales predomine el trabajo familiar", es decir "todas aquellas cuyos miembros sean a la vez sus propietarios, gestores y usuarios o trabajadores, sin importar su forma jurídica⁹", es decir la economía popular en sus modalidades no asociativas. Entonces, los límites de un sector de economía solidaria son mucho más difusos que los del concepto de economía social. Pero es importante destacar la presencia e intencionalidad del planteamiento de "lo solidario" y el uso que del mismo se realiza. En éste sentido no hay dudas de que tras de él se cobijan ciertos contingentes de trabajadores, mutualistas, y cooperativistas que apuntando a una sociedad donde los principios enunciados por COLACOT dominen, construyen desde ahora sus cimientos. En América Latina, el término economía solidaria y la propuesta que tras él se esconde posee una interesante carga societal transformadora que no puede perderse de vista y que estamos obligados a estudiar (COLACOT CGTD, 1996 Bastidas-Delgado, 2000).

⁸Fundación gubernamental sin fines de lucro, creada en 1987, y adscrita al Ministerio de la Familia, con el fin de "promover, fomentar y dar asistencia técnica, financiera y legal para la formación y el desarrollo de pequeñas unidades de producción operadas por familias de escasos recursos económicos"(Decreto ejecutivo del 6-5-87, Cit. por Barrantes, 1999: 39). Foncofin había sido el ente financiador del PAEP.

⁹ García Müller, Alberto. "Exposición de Motivos del Anteproyecto de Ley Orgánica de la Economía Solidaria de la Republica de Venezuela". Ponencia en: "Universitarios y cooperativistas. Jornadas nacionales. Juntos por un nuevo país". Universidad Central de Venezuela, 17 al 19 de noviembre de 1999.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN VENEZUELA: ¿QUÉ ORGANIZACIONES?

Las cooperativas

El movimiento cooperativo, relativamente poco importante en la economía venezolana, es el sector más institucionalizado de la economía social. Está regido por una Ley de Asociaciones Cooperativas, y existe un organismo adscrito al Ministerio de la Producción y Comercio, la Superintendencia Nacional de Cooperativas (SUNACOO)¹⁰, encargado de registrarlas y supervisar su funcionamiento. También posee organismos de integración, que son principalmente de carácter regional y multisectorial, y se agrupan en una organización confederativa nacional, la Central Cooperativa Nacional de Venezuela (CECONAVE).

Cuadro 1
LAS COOPERATIVAS EN VENEZUELA

Actividades Cooperativas	N° de Cooperativas
Ahorro y crédito	230
Producción de bienes y servicios	270
Consumo	134
Transporte	306
Otras	10
Total	950

Fuente: Sunacoop, julio 2000.

En cuanto a las organizaciones de segundo grado, existen diecisiete centrales cooperativas regionales (CCR's) afiliadas a Ceconave y sólo tres federaciones sectoriales (transporte, servicios múltiples, y caficultores). La forma predominante de integración es la organización regional multisectorial. La agrupación de las cooperativas en centrales de integración regionales se hizo a partir de una iniciativa de provisión de servicios funerarios para los miembros de las cooperativas. Se creó una organización de segundo grado para proveer este servicio a los miembros de las cooperativas afiliadas. Así se

¹⁰ Este organismo fue creado en 1966, con la promulgación de la nueva Ley General de Asociaciones Cooperativas. Antes, desde la tercera ley de cooperativas, de 1942, las relaciones de las cooperativas con el Estado se efectuaban de manera atomizada, a través de diferentes ministeros (Ministerio de Agricultura y Cria para las cooperativas agrícolas y pesqueras, Ministerio de Educación para las cooperativas escolares, y Ministerio de Trabajo para las demás cooperativas).

crearon Centrales Cooperativas Regionales a partir de 1967, cuando se inicia el servicio funerario cooperativo en el Estado Lara, creándose la primera central cooperativa regional, la Central de Cooperativas de Servicios Sociales Lara (CECOSESOLA). Hoy el servicio funerario cooperativo, que funciona como una mutual, tiene unas 240 cooperativas afiliadas, en 12 estados del país. El servicio cubre a aproximadamente un millón de personas, y es considerado como un éxito del movimiento cooperativo venezolano (SUNACOOOP/Venezuela Competitiva, 1998).

Algunas centrales cooperativas han organizado otros servicios destinados a los miembros de las cooperativas afiliadas pero también a la colectividad en general: servicios de salud, provisión de gas doméstico en regiones rurales¹¹, mercados populares de productos agrícolas. Las Ferias de Consumo Familiar son otra realización de las centrales cooperativas regionales, fundamentalmente de la Central Cooperativa de Lara (CECOSESOLA), que desde 1983 desarrolla la mayor experiencia de consumidores organizados del país (Gomez Calcaño, 1998; Salas y Correa, 1998; Richer, 1999b).

En años recientes, se ha producido un incremento en las cooperativas de trabajo, en particular en el sector de los servicios, con la formación de cooperativas de profesionales asociados; también se han formado cooperativas de trabajo para retomar empresas en quiebra o a consecuencia de un proceso de “outsourcing” de las actividades por parte de las empresas. Los trabajadores se asocian para constituir una empresa contratista de su antiguo empleador.

OTRAS ORGANIZACIONES AL SERVICIO DE SUS MIEMBROS

En Venezuela, no es frecuente la creación de “grupos de autoayuda”. Estos grupos surgen en coyunturas puntuales, para resolver problemas específicos (ocupación de tierras, pérdida de viviendas por inundaciones, construcción de vías de penetración, etc.), y funcionan por períodos muy cortos (Gonzalez, 1999). Sin embargo, con el apoyo de sindicatos y gremios profesionales se han ido creando cajas de ahorro y otras organizaciones afines (por ejemplo institutos de previsión social, que funcionan como mutuales para la provisión de servicios de salud). Generalmente, estas instituciones han sido creadas por los empleados u obreros de empresas privadas e instituciones públicas, a través de sus organizaciones sindicales. Las cajas de ahorro e institutos de previsión social funcionan con aportes de los patronos a la vez que de los trabajadores. Son organizaciones autogestionarias, de carácter democrático. Alberto García Muller evalúa a 2.000 el número de cajas de ahorro existentes en el país, y a un millón el número de sus

¹¹ Caso de la Central Cooperativa CECOFAL, del Estado Falcón, que provee el servicio de distribución de bombonas de gas desde 1982.

afiliados. En cuanto a los Institutos de Previsión Social, existirían unos 1.000, con 300.000 miembros¹².

En menor medida, se han creado servicios de salud autogestionarios entre trabajadores autónomos, por ejemplo del transportistas urbanos (Richer y Ortiz, 1999). Estas organizaciones, tanto las creadas en empresas privadas y organismos públicos, como las de los trabajadores por cuenta propia, no tienen organismos de integración, y generalmente no participan en las redes creadas por el movimiento cooperativo. Además, no existe información fidedigna sobre el número de estas organizaciones, el número de sus miembros, etc.

En la agricultura, además de algunas cooperativas de agricultores, existen otras modalidades organizativas creadas mediante intervenciones de las diversas políticas públicas con el objetivo de organizar a los productores rurales, como las uniones de prestatarios, las empresas agrarias, las cajas rurales. Es difícil reunir información cuantitativa sobre estas organizaciones, al existir pocos registros actualizados. En general, son organizaciones muy dependientes de los organismos públicos, y con un bajo nivel de dinamismo.

En el ámbito urbano, algunas asociaciones de vecinos realizan actividades económicas y podrían así formar parte de la economía social. En particular en el campo de la vivienda y el urbanismo, se han desarrollado varias experiencias de organización comunitaria (FVP, 1999; Bolívar y Baldó, 1996). También existen numerosas asociaciones culturales (grupos de danzas, teatro, etc.), deportivas y recreativas, bibliotecas populares, comités de salud, etc. (Gruson et al., 1998: 45).

LAS ORGANIZACIONES SIN FINES DE LUCRO, LAS ONGs, LAS ORGANIZACIONES DE DESARROLLO SOCIAL.

Antes de la segunda mitad de la década 1980, existían en Venezuela pocas organizaciones de desarrollo social, u ONGs. La riqueza del Estado, su omnipresencia, y el predominio de los partidos políticos como forma de organización, dejaban poco espacio a organizaciones autónomas de la sociedad civil.

En los años setenta se formaron algunas organizaciones de educación popular a partir de militantes de movimientos católicos.¹³ En la década 1980 surgieron en varias ciudades del país las Casas de la Mujer, organizaciones formadas por militantes

¹² Ver el artículo de Alberto García Muller, en este número.

¹³ Por ejemplo el Centro al Servicio de la Acción Popular (CESAP), el Equipo de Formación y Publicaciones (EFYP)

feministas y que constituyen espacios donde las mujeres encuentran ciertos servicios: de salud, asistencia jurídica, educación, apoyo organizativo, capacitación laboral, etc. Con el incremento de la pobreza en la segunda mitad de la década 1980 surgieron también varias organizaciones prestadoras de servicios a los niños y jóvenes en condiciones de exclusión: niños de la calle, madres adolescentes, jóvenes desertores del sistema educativo y desempleados, etc.

En los años 80, el discurso oficial empieza a apelar a la participación ciudadana y comunitaria como medio de remediar la ineficiencia de la administración pública y de combatir la pasividad y la dependencia de la población. A partir de finales de los años ochenta, el Estado incorpora organizaciones de la sociedad civil en la ejecución de programas sociales, lo que provocará un aumento espectacular en el número de ONGs. En la década 1990 se produce lo que algunos autores llamaron un “boom” de las ONGs (Grusson et al., 1998). Un inventario realizado en 1997-98 llega a alrededor de 2.000 ODS, con un personal asalariado de alrededor de 10.815 personas, lo que permite concluir que “Venezuela cuenta hoy con una indiscutible capacidad de servicios sociales desde las organizaciones de desarrollo” (Vargas, 1999: 400). Las actividades privilegiadas son la educación (21% de las organizaciones censadas), la salud (14%), el desarrollo de las capacidades organizativas de las comunidades (14%), la cultura y el arte (10%), el deporte y la recreación (8%), la generación de ingresos (7%), los derechos civiles (6%), la vivienda (6%), el medio ambiente (5%) (Vargas, 1999: 400).

Según el estudio de CISOR, los programas sociales del Estado definen las áreas en que se concentra el mayor número de organizaciones de desarrollo social en la década 1990 (Gruson et al., 1998: 46). Un gran número de organizaciones se crearon para responder al llamado del Estado para la ejecución de programas sociales: de capacitación y créditos a microempresarios, de guarderías (el Programa de Multihogares), de capacitación laboral de los jóvenes desertores de la escuela, de vivienda, etc., y dependen exclusivamente de los recursos aportados por los programas gubernamentales.

Esto plantea el problema de la autonomía de estas organizaciones. Uno de los criterios de pertenencia al sector de la economía social es la autonomía de gestión, la cual implica también una autonomía en materia de estrategia. En las ONGs que no son más que instancias operativas o ejecutoras de programas diseñados desde el Estado, no existe una verdadera autonomía. La combinación de recursos provenientes de diversas fuentes, lo que Laville llama la “hibridación de recursos”, es una fuente de autonomía y permanencia de las organizaciones de desarrollo social, o de la economía solidaria.

Dada la diversidad del universo de las organizaciones de desarrollo social (ODS), llamadas también organizaciones públicas no estatales (OPNE), se pueden introducir algunos criterios de clasificación de las organizaciones. Carlos Antonio Morales propone dividir las en cuatro categorías: las organizaciones de base (en realidad, esta categoría

pertenece al primer tipo de organizaciones del tercer sector que definimos arriba: las organizaciones de ayuda mutua para sus miembros); las ONGs, como agencias de desarrollo u organizaciones de desarrollo social; las OPNEs que prestan servicios continuos y que generalmente reciben un financiamiento público (en general se trata de servicios de salud, educación, cultura o investigación); y las OPNEs financiadoras (Morales, 1998)

El proceso de reconocimiento mutuo de las organizaciones es uno de los procesos de conformación del sector de la economía social. Las organizaciones se organizan en redes para facilitar la realización de sus actividades en áreas temáticas similares, la coordinación de acciones en ámbitos locales o la obtención de recursos. En los últimos años, se han ido organizando en Venezuela algunas redes de organizaciones de desarrollo social: la red de Organizaciones de Mujeres, la Red de Organizaciones de Atención al Niño (Congani), la Red Social (REDSOC), la Red de Organizaciones de Vivienda. Más recientemente se creó Sinergia, una red formada por las organizaciones de desarrollo social más grandes y conocidas del país. También existen esfuerzos por crear redes regionales y locales.

CONSIDERACIONES FINALES

A pesar del carácter social de toda actividad económica, las organizaciones de la economía social son las que reconocen explícitamente las dimensiones sociales de las actividades económicas, a partir de reglas como las que rigen las cooperativas y la mayoría de las organizaciones sin fines de lucro: objetivo de servicio a los miembros o a la comunidad, antes que la obtención de beneficios sobre un capital invertido; autonomía de gestión, primacía de las personas sobre el capital en el reparto de los beneficios, gestión democrática. La dimensión social de la actividad da origen a la noción de rentabilidad social, es decir el mejoramiento de la calidad de vida y del bienestar de la población. Entonces, aún en el caso de organizaciones al servicio de sus miembros, estas organizaciones contribuyen al interés general.

Hoy día, el desarrollo considerable del tercer sector o de la economía social en términos cuantitativos y cualitativos (diversificación de las formas organizacionales, actividades desarrolladas, partenariados entre organizaciones de diferentes naturalezas, en función del desarrollo local), plantea un reto importante a los investigadores. En varios países la investigación en este campo tiene un gran dinamismo, con el desarrollo de equipos y centros de investigación, cátedras, publicaciones, eventos, etc.

En Venezuela, este movimiento se está apenas iniciando. Recientemente, se han creado algunos cursos y programas de investigación sobre la economía social, revelándose un nuevo interés del medio académico y del sector público por el tema.

Además de algunas universidades, la Fundación Escuela de Gerencia Social, una institución gubernamental, ha inscrito en su programación de marzo 2001 un curso sobre economía social y desarrollo local. Pero existe un gran vacío documental sobre las organizaciones de la economía social. Incluso sobre las cooperativas, que constituyen el sector más antiguo e institucionalizado, existe un solo libro de carácter científico y data de la década 1970 (Martínez Terrero, 1972). Han existido numerosos centros de educación cooperativa en las universidades, pero eran centros orientados básicamente a la capacitación y formación de cooperativas, y no a la investigación sistemática del campo cooperativo¹⁴.

Se pueden encontrar algunos trabajos sobre las cooperativas y otras organizaciones de la economía social que han sido presentados como tesis o trabajos de ascenso en varias universidades. Pero como no han sido publicados en libros o revistas, no se han difundido y se desconoce hasta su existencia.

En la década 1990, la Superintendencia de Cooperativas, SUNACOOOP, en asociación con la organización Venezuela Competitiva, ha dado a conocer algunos casos exitosos de cooperativas y otras organizaciones de desarrollo social, mediante la publicación de textos cortos (SUNACOOOP, 1998) y videos presentados en la televisión. Ahora falta desarrollar la investigación científica sobre las organizaciones del sector, sus procesos de emergencia, las características de su funcionamiento, sus relaciones entre ellas y con las entidades del sector público y privado, las experiencias de partenariado, etc. Es necesario desarrollar vínculos entre investigadores y centros de investigación, y entre éstos y los actores del sector de la economía social, para lograr la pertinencia de las investigaciones, y la sinergia entre actores e investigadores en función del reconocimiento de la economía social por los poderes públicos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BAREA, José y MONZÓN, José Luis (1992), "La economía social en España", en MONZÓN, J. L. y J. DEFOURNY (dir.) *Economía Social, entre Economía Capitalista y Economía Pública*. CIRIEC-España, Valencia.

BARRANTES, Cesar (1999), "Organizaciones de desarrollo social y Estado en la economía popular en Venezuela", *Espacio Abierto*, 8, 1, enero-abril: 35-68.

¹⁴ Ver Alberto García Muller, "Universidad y Educación Cooperativa en Venezuela: experiencias", ponencia presentada en el Primer Coloquio Nacional "Universidad y Educación Cooperativa", CIRIEC-Venezuela/Universidad de Los Andes, Trujillo, 31 de Mayo-2 de Junio de 2000.

BARRANTES, Cesar (1992), “Del sector informal urbano a la economía popular”, *Revista de Ciencias Sociales* 57, Universidad de Costa Rica: 97-108.

BASTIDAS-DELGADO, Oscar (2000), *Economía social y economía solidaria. Precisiones conceptuales como aporte al estudio de las organizaciones de la economía social (OESs) en Venezuela*. CEPAC-UCV, Centro de Documentación Virtual, Caracas.

BOLIVAR, Teolinda, BALDÓ, Josefina (compil.) (1996), *La cuestión de los barrios*. Monte Avila Latinoamericana/Fundación Polar, UCV, Caracas.

BRUYN, Severyn (1977), *The Social Economy*. Wiley, New York

BRUYN, Severyn (1987), *The Field of Social Investment*. Cambridge, Cambridge University Press.

COLACOT; CGTD. (1998) *El modelo de economía Solidaria. Una Alternativa Frente al Neoliberalismo*. COLACOT. Bogotá.

CORAGGIO, José Luis (dir.) (1991), *Ciudades sin rumbo (Investigación urbana y proyecto popular)*. SIAP-Ciudad, Quito.

DEFOURNY, Jacques (1992), “Orígenes, contextos y funciones de un tercer gran sector”, en MONZÓN, J.L. y J. DEFOURNY (dir.), *Economía Social, entre Economía Capitalista y Economía Pública*. CIRIEC- España, Valencia: 17-39.

FUNDACIÓN DE LA VIVIENDA POPULAR (1999), *Construyendo comunidades: 20 experiencias venezolanas*. Fondo Editorial Fundación de la Vivienda Popular, Caracas.

GOMEZ CALCAÑO, Luis (1998), “Las ferias de consumo familiar del Estado Lara, Venezuela: una experiencia de organización participativa”, Seminario “Programas Sociales, Pobreza y Participación Ciudadana”, BID, Cartagena, Colombia, 12-13 de Marzo de 1998.

GONZALEZ, Rosa Amelia (1998), *El sector sin fines de lucro en Venezuela: definiciones y clasificaciones*. IESA, Caracas (versión electrónica preliminar).

GRUSON, Alberto, PARRA, Matilde, REGNAULT, Blas (1999), *El polo asociativo y la sociedad civil: hacia una tipología-clasificación de las organizaciones de desarrollo social en Venezuela*. CISOR, Caracas (versión electrónica preliminar).

GUI, Benedetto (1991), "The Economic Rationale for the "Third Sector". Non Profit and Other Noncapitalist Organizations". *Annals of Public and Co-operative Economics*, 62, 4: 551-572.

HABERMAS, Jurgen (1987), *Teoría de la Acción Comunicativa*. Tomos 1 y II, Taurus, Madrid.

HIERNAUX-NICOLAS, Daniel (1995), "L'économie populaire entre la liberalisation des marchés et la solidarité: le cas de México", en KLEIN, Juan Luis y LEVESQUE, Benoit (dir.), *Contre l'exclusion, repenser l'économie*. Presses de l'Université du Québec, Québec.

LARRAECHEA, Ignacio, NYSSSENS, Marthe (1994), "L'économie solidaire: una autre regard sur l'économie populaire au Chili", en LAVILLE, Jean-Louis (dir.), *L'économie solidaire, une perspective internationale*. Desclée de Brouwer, Paris.

LAVILLE, Jean-Louis et al. (2000) *Les entreprises et organisations du troisième système. Un enjeu stratégique pour l'emploi*. CIRIEC-International. Université de Liège.

LAVILLE, Jean-Louis (1995), "L'économie solidaire, une nouvelle forme d'économie sociale?", *Revue Internationale de l'Economie Sociale*, 255, primer trimestre: 70-80.

LAVILLE, Jean-Louis (dir.) (1994), *L'économie solidaire. Une perspective internationale*. Desclée de Brouwer, Paris.

LÉVESQUE, Benoit, MENDELL, Marguerite (1999), *L'économie sociale au Québec: éléments théoriques et empiriques pour le débat et la recherche*. Cahiers du CRISES (Collectif de recherches sur les innovations sociales dans les entreprises, les syndicats et l'économie sociale), no 9908, UQAM, Montreal.

LÉVESQUE, Benoit (1997), *Démocratisations de l'économie et économie sociale: un scénario radical pour de nouveaux partages*. Cahiers du CRISES no 9705, UQAM, Montreal. (disponible en internet en www.unites.uqam/crises).

LORENDAHL, Bengt (1997), "L'intégration de l'économie publique et de l'économie sociale et coopérative: vers un nouveau modèle suédois, en MONNIER, Lionel y Bernard THIRY (eds), *Mutations structurelles et intérêt general. Vers quels nouveaux paradigmes pour l'économie publique, sociale et coopérative?* CIRIEC International/De Boeck Université, Bruxelles. Cap. 4: 73-88.

MALO, Marie-Claire (1991), "Les associations au sein de l'économie sociale", *Inter-Action*, Montreal.

MANOA, Jean Yves, RAULT, Daniel, VIENNEY, Claude (1992), “Las instituciones de la economía social en Francia. Rasgos de identificación y datos estadísticos” en MONZÓN, J.L. y J. DEFOURNY, *Economía Social, entre Economía Capitalista y Economía Pública*, CIRIEC-España, Valencia.

MARTINEZ TERRERO, José (1972), *Las cooperativas de Venezuela*. Centro Gumilla, Barquisimeto.

MONZÓN, José Luis, DEFOURNY, Jacques (dir.) (1992), *Economía Social, entre Economía Capitalista y Economía Pública*. CIRIEC-España, Valencia.

MORALES, Carlos Antonio (1998). “Suministro de servicios sociales a través de organizaciones públicas no estatales. Aspectos generales”, en BRESSER PEREIRA, Luiz Carlos y Nuria CUNILL (eds), *Lo público no estatal en la reforma del Estado*. CLAD/Piados, Caracas y Buenos Aires.

NYSSSENS, Marthe (1997), “Popular Economy in the South, Third Sector in the North: Are They Signs of a Germinating Economy of Solidarity?”, *Annal of Public and Cooperative Economics*, 68, 2: 171-200.

POLANYI, Karl (1983), *La grande transformation: aux origines politiques et économiques de notre temps*. Gallimard, Paris.

RAZETO, Luis, KLENNER, A., RAMÍREZ, Y., URMENETA, R. (1991), *Las organizaciones económicas populares 1973-90*. PET, Santiago de Chile.

RICHER, Madeleine Richer (1999a), *Las cooperativas de trabajo: tendencias recientes*. Cuadernos del Programa de Economía Social, Centro de Estudios de la Empresa, Universidad del Zulia, Maracaibo.

RICHER, Madeleine (1999b), “Un cas d’intercoopération dans une région du Vénézuéla: contribution au développement local et à l’intérêt general”, comunicación presentada en el coloquio del Centro Interdisciplinario de Información e Investigación sobre las Empresas Colectivas (CIRIEC-Canadá), “Empresas públicas, economía social y desarrollo local ¿Dónde se encuentra el interés general”, Ottawa, 10-12 de Mayo de 1999.

RICHER, Madeleine, ORTIZ, Egda (1999), “Las organizaciones del tercer sector en el campo de la salud: el caso de Maracaibo”, *Revista Venezolana de Ciencias Sociales*, Universidad Rafael Maria Baralt, Cabimas, Zulia, 2, 1 y 2: 179-200.

RIVAS, Orangel (1999), “Economía de Solidaridad y Democratización del Mercado”, comunicación presentada en las Jornadas Nacionales Universitarios y Cooperativistas, Juntos por un Nuevo País, 17-19 de Noviembre. UCV, Caracas.

ROCK, Charles, KLINEDINST, Mark (1996), “Etats-Unis. Aux marges de l'économie sociale”, *Revue internationale de l'économie sociale*, 255: 48-60.

ROCK, C. , KLINEDINST, M. (1992), “El sector de “economía social” en Estados Unidos”, en MONZÓN, J. L., DEFOURNY, J. (dir.) *Economía Social, entre Economía Capitalista y Economía Pública*. CIRIEC-España, Valencia: 281-346.

SALAMON, Lester y ANHEIER, Helmut K. (1992), “In Search of Non Profit Sector. I. The Question of Definitions”. *Voluntas*, 3/2, Manchester University Press.

SALAS, Gustavo, y CORREA, Teresa (1998), “El emerger de cambios culturales en organizaciones comunitarias participativas”, comunicación presentada en el Simposium “Valores culturales y desarrollo en América Latina”, BID y INCAE, Washington, 23-25 de Febrero de 1998.

VARGAS, Mireya (1999), “Organizaciones intermedias de desarrollo en Venezuela”, *Sic*, 619, noviembre: 398-401.

VIENNEY, Claude (1994), *L'Economie sociale*. Editions La Découverte, Paris.

VIVET, David y THIRY, Bernard (2000) “Champ de l'étude, importance quantitative et acceptions nationales”, en LAVILLE, Jean Louis et al. *Les entreprises et organisations du troisième système. Un enjeu stratégique pour l'emploi*. CIRIEC-International/ Université de Liège. Belgique.