

Miradas sobre la Economía Social y Solidaria en México. Breve revisión conceptual del tercer sector

Oulhaj, Leïla

2015-03-06

<http://hdl.handle.net/20.500.11777/357>

<http://repositorio.iberopuebla.mx/licencia.pdf>

BREVE REVISIÓN CONCEPTUAL DEL TERCER SECTOR

Leila Oulhaj

INTRODUCCIÓN

El propósito de este artículo es presentar los acercamientos conceptuales del “tercer sector” en un contexto internacional, para esbozar el estado de la cuestión en nuestro país y a escala mundial. Me refiero a estos “acercamientos”, así en plural, debido a que la literatura acerca del tercer sector (TS) es cada vez más abundante en Europa, Estados Unidos y en América Latina, con una diversidad de enfoques que reflejan diversas realidades. Sin embargo, como lo apunta Defourny (2001), podemos ubicar dos corrientes:

- la anglosajona, que se concentra sobre el concepto de *Non-profit Sector*;
- la francófona y latina, que utiliza más bien el concepto de economía social y refleja realidades distintas según el país tomado en cuenta. Otros autores prefieren hablar de *economía solidaria* y de *economía social y solidaria*, como lo hacen J.L. Laville o B. Eme.

Puede agregarse una tercera corriente, la que concierne a América Latina. Desde la década de los setenta existen investigaciones sobre el tercer sector en Chile, como las de Razeto, quien utiliza el concepto de *economía popular*, y en Argentina, Coraggio, con el concepto de *economía del trabajo*.

Para México, parece que la corriente anglosajona ha sido determinante en cuanto al intento de acercarse al tercer sector para determinar su peso. Ahora bien, hemos podido observar que, desde la colonización, la economía popular es un concepto que permite aproximarnos a una gran parte de este ts en el país. Sin embargo, en el siglo XIX, con la emergencia de nuevas formas de organización, aparecen los primeros actores de la economía social. De ahí la importancia de poder distinguir, a partir de ese siglo, a los diferentes actores según el concepto tomado como referencia.

Presentamos a continuación un recorrido por los principales conceptos de esta propuesta económica y los elementos fundamentales para entenderlos: tercer sector, *Non-profit Sector*, economía social, nueva economía social, economía social y solidaria, economía popular y del trabajo.

1. EL TERCER SECTOR

El término “tercer sector” busca completar una visión de la actividad económica basada en la división tradicional entre, por un lado, el sector privado “capitalista” y, por otro, el sector público: “Si este modo de división tradicional identifica dos polos pertinentes y caracteriza sus formas puras, hay que constatar que varias situaciones escapan a este acercamiento dicotómico” (Mertens, 2001: 18).

En Estados Unidos se hablará de *Non-profit Organizations*, en Inglaterra de *Voluntary Sector* y en los países latinos de economía social. Si bien todos estos términos no son equivalentes, designan sin embargo una misma realidad: un tercer sector. Hay dos acercamientos que fueron imponiéndose a lo largo de las décadas de los ochenta y noventa. El primero puede ser calificado de histórico-jurídico o de histórico-institucional, y ve en las libres asociaciones de ciudadanos que se desarrollaron en la primera mitad del siglo XIX a los precursores de este tercer sector, donde obreros y campesinos organizaron actividades para responder a necesidades no satisfechas por el mercado ni por el poder público. El segundo acercamiento del TS, complementario al primero, es más ético e ideológico. Consiste en buscar lo que es común a las organizaciones del tercer sector en la finalidad de sus actividades y en sus modos de organización interna (Delpesse, 1997).

De hecho, como lo define Nyssens, “el tercer sector es el conjunto de iniciativas privadas proviniendo de una dinámica colectiva, caracterizadas por una finalidad de servicios a sus miembros o a la colectividad más que de ganancia” (Nyssens, 2004: 129).

Ampliando este punto, Mertens (*op. cit.*) formula y enfatiza dos condiciones de pertenencia a este sector:

a) el tercer sector se distingue del sector capitalista, ya que está compuesto de organizaciones en las que una categoría de agentes, distinta a los inversionistas, es la beneficiaria¹ explícita de la actividad;

b) el TS se distingue de la esfera estatal, ya que reúne organizaciones que escapan, en alguna medida, a la autoridad pública; es decir, en las que una categoría de agentes, distinta a los poderes públicos (Estado o poderes locales), es la categoría dominante.²

Cuando las categorías dominantes y beneficiarias coinciden, estamos en presencia de una organización de interés mutuo (cooperativas o mutualidades, por ejemplo). Al contrario, cuando estas dos categorías son diferentes, la organización puede ser calificada de interés general (escuelas, hospitales, etcétera). Este acercamiento, por la distinción que opera entre el nivel de las condiciones de pertenencia y el de criterios operacionales, permite establecer puntos comunes al conjunto de los conceptos más precisos y operacionales que buscan aprehender las realidades del tercer sector.

A continuación presentaremos brevemente las características de la corriente anglosajona y la francófona/latina de economía social.

2. LA CORRIENTE ANGLOSAJONA: EL *NON-PROFIT* SECTOR

El concepto *Non-profit Sector* está profundamente arraigado en la historia, en particular la de Estados Unidos. Sin embargo, es hasta el siglo XIX que la idea de esta categoría empezó a tomar forma (Defourny, *op. cit.*).

La corriente anglosajona aísla el conjunto de las organizaciones no lucrativas, caracterizadas por su impedimento de redistribuir las ganancias dentro del sector *Non-profit* (Nyssens, *op. cit.*). El corazón del TS norteamericano está constituido por asociaciones que sirven al interés general: “Puede parecer una paradoja cuando se sabe que según los análisis antropológicos, históricos y sociológicos, son los grupos de interés mutuo que están a la base de la dinámica

¹ La categoría beneficiaria es la categoría a la cual la organización busca atribuir sus excedentes.

² La categoría dominante es la que tiene el poder de decisión en torno a la organización, siempre y cuando la ley no las pre-establece o si están reservadas por contrato a otra.

asociativa norteamericana, con un antecedente de dos siglos. Las organizaciones calificadas hoy de caritativas o filantrópicas son, en la mayoría, el fruto de la evolución de organizaciones privadas que, al origen, buscaba la ayuda mutua” (Mertens, 2001: 25).

3. LA CORRIENTE FRANCÓFONA Y LATINA: LA ECONOMÍA SOCIAL

El objeto de estudio de la economía social son las organizaciones privadas no capitalistas. El proceso democrático de toma de decisiones es una característica regularmente subrayada en este acercamiento: no hay una relación proporcional entre detención del capital y poder de decisión. Esta característica nos remite al principio cooperativo, “un hombre-un voto” y representa, en los hechos, prácticas muy diversificadas dentro de las organizaciones de economía social. Esta particularidad “pone de manifiesto, antes que nada, el hecho de que la calidad de miembro y la participación en la toma de decisiones no es función primaria de la importancia del capital que uno tiene, como lo sería en las empresas clásicas” (Nyssens, 2004: 130).

La economía social es, antes que nada, la historia de hombres y mujeres que toman colectivamente iniciativas, quienes lanzan actividades para responder a los retos de una época, quienes se ponen al servicio del hombre y no de la remuneración de los capitales. En el fondo, la economía social es uno de los grandes campos de iniciativas que intentan conciliar la libertad –en particular la libre empresa– y la solidaridad (Delpesse, 1997).

Asimismo es importante entender cómo nació el concepto de economía social en Europa. Sus orígenes nos remiten a los grupos asociativos y solidarios que se desarrollaron en el siglo XIX, como reacción a los daños causados por la expansión del capitalismo industrial. Fundadas sobre la solidaridad y la “autoayuda”, estas organizaciones de interés mutuo prefiguran el nacimiento de un tercer sector en la medida en que toman distancia en relación, por un lado, con la modalidades clásicas de la producción mercantil con fines lucrativo y; por otro lado, también en relación con la intervención de los poderes públicos. Esta proliferación de asociaciones se inscribe en un contexto de industrialización, de proletarización y de pauperización donde aparecen nuevas necesidades para

los obreros, campesinos y artesanos. Dichas asociaciones son multifuncionales y buscan crear un espacio de solidaridad a nivel de la producción como de la distribución local. Aun cuando se apoyan en las solidaridades de tipo tradicional (como son las solidaridades familiares o corporativas), las asociaciones obreras se diferencian de ellas en la medida en que se basan en los principios de libertad e igualdad entre los miembros, cuya adhesión es voluntaria. Las asociaciones evolucionan en un espacio público. Vemos nacer sociedades de socorro mutuo que aseguran no solamente alguna protección social (en caso de enfermedad, por ejemplo), sino desarrollan también sociabilidad entre miembros, marcada por los acontecimientos de la vida cotidiana (Nyssens, *op. cit.*: 130).

Por otra parte, Francia tiene la “paternidad” del concepto actual de economía social, ya que desde 1977 redescubre el vocablo y lo utiliza para agrupar a las cooperativas, mutualidades y asociaciones. Desde entonces, el reconocimiento institucional del término le ha dado progresivamente el peso necesario para designar al tercer sector, no solamente en Francia sino en Bélgica, España, Portugal y Québec, así como, con menor aceptación, en Italia y Suecia. En Francia, y después en Bélgica, el concepto de economía social nació de la voluntad de subrayar, más allá de su gran heterogeneidad, las características comunes a las organizaciones que son parte del tercer sector (Mertens, 2001).

La siguiente definición del *Conseil Wallon d'Économie Sociale*, Bélgica,³ hace la unanimidad: “La economía social se compone de actividades económicas ejercidas por sociedades, principalmente cooperativas, mutualidades y asociaciones, cuya ética se traduce por los principios siguientes:

- finalidad de servicios a sus miembros o a la colectividad, en lugar de la ganancia;
- autonomía de gestión;
- proceso de decisión democrática;
- primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en la repartición de ingresos”.

³ Véase: http://www.ecosolux.lu/fileadmin/ecosolux.lu/files/files/minecosol/GT2/Document6Fardes_070311_GT2ConnaiRepresen.pdf

*La economía social y sus primeros actores en México*⁴

Si estudiamos en un largo plazo el tercer sector en México desde este enfoque de economía social (ES), podemos ver que las primeras formas de organización de la sociedad civil relacionadas con ésta aparecen en realidad desde el siglo XIX. Analizaremos a continuación estas formas de organización que aparecen a partir de 1843.

En esa época surgen formas de organización de los artesanos, lo que debe ubicarse en el contexto económico y político: la Junta de Fomento de Artesanos y la Sociedad Particular de Socorro Mutuo. Esta última se concreta a través de las sociedades de ayuda mutua, cuya expresión es la cooperativa. Vamos a precisar cada una de estas figuras, retomando los aspectos clave para nuestro tema.

La Junta de Fomento de Artesanos (JFA) fue creada por el gobierno en 1843, con el propósito de impulsar la producción manufacturera en el país. Sin embargo, los artesanos se apropiaron de esta institución en poco tiempo. De hecho, retomaron dentro de ella formas de organización propias de sus prácticas anteriores (Toledo, 1996: 238-239). Un elemento particularmente interesante es el siguiente: la cuota mensual que tenían que pagar los artesanos les sirvió para crear una caja de beneficencia con el fin de apoyar a los artesanos y sus familias en caso de enfermedad, deceso, boda, bautismo, etcétera (Illades, 1997: 112-125).

La experiencia acumulada por la JFA llegó en poco tiempo a la creación de la Sociedad Particular de Socorro Mutuo, que quería deshacerse del lazo con el gobierno. Ésta fue fundada en 1853 con los artesanos del ramo de producción de Sombrería con el fin de reconstruir y preservar su mundo sobre la base de la solidaridad y ayuda mutua (*ibidem*: 112-134). La expresión institucional de esta forma asociativa fue la sociedad de ayuda mutua; la cooperativa, su expresión.

4. LA NUEVA ECONOMÍA SOCIAL O LA ECONOMÍA SOLIDARIA

En Francia, particularmente por Laville, se ha desarrollado el concepto de economía solidaria para designar las organizaciones de la “Nueva Economía So-

⁴ Oulhaj, L. (2006). investigación propia, proyecto de tesis de doctorado, UCL.

cial” (Bastidas-Delgado y Richer, 2001). De hecho, varios autores han mencionado la existencia de esta modalidad que aparece desde hace unos treinta años. Algunas de estas experiencias de la nueva economía social responden, unas, a la crisis del sistema de producción; mientras otras resultan de la crisis del Estado de bienestar.

En el primer caso, el de la crisis del sistema de producción, las iniciativas nacen en el marco del desarrollo local y están más bien constituidas por unidades de tipo económico que por asociaciones. En el segundo caso, el de la crisis del Estado de bienestar, las experiencias se inscriben en la lógica del desarrollo social y se trata de organizaciones sin fines de lucro. Hay que subrayar aquí una realidad relacionada con los contextos de esta nueva economía social: está compuesta de varias generaciones. Es decir, como las necesidades del final de los años noventa no son exactamente las que existían a principio de los setenta, las respuestas no pueden ser idénticas. Por lo tanto, es importante reconocer la diversidad de la economía social para entender sus apuestas actuales según el país tomado en cuenta, y poder, por lo mismo, consolidar este sector a través de una política adecuada (Levesque, 1999).

Para el caso de México, la nueva economía social aparece después de la crisis de 1982, y a partir de 1985, después del temblor, refiriéndola en particular a todas las asociaciones que surgieron para enfrentar las consecuencias de estos fenómenos en cuanto a la salud, la vivienda, el desempleo, etcétera.

5. LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

La economía social y solidaria (ESS) se define primero como un movimiento socioeconómico. Su base son los valores y principios que están orientados a la construcción de una economía centrada en las personas, su desarrollo integral y el fomento de prácticas de cooperación y solidaridad en sus comunidades: “Agrupa organizaciones y empresas que pertenecen a un mismo sector de actividad en una gran variedad de sectores con historias y sensibilidades diferentes. Coinciden en la noción de ‘solidaridad económica’ que constituye su valor central. Las organizaciones y empresas de la economía social y solidaria reivindican hoy una identidad común” (*Secrétariat d’Etat à l’Economie Solidaire*, 2001).

A partir de la segunda mitad del siglo XIX, organizaciones y empresas colectivas se crearon para encontrar respuestas a las necesidades no satisfechas de sus miembros (protección de las personas y bienes, finanzas, viviendas, lucha contra las desigualdades, desarrollo sustentable). Varios principios comunes identifican a la economía social y solidaria como sector, y estos principios tienen una base valores como la solidaridad, la libertad, la igualdad y el interés colectivo:

–La libre adhesión: cada persona tiene la posibilidad de adherir a una organización o de irse cuando quiere.

–La gestión colectiva, democrática y participativa: los dirigentes son electos, las instancias de decisiones son colectivas (con base en el principio: “Una persona-un voto” en asamblea general, como en el consejo de administración).

–No-objeto de lucro o limitada: la mayoría o totalidad de los excedentes son re-invertidos en el proyecto.

–Los principios de solidaridad y de responsabilidad guían las acciones (*Conseil National des Chambres Régionales de l’Economie Sociale*, 2013).

Por otra parte, también se mencionan las siguientes características:

–La utilidad colectiva o la utilidad social del proyecto (que no significa que no se busque la rentabilidad contable).

–Los recursos mixtos (privados y públicos) (Canfin, 2008).

Es importante mencionar que la solidaridad fue considerada desde el siglo XIX en Europa como principio de protección susceptible de limitar los efectos perturbadores de la extensión de la economía del mercado. Como lo precisan también Chaniel y Laville: “más allá de una aceptación filantrópica, otro acercamiento de la solidaridad refería a prácticas de ayuda mutua y auto-organización. En éstas, el lazo social voluntario, propio a la ciudadanía moderna, es decir, respetando los principios de libertad y de igualdad, y realizando en la acción concreta el principio de fraternidad, podía ser movilizado como un recurso económico”.⁵ Esta solidaridad deriva de los objetivos comunes, lo que favorece el apoyo mutuo.

⁵ Véase: Chaniel, P. y Laville, J.L. *Economie sociale et solidaire: le modèle français*, Cánada: Université du Québec à Montréal, <http://www.unites.uqam.ca/econos/Chercheurs-Laville-Chaniel.pdf>

En nuestros días, “la ESS promueve la dignificación de las personas mediante el trabajo, teniendo en cuenta dimensiones económicas, socioculturales, políticas y medioambientales. Sus frutos son el resultado de decisiones democráticas y participativas sobre las modalidades de producción, distribución y comercialización de los bienes y servicios producidos para la satisfacción de las necesidades colectivas e individuales”.⁶ En otras palabras, la economía social y solidaria es un conjunto socioeconómico de organizaciones y empresas que promueven una economía basada sobre valores y modo de gobernabilidad específicas.⁷ Se busca actuar a nivel económico de otra manera, conciliando la actividad económica y la utilidad social. En Francia, por ejemplo, la ESS representa 10% del PIB y cerca de 10% de los empleos, 200,000 empresas y estructuras y 2.35 millones de asalariados en este sector.⁸

Para el caso de México no contamos aún con cifras específicas en la contabilidad nacional.

6. EL CONCEPTO DE ECONOMÍA POPULAR

El concepto de economía popular pretende concentrarse sobre los actores sociales y sus prácticas –en particular de pequeña producción–, como expresión de la economía del pueblo insertada en un tejido histórico, cultural, económico, político y social (Oulhaj, 1995).

Es importante subrayar que el eje del análisis desde este enfoque son los actores populares, los cuales no están aislados, sino insertos en una realidad social, política, económica y cultural, lo que conlleva a tomar en consideración la manera en que los diversos actores ocupan un territorio determinado. Los estudios sobre el tema en países como Chile (por ejemplo, los trabajos de Luis Razeto o Marthe Nyssens) han permitido destacar la multiplicidad de los actores de la economía popular, que persiguen diferentes objetivos. Además, estos actores pueden ser urbanos o rurales, individuales o colectivos. En este último

⁶ Véase: «¿Qué es la Economía Social Solidaria?», <http://www.eness.org.ar/%c2%bfque-es-economia-social-solidaria/>

⁷ Véase: <http://www.cnres.org/upload/gedit/12/file/observatoire/Panorama%20national%20ESS%202012%20-%20CNRES-%20basse%20def.pdf>

⁸ Véase: <http://www.economie.gouv.fr/ess-economie-sociale-solidaire>

caso, hay que analizar las modalidades de organización, ya que pueden ser muy específicas.

En esta reflexión me centraré sobre los actores colectivos, definidos como actores que buscan satisfacer sus necesidades cooperando juntos, a pesar de sus diferencias, para la realización de un objetivo común. Estos actores se constituyen y se organizan a partir de identidades comunes.

Una parte de los actores populares colectivos están designados por el concepto de Organizaciones Económicas Populares (OEP). Éstas constituyen, en primera instancia, un proceso de movilización social. Son formas asociativas que surgieron de manera espontánea en diversos contextos y que dieron lugar a gran variedad de grupos de personas y familias, que enfrentan juntos, de manera organizada, una necesidad. Estas necesidades pueden ser la alimentación, la vivienda, el empleo, la salud o la capacitación, entre otras. La base de la organización que unifica a los miembros es la ayuda mutua, la cooperación y la solidaridad.

Un marco conceptual que parece pertinente consiste en enfatizar que las prácticas de la economía popular articulan cierta pluralidad de lógicas, de recursos y actividades. Explicaremos brevemente cada uno de estos puntos.

Las *lógicas* se refieren, sobre todo, al hecho de que nunca son puramente económicas: están marcadas por la voluntad de mejorar sus condiciones de vida familiar o comunitaria, así como por la acción que se inserta en un proceso de transformación económica, social y hasta política. Esto es lo que permite a los actores populares ser considerados como actores de la sociedad civil.

Los *recursos* que vienen de esta articulación de lógicas son diversos. Así, los *ressources marchandes* (recursos relacionados al mercado como el intercambio de bienes y servicios; se podría traducir como recursos mercantiles) se articulan a los recursos *non marchandes* o no mercantiles (como las subvenciones) y a los recursos voluntarios, como el resultado de la reciprocidad entre los actores populares.

Las *actividades*, que son el fruto de estas articulaciones de recursos y lógicas, son diversas y amplias. Se inscriben en una diversidad de ámbitos: salud, vivienda, movilización del ahorro, fuentes de crédito, producción de bienes, etcétera. Son actividades socioeconómicas que resultan de las diversas lógicas y de los recursos movilizados y articulados por los actores populares. Hay también actividades ilegales, pero no son el objeto de nuestro tema.

Para ilustrar lo anterior, tomando el caso de México, me referiré brevemente a la producción realizada por los actores populares en la ciudad de León, Guanajuato, desde una perspectiva histórica. Como se sabe, esta ciudad está reconocida hoy como *la capital del calzado* a escala nacional. Sin embargo, el análisis desde este enfoque, de economía popular, permite entender el porqué de dicha realidad.

Los primeros datos sobre la producción que se realiza por los actores populares para la ciudad de León están disponibles a partir del siglo XVIII, con censos que reportan la importancia de la pequeña producción, sobre todo en el domicilio y con base en una organización familiar, para los artículos de piel y textiles.

En 1900 se puede observar que 41,76% de la población económicamente activa de la ciudad de León trabaja en la pequeña producción de artículos de piel y de textiles (Calleja *et al.*, 1980: 34), sobre todo en el rebozo; dos sectores caracterizados, entre otros, por actores colectivos organizados sobre la base de la familia y el barrio, con el objetivo de mejorar sus condiciones de vida.

Aquí podemos subrayar la importancia de tomar en cuenta el territorio en una perspectiva histórica de largo plazo. De hecho, el estudio que pude realizar en 2007 sobre la pequeña producción en esta ciudad pone de relieve que hoy existen tres barrios de León donde se concentra toda la pequeña producción de artículos de piel: Barrio Arriba, Coecillo y San Miguel. Es interesante notar que no es un hecho nuevo. En realidad estos barrios surgen unos años después de la fundación de León en 1576 y constituyen los primeros pueblos que rodean esta ciudad. Desde su creación, estos pueblos se destacan por la importancia de la pequeña producción de rebozos y artículos de piel, y por su capacidad en movilizarse para defender sus derechos sobre la tierra, el agua, a organizarse entre productores y habitantes de sus pueblos para construir sus viviendas, la iglesia, etcétera. La lógica económica no está aislada, se articula a una lógica más de tipo social.

Debido a las características de las actividades, podemos precisar que son unidades de producción de pequeño tamaño, con una intensidad en trabajo muy fuerte y pequeña inversión en capital. Podemos afirmar también que, con el transcurso de los siglos, cada barrio fue especializándose en una fase de la producción:

- Coecillo trabaja todo lo relacionado con la materia prima y la herramienta.
- San Miguel realiza la producción.
- Barrio Arriba comercializa.

Además, es también notorio que todo el proceso se basaba sobre los recursos locales. Es esencialmente una articulación de recursos mercantiles y voluntarios que permitían esta producción.

Con la crisis económica de los años ochenta y noventa, aparecieron estudios que mostraban que la existencia de pequeñas unidades de producción de este sector en la ciudad, como en otras, era un fenómeno “nuevo” (acercamiento en término de “Sector Informal”). Sin embargo, podemos ver que no es una estrategia nueva dada en un contexto de crisis. Por supuesto que este sector se adapta al contexto y conoce cambios, pero no aparece de la nada. Las organizaciones de los pequeños productores siguen existiendo y movilizándose para su actividad económica, pero también para la seguridad, la formación, las actividades recreativas de sus hijos..., como lo viene haciendo desde hace siglos.

Estas actividades en unidades productivas donde laboran pocas personas pero que están organizadas, representan una parte de las acciones realizadas por los pobladores en su vida cotidiana para enfrentar sus necesidades. Así, la economía popular es un proceso social, un conjunto amplio y heterogéneo de actividades socioeconómicas. Como podemos observar, este acercamiento permite destacar a los actores populares como un sujeto específico, tomando en cuenta las características de las actividades realizadas, y no al revés, o no únicamente las actividades caracterizadas de manera aislada con indicadores económicos.

Este acercamiento en términos de economía popular nos permite subrayar, frente a las insuficiencias del Estado y las reglas del mercado, la manera en que los actores populares colectivos asumen la obtención de sus necesidades, sean éstas económicas, sociales, políticas o culturales, desde mucho antes de las crisis económicas de los años ochenta y noventa.

Existe otro concepto relacionado con el tercer sector, el de economía del trabajo, en el que nos centramos a continuación.

7. LA ECONOMÍA DEL TRABAJO

En cuanto al concepto de economía del trabajo, es Corragio quien puntualiza mejor el término. Aun cuando sabemos que éste se relaciona con el de economía popular, este autor considera que “la economía popular realmente existente y una economía pública tensionadas por un proyecto democratizante pueden ser la base de un sistema de economía del trabajo, capaz de representar y dar fuerza efectiva a los proyectos de calidad de vida en una sociedad más igualitaria, más justa y autodeterminada” (Corragio, 2009).⁹

La economía del trabajo es entendida como “las formas de organización de la producción según una racionalidad reproductiva de la vida. Esto incluye los procesos autogestionados por los trabajadores, sean individuales o agrupados [...]. En esta perspectiva el trabajador no es el propietario de un recurso que organiza el capital sino el sujeto de la producción en pugna por su autonomía desde el interior del sistema capitalista” (*loc. cit.*). Lo interesante, entre otros elementos de este acercamiento, es que la economía del trabajo permite ver al “conjunto de la economía a partir de la lógica del trabajo y su reproducción ampliada, confrontando esa hegemonía y afirmando la primacía de los intereses del conjunto de los trabajadores y de sus múltiples identidades y agrupamientos” (Corragio, 2000).¹⁰

Corragio parte de las especificidades latinoamericanas del “tercer sector” en un contexto de globalización y de crisis para esta parte del continente, diferenciándolo de las especificidades de la economía social europea. En tales contextos, y para encontrar soluciones a los problemas enfrentados desde hace ya cerca de tres décadas, considera que es importante “pensar caminos alternativos”; y

⁹ Véase: Corragio, J.L. (2009). “Economía del trabajo”, en *Diccionario de la Otra Economía*. Antonio David Cattani, José Luis Coraggio y Jean-Louis Laville. Buenos Aires: UNGS/Altamira/CLAACSO: <http://coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/Tercer%20sector%20y%20econom%EDa%20social.pdf><http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/ECONOMIA%20DEL%20TRABAJO3.pdf>

¹⁰ Véase: Corragio, J. L. (2000). *La economía del trabajo ante el tercer sector*. Ponencia presentada en las Jornadas de Intercambio “Perspectivas y realidades del Tercer Sector en América Latina y Europa”, organizado por ARCI y CENOC, Buenos Aires, 13/11/07: <http://coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/Tercer%20sector%20y%20econom%EDa%20social.pdf><http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/ECONOMIA%20DEL%20TRABAJO3.pdf>

así se suma a los autores que hablan de “otra economía” cuando menciona que es necesario “actuar para reformar la economía, entendida en sentido mucho más amplio que la economía del capital, superando la perspectiva economicista del neoliberalismo, comprendiendo la compleja relación entre economía real, cultura, sociedad y política” (*loc. cit.*). Precisa además que estos países deben:

Promover la consolidación de un verdadero sistema de economía del trabajo orientado hacia la reproducción ampliada de la vida de todos los trabajadores, que genere sus propias formas estatales de regulación y de producción de las condiciones generales de la producción de esta economía. Los valores de solidaridad –viejo objetivo de la “concientización”– se refuerzan cuando la realización del interés particular depende materialmente del bienestar y desarrollo de los otros. Esa solidaridad orgánica e interdependencia dinámica es la que puede hacer viable un sistema de este tipo, capaz de reproducirse y hasta de competir en los mercados con el capital. La acción colectiva puede incluso organizar otros mercados, papel usualmente reservado para el Estado y el capital (Corragio, 2000).

Este concepto de economía del trabajo, como los de economía popular, economía social o economía social y solidaria, son propuestas conceptuales para abarcar realidades diferentes en contextos muy precisos, pero tienen en común dos aspectos: reconocer un tercer sector y también que otra economía es posible.

COMENTARIOS FINALES

Como hemos visto, el concepto de economía social hace referencia a iniciativas de los obreros, como las cooperativas o asociaciones sindicales y políticas, que se desarrollaron en el siglo XIX para los países industrializados, “en reacción a un capitalismo muy salvaje” (Defourny, 1994: 2). Se reconoce en las organizaciones de economía social una marcada capacidad para responder con pertinencia a multitud de necesidades sociales insatisfechas, prefigurando a veces la reorganización de mecanismos de solidaridad amenazados por las limitaciones de los presupuestos públicos. Además, en un contexto de crisis sobre el mercado del

trabajo, este sector es también considerado debido a las oportunidades de empleo que representa. Principalmente, por estas dos razones, la economía social es hoy el corazón de numerosos debates (Mertens, 2001: 1).

Es fundamental subrayar que este tipo de organizaciones constituyen experiencias fundadas en la solidaridad; es decir, de ayuda mutua y cooperación. En este sentido, se trata de experiencias para el *interés mutuo*. Sin embargo, hay que reconocer que en nuestros días, el principio de solidaridad ya no está tan presente como en sus orígenes. Esto se debe al hecho de que si bien la economía social se ha desarrollado sobre la solidaridad en principio, hoy las sociedades tienen un tejido social extremadamente fragmentado (*ibídem* : 3).

Este punto constituye una diferencia importante entre las experiencias europeas de economía social en el siglo XIX y las experiencias americanas del sector *Non-profit*, más bien fundado sobre el principio de “*charity*”. Este principio significa participación al desarrollo de la sociedad a través de una actividad benévola; es decir, del ejercicio de la ciudadanía. En el caso anglosajón hay una predominancia del *interés general*.

Nos parece fundamental mencionar que si bien en el marco de las políticas actuales en Europa, la economía social está asociada con las políticas de lucha contra el desempleo, las actividades puestas en marcha van más allá de la creación de empleo y se necesita reconocer a este actor en otros ámbitos. Están, por ejemplo, relacionadas con la salud, el comercio justo, el ahorro, el crédito, etcétera. Lo que significa que cubren diversas necesidades de interés social.

Más allá de las diferencias conceptuales, y para entender las dinámicas actuales de este tercer sector ubicado al lado y articulado tanto al Estado como al mercado, es fundamental reconocer a todos los actores y sus prácticas en un acercamiento histórico de largo plazo. De manera general, el entorno científico en el que se inserta una investigación sobre el tercer sector en México, es el de la existencia y el papel de una diversidad de actores en la construcción y el porvenir de nuestras sociedades, al lado de los actores “tradicionalmente” reconocidos, como son el Estado y el mercado. Es decir, se trata de reconocer los actores de un tercer sector y sus interacciones u oposiciones con los otros sectores, utilizando un marco de referencia conceptual apropiado. Así, los autores que utilizan el concepto de *Non-profit Sector* para estudiar la realidad mexicana, llegan a delimitar su campo de análisis en 0.4% de la población económicamente

activa, que representa casi nada en comparación con la cifra de 40% de la PEA, si se aborda el análisis desde la perspectiva de la economía social en este país.

BIBLIOGRAFÍA

- Bastidas-Delgado, O. y Richer, M. (2001). *Economía social y Economía solidaria. Intento de definición*. Venezuela: CAYAPA: http://www.dhl.hegoa.ehu.es/ficheros/0000/0138/economia_social_y_economia_solidaria.pdf
- Calleja M., M. et al. (1980). *Unidad doméstica y organización del trabajo de la industria del calzado en León, Guanajuato*. Tesis de licenciatura en antropología social, México: Universidad Iberoamericana.
- Canfin, P. (2008). *La définition de l'économie sociale et solidaire*. France: Alternatives Economiques.
- Chanial, P. y Laville, J.L., "Economie sociale et solidaire: le modèle français". Canadá: Université du Québec à Montréal: <http://www.unites.uqam.ca/econos/Chercheurs-Laville-Chanial.pdf>
- Conseil National des Chambres Régionales de l'Economie Sociale (2013). *Panorama de l'économie sociale et solidaire en France et dans les régions*, Canadá.
- Corragio, J. L. (2000). *La economía del trabajo ante el tercer sector*. Ponencia presentada en las Jornadas de Intercambio "Perspectivas y realidades del Tercer Sector en América Latina y Europa", organizado por ARCI y CENOC, Buenos Aires, 13/11/07: <http://coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/Tercer%20sector%20y%20econom%EDa%20social.pdf>
- Corragio, J. L. (2003). «Economía del Trabajo», en *A Outra Economia*, Antonio David Cattani (coord.). Argentina: Veraz Editores/Unitrabalho: <http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/ECONOMIA%20DEL%20TRABAJO3.pdf>
- Corragio, J.L. (2009). "Economía del trabajo", en *Diccionario de la Otra Economía*, Antonio David Cattani, José Luis Corragio y Jean-Louis Laville. Buenos Aires: UNGS/Altamira/CLAACSO.
- Defourny, J. (1994). "Economie sociale au Nord, économie populaire au Sud, Quelques pistes pour jeter des ponts", en *Pour de nouvelles approches de l'aide au développement*, Actes du colloque. Bélgica: SOS FAIM-COTA asbl.

- Defourny, J. (2001). "From third sector to social enterprise", en C. Borzaga y J. Defourny (eds.). *The Emergence of Social Enterprise*: London and New York: Routledge.
- Delpesse, J. (1997). "L'économie sociale: un troisième secteur", Bélgica: http://econosoc.be/?rub=accueil&page=trois_secteur
- Illades, C. A. (1997). *Estudios sobre el artesanado urbano en el siglo XIX*. México: El Atajo.
- Levesque, B. et al. (1999). "L'ancienne et la Nouvelle Economie Sociale", Canadá: Chaire de Coopération Guy-Bernier.
- Mertens, S. (2001). "Clarification conceptuelle: vers un consensus sur l'usage des termes?", in *Economie sociale: enjeux conceptuels, insertion par le travail et service de proximité*. Bélgica: De Boeck Université.
- Nyssens, M. (2004). "Quels enjeux pour les dynamiques d'économie sociale? Une perspective Nord-Sud", in *Une solidarité en acte*. Bélgica: Presses Universitaires de Louvain.
- Oulhaj, L. (1995). *Vers le concept d'économie populaire: le cas du Mexique*. Tesis de maestría en Ciencias de la Población, Medio Ambiente y Desarrollo. Bélgica: UCL.
- Oulhaj, L. (2006). Investigación propia, proyecto de tesis de doctorado, UCL.
- Secrétariat d'Etat à l'Economie Solidaire (2001). *Rapport de coopération franco-quebécois. Politique publique et économie sociale et solidaire*. Canadá: <http://www.unites.uqam.ca/econos/Gouvernement-pol.publ.-France.pdf>

Páginas electrónicas

- <http://www.cncres.org/upload/gedit/12/file/observatoire/Panorama%20national%20ESS%202012%20-%20CNCRES%20basse%20def.pdf>
- <http://www.eness.org.ar/%c2%bfque-es-economia-social-solidaria/>
- <http://www.economie.gouv.fr/ess-economie-sociale-solidaire>
- http://www.ecosolux.lu/fileadmin/ecosolux.lu/files/files/minecosol/GT2/Document-6Fardes_070311_GT2ConnaiRepresen.pdf