



**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y
Cooperativa, nº 26, agosto 1997, pp. 19-41**

Las vías de la Economía Social, del sector no mercantil y de los servicios de proximidad

Jacques Defourny

Profesor de Economía en la Universidad de Lieja (Bélgica)
Director del CES (Centro de Economía Social)

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN: 0213-8093. © 1997 CIRIEC-España
www.ciriec.es www.uv.es/recirtec

Las vías de la Economía Social, del sector no mercantil y de los servicios de proximidad*

Jacques DEFOURNY

Profesor de Economía en la Universidad de Lieja (Bélgica)

Director del CES (Centro de Economía Social)

RESUMEN

Tras una primera parte destinada a precisar las nociones de Economía Social, Sector no mercantil y Servicios de proximidad, este artículo ofrece, de modo sistemático y con el suficiente respaldo empírico y teórico, una serie de propuestas de actuación, dirigidas principalmente a los poderes públicos, basadas en dinamizar y fomentar a la Economía Social y al Sector no Mercantil como vías idóneas para responder a importantes desafíos de las sociedades occidentales en este final de siglo.

PALABRAS CLAVE: Economía Social, Sector no mercantil, servicios de proximidad

*** Basado en la ponencia de la Escuela de Verano**

RÉSUMÉ

Après une première partie où les notions d'Economie Sociale, de Secteur non marchand et des services de proximité sont précisées, cet article offre d'une façon systématique et avec un appui empirique et théorique, une série de propositions d'action, dirigées principalement aux pouvoirs publics, qui veulent dynamiser et promouvoir l'Economie Sociale et le secteur non marchand comme les voies les plus convenables pour répondre aux importants défis des sociétés occidentales de la fin du siècle.

MOTS CLÉS: Economie sociale, secteur non marchand, services de proximité.

ABSTRACT

The first part of this article deals with the semantic notions of Social Economy, Non-commercial Sector and Proximity Services. Based on a wide range of empirical and theoretical research, a series of courses of action are put forward, mainly directed to public institutions, with a view to promote and invigorate the Social Economy and Non-commercial Sectors as ideal ways to response to the important challenges of Western societies at the turn of the century.

KEYWORDS: Social Economy, Non-commercial Sector and Proximity Services

1.- Introducción

Los términos Economía social, Sector no mercantil y Servicios de Proximidad son vías evocadas cada vez más a menudo para referirse a los grandes desafíos contemporáneos, particularmente la crisis del empleo y del Estado del bienestar. Pero estas tres denominaciones son utilizadas frecuentemente, sin que sepamos muy bien que realidades representan. Existe un peligro real de transformarlas en slogans circunstanciales y de hacer de ellas expresiones que tiendan a desaparecer una vez agotado el efecto de moda.

No obstante, estos campos de actividades merecen una especial atención pues su papel es cada vez mas crucial en nuestra sociedad en transformación. Es por ello que, incluso antes de examinar los medios para potenciar su desarrollo, hay que intentar ver cual es su realidad en la actualidad, clarificando las nociones principales acotándolas lo más precisamente posible.

1.1- ¿Qué entendemos por sector no mercantil ?

En el sentido más estricto, el sector no mercantil es el conjunto de bienes y servicios que se ponen a disposición de los usuarios fuera del mercado, es decir en el que la financiación no está asegurada por un precio de mercado que debe cubrir al menos los costes de producción. La financiación de la actividad proviene mas bien de contribuciones obligatorias (impuestos, cotizaciones sociales y otros impuestos) que permiten, a su vez, diversas formas de subsidio público, o también de contribuciones voluntarias, particularmente donaciones en especie o metálico.

Gracias a estas fuentes de financiación, los bienes y servicios no comerciales son ofrecidos al usuario, gratuitamente o a un precio sin valor añadido, al coste de producción. Entre éstos, primeramente están los que llamamos bienes colectivos clásicos o puramente colectivos, como la defensa, el orden público o la justicia. Como no son divisibles en unidades de consumo individual y, por tanto, no negociables en un mercado, su coste tiene que ser recuperado de los beneficiarios a través de contribuciones obligatorias. Pero el sector no mercantil incluye también la producción de bienes y servicios que podrían estar sometidos a las leyes del mercado, pero para los que la colectividad ha preferido otros criterios pues su inserción en los mercados engendraría decisiones basadas en criterios de producción y de reparto juzgados indeseables. Para esta segunda categoría de bienes y servicios, hablamos generalmente de servicios quasi-colectivos: enseñanza, servicios de salud, ayuda social, cultura, etc. Este tipo de producción puede ser garantizada, como los bienes puramente colectivos, por instituciones públicas, frecuentemente descentralizadas, (CPAS, interprovinciales, provinciales, locales,...)

Pero los bienes y servicios quasi-colectivos son, a menudo, producidos por organizaciones privadas, en general asociaciones sin fines de lucro, o por mutualidades o fundaciones.

En el debate político y en el sentido más corriente del término, cuando hablamos de no comercial, es en general para designar solo los bienes y servicios quasi-colectivos, dejando de lado los puramente colectivos.

En base a las estadísticas disponibles, que son muy imperfectas, podemos afirmar que el sector no mercantil ha creado, en Bélgica alrededor de la mitad de los nuevos puestos de trabajo a lo largo de la última década. Hoy, la producción de bienes y servicios quasi-colectivos, enseñanza incluida, representa el 25% del empleo global en Valonia y el 20% en Bruselas.

1.1.1.- El sector no mercantil, ¿un sector menos productivo ?

Para demostrar la importancia del sector no mercantil, haría falta poder evaluar su producción de bienes y servicios. Pero la inexistencia de precio de mercado hace más difícil el cálculo del valor añadido de las producciones no comerciales. Esta dificultad tiene consecuencias muy lamentables. En particular, para gran parte de la opinión pública, la imposibilidad de medir el valor añadido como en el sector comercial se interpreta como que las actividades no comerciales no son realmente productivas. Para los que así lo entienden, representan más bien una carga para la sociedad, financiada por las imposiciones fiscales y parafiscales cargadas sobre las actividades comerciales, que serían las realmente productivas. Entonces, preguntémosnos si una autopista con peajes, es decir ofertada en el mercado de las vías de comunicación, es más productiva que una autopista gratuita. O si la proyección de una película en un cine comercial es necesariamente más productiva que la proyección de la misma película en una escuela, donde no se les cobre a los alumnos.

En esa misma forma de pensamiento, simplista pero ampliamente extendida, el sector no mercantil sería, en el límite, un lujo que se podría permitir una sociedad que asegura primero la rentabilidad de sus actividades comerciales. De hecho, esto es olvidar que hay una gran interdependencia entre el sector comercial y el no comercial y no una dependencia unívoca. El sector no mercantil contribuye de manera importante al desarrollo del sector comercial y de la economía en general. En primer lugar es un cliente importante de las empresas del sector comercial. El sector no mercantil distribuye también salarios que sostienen el consumo privado y, en consecuencia, las salidas del sector comercial. Finalmente, las actividades no comerciales aprovechan de diversas maneras a las empresas comerciales: hablamos del papel de la enseñanza y de la formación profesional para la cualificación del personal de las empresas, en la importancia de los servicios médicos, de los entretenimientos deportivos, u otros necesarios para la salud de los trabajadores.

1.2.- La economía social, un gran tercer sector

Debemos reconocer, en primer lugar, la ambigüedad terminológica de la noción de economía social. La combinación de dos términos tan amplios nos permite prácticamente a cada uno elaborar nuestra propia concepción de economía social, insistiendo más o menos en el aspecto económico o en el aspecto social. En el límite, todo lo que, en la economía, tiene un alcance social, o inversamente, podría ser calificado de economía social.

Sin embargo, desde hace más de diez años, es un concepto mucho más específico el que se impone a escala internacional. Aunque las denominaciones o definiciones pueden variar de un país a otro, la idea de existencia de un “tercer sector” junto al sector privado con fines de lucro y el sector público, aparece y reaparece en todas partes de Europa y América del Norte. Ciertamente, este tercer sector de la economía social no está separado de los otros dos por fronteras perfectamente definidas e impermeables, pero su dinámica propia es suficientemente original para no ser confundida con la de las otras dos.

De manera esquemática, podemos decir que hay dos grandes maneras, por cierto complementarias, de dibujar los contornos de la economía social.

La primera es la más sencilla y consiste en ver tres componentes esenciales en la economía social:

- las empresas cooperativas, refiriéndose a un verdadero proyecto cooperativo (ésta precisión es necesaria pues Bélgica es uno de esos raros países donde la mayoría de las sociedades cooperativas no tienen de cooperativas más que el nombre)
- las mutualidades y el conjunto de sus actividades medico-sociales
- finalmente y sobre todo las asociaciones (ASBL y asociaciones de hecho) que tienen repercusión económica, es decir que producen bienes o prestan servicios en el dominio cultural, social, deportivo, en el de la formación, de la cooperación al desarrollo, etc. La economía social incluye pues grandes asociaciones, tan importantes como Médicos Sin Fronteras o la Cruz Roja, pero también múltiples pequeñas asociaciones, algunas ONG de cooperación al desarrollo, empresas de aprendizaje profesional, talleres protegidos, beneficencia, movimientos de juventudes, etc. Estas actividades movilizan por cierto medios considerables (subsidios, recursos financieros propios, trabajo remunerado o voluntario, infraestructuras,...) para la satisfacción de necesidades a menudo esenciales.

1.2.1.-Los principios básicos de la economía social :

Para un segundo acercamiento a la economía social subrayaremos los rasgos comunes al conjunto de las organizaciones de economía social, o los que las acercan unas a otras, por encima de

su gran heterogeneidad¹. Es este acercamiento el que a adoptado el Consejo Valón de la Economía Social (CWES) combinándolo, a su vez, con el primero. En su "Informe al Ejecutivo Valón de la Economía Social" (1990), el CWES propone, en efecto, la siguiente definición :

"La economía social engloba las actividades económicas ejercidas por sociedades, principalmente cooperativas, mutualidades y asociaciones en las que la ética se traduce en los siguientes principios : 1) finalidad de servicio a los miembros o a la colectividad, más que beneficio, 2) autonomía de gestión, 3) proceso de decisión democrático, 4) primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de salarios".

Con la finalidad de servicio, se insiste en el hecho que la actividad de la economía social es un servicio rendido a los miembros o a otras personas y no un instrumento de beneficio económico. La obtención de eventuales excedentes es entonces un medio para realizar ese servicio, pero no el móvil principal de la actividad².

La autonomía de gestión pretende principalmente distinguir la economía social de la producción de bienes y servicios por los poderes públicos. En efecto la actividades llevadas a cabo por estos últimos no disponen, en general, de la amplia autonomía que constituye uno de los ejes principales y esenciales de toda dinámica asociativa.

La democracia nos lleva al principio "un hombre, un voto" (y no "una acción, un voto") en los órganos soberanos y subraya el hecho que la adhesión y la participación a las decisiones no puede derivar principalmente de la propiedad de un capital.

Finalmente, el cuarto principio deriva de los anteriores, y en este sentido parece menos esencial. Traduce sobre todo diversas prácticas propias de las cooperativas (remuneración limitada del capital, reparto de los excedentes en forma de retribuciones a los miembros-usuarios,...)

De estas precisiones conceptuales, se deduce que los contornos de la economía social no se corresponden más que de forma muy particular a los del sector no mercantil. Ciertamente la parte del sector no mercantil basada en una organización asociativa se encuentra en lo esencial en la economía social, pero ésta última reúne también actividades comerciales organizadas tanto por sociedades cooperativas como por asociaciones donde la actividad comercial consiste en un servicio de objetivo social (por ejemplo empresas de enseñanza profesional, talleres protegidos o "Magasins du monde-Oxfam").

No existe ninguna publicación estadística regular sobre la economía social, pero trabajos encargados por el CWES demuestran que la economía social representa alrededor de 80000 puestos de

1.- Destacar que el sector privado clásico o el sector público no son menos heterogéneos.

2.- En este sentido, el estatuto de ASBL, y no más el de sociedad cooperativa, no garantizan para nada la pertenencia a la economía social. En efecto, demasiado a menudo es utilizado como tapadera de actividades con fines de lucro.

trabajo en Valonia y 255000 en Bélgica³. Si queremos evaluar el conjunto de recursos humanos movilizadas por la economía social hay que tener en cuenta la enorme cantidad de trabajo voluntario que se genera en el seno de las asociaciones : en conjunto, las horas de trabajo prestadas por los voluntarios representa el equivalente de 36000 puestos de trabajo a tiempo completo en Valonia y 115000 en Bélgica.

1.3.- La noción de “servicios de proximidad”

Esta expresión apareció en Francia a finales de los ochenta. A pesar de las numerosas tentativas para darle una definición exacta, ninguna resultó eficaz. La interpretación intuitiva de la expresión evoca un espacio reducido, proximidad entre el que presta el servicio y el que lo recibe. La dificultad reside en establecer dónde está el “límite” de esa proximidad. En efecto, ¿porqué no incluir en ese grupo, el sector HORECA, los servicios bancarios o las escuelas de barrio, además de los otros servicios que incluimos de forma espontánea ?

Finalmente, lo mejor es adoptar unas pautas pragmáticas partiendo de realidades en el terreno, sin preocuparse de encontrar una definición muy precisa. En este sentido, podemos proponer algunas formas de clasificar los servicios de proximidad según criterios, más o menos acertados, de definición de sus políticas de funcionamiento.

Clasificación según el grado de individualización de los servicios :

- Servicios totalmente individualizados : como por ejemplo atención médica o paramédica a domicilio.
- Servicios familiares : trabajos domésticos, limpieza, lavandería, planchado, cocina, etc.
- Servicios semicolectivos : estructuras mas o menos colectivos de acogida de menores, gestión en barrios para mantenimiento y reparación de viviendas sociales, vigilancia de edificios y apartamentos, etc.
- Servicios colectivos : preservación y acondicionamiento del entorno local, iniciativas para la seguridad en los barrios, etc.

Clasificación según la forma de financiación :

- Servicios no comerciales gratuitos o quasi-gratuitos para los usuarios : ya que están financiados por subvenciones, donaciones y/o voluntariado. Es el caso de los servicios más colectivos, pero también de todos en los que el voluntariado juega un papel fundamental (por ejemplo los visitantes de enfermos,...).
- Servicios semicomerciales : son la prestaciones en las que la financiación pública es parcial, y por tanto los usuarios deben aportar el resto (estructuras de acogida de la pequeña infancia reconocidas por la ONE, comidas a domicilio, actividades deportivas en infraestructuras públicas,...).

3.- Estas cifras no incluyen el empleo correspondiente a la enseñanza libre que, en algunos aspectos, presenta características de economía social.

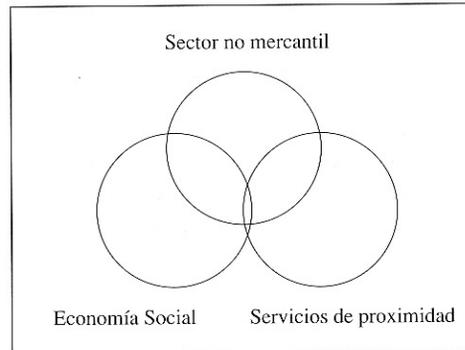
- Servicios comerciales : el usuario paga el importe total para cubrir los costes de producción. Una gran parte de estos servicios pertenecen al mercado negro (en particular, los trabajos domésticos). También podemos incluir el reparto de pizza a domicilio y también el cuidado a domicilio de niños enfermos.

Clasificación según el contenido en trabajo y en puestos de trabajo :

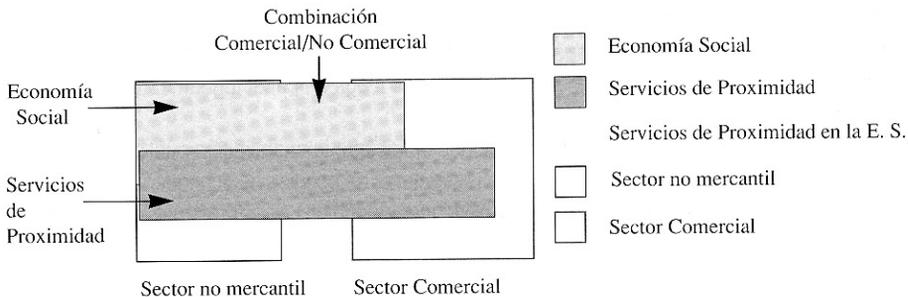
- Servicios con alto contenido en trabajo y en puestos de trabajo : es el caso de actividades basadas en un trabajo regular, remunerado y declarado.
- Servicios con alto nivel de trabajo pero sin estructura de empleo : servicios ocasionales, trabajos de estudiantes y actividades parcial o totalmente benéficas, etc.
- Servicios pudiendo tener un impacto negativo sobre el empleo : es el caso de los servicios que han sido automatizados o que están en vías de serlo, Estaciones de Servicio, cajeros automáticos, etc.

1.4.- Síntesis

A partir de todo lo dicho anteriormente, parece claro que el sector no mercantil, la economía social, y los servicios de proximidad forman conjuntos claramente distintos, pero que tienen importantes partes en común. De forma esquemática se puede representar :



De forma más precisa todavía, si representamos explícitamente la esfera comercial de la economía, podemos obtener el siguiente diagrama, sin pretender que las proporciones gráficas traduzcan fielmente la realidad.



2.- Orientaciones a largo plazo

2.1.- Promover las iniciativas combinando el sector comercial y el no mercantil

Si nos conformamos con el punto de vista clásico que contrapone el sector comercial y el sector no mercantil, la búsqueda de una dinámica de creación de empleo tropieza con importantes obstáculos. En las actividades comerciales, sabemos que un crecimiento muy constante, podría tener un impacto significativo en el empleo. En el caso no comercial, el potencial de actividades nuevas es enorme, pero su financiación está limitada por las restricciones de los presupuestos públicos.

Por lo tanto, es fundamental explorar todas las vías que permitan desarrollar actividades y trabajos que combinen la autofinanciación a través del mercado y la financiación no comercial, es decir, principalmente, subsidio público.

La mayoría de ayudas públicas a la creación de empleo (primas a la contratación, exoneración de cotizaciones sociales, etc.) reconocen implícitamente la necesidad de conciliar el sector comercial y el no comercial. De todas maneras, hace falta llegar mucho más lejos en las formas y en los niveles de intervención pública si queremos realmente que las actividades generadoras de empleo se estructuren en nuevos campos. El coste medio anual de un parado para el estado (estimado en 789800 F.B., en 1993) debería, en este aspecto, servir de referencia : indica que la partida destinada a las subvenciones para la reinserción laboral podría ser más elevada, permaneciendo económicamente viable⁴.

Bajo esta perspectiva, la economía social merece una atención particular ya que abre vías innovadoras a través de iniciativas productivas que son a la vez comerciales y no mercantiles. Esto es particularmente cierto para las actividades de reinserción que se han desarrollado por toda Europa (cooperativas sociales en Italia, empresas de reinserción en Francia, empresas de formación por el trabajo en Bélgica, etc.) Prácticamente en la totalidad de este tipo de experiencias se recurre al mercado para vender la totalidad o una parte de la producción combinándose con importantes financiaciones públicas, en particular para la remuneración del personal responsable. También, con frecuencia, estas actividades se mantienen gracias a ayudas privadas y a trabajo voluntario, produ-

4. - Ciertamente estamos generalizando las ayudas correspondientes a distintos presupuestos, distintos niveles administrativos y también diferentes periodos. (Subsidio de desempleo, cotizaciones sociales suplementarias, y aumento de las recaudaciones fiscales directas e indirectas). Pero todo esto no quita coherencia al razonamiento, indicando, por el contrario, la necesidad de una integración del conjunto de los gastos y beneficios de la intervención pública.

ciéndose un auténtico híbrido entre economía comercial, economía no comercial y hasta economía no monetaria.

El desarrollo de los servicios de proximidad exige una aproximación del mismo tipo. Como se destaca en el Libro Blanco de la Comisión Europea :

“...el desarrollo de este tipo de servicios pasa al mercado negro, o depende de una financiación pública gravosa. Una fórmula nueva consistiría en estimular al mismo tiempo la oferta y la demanda, creando así un *contunuum* de posibilidades entre la oferta íntegramente protegida por subvenciones públicas y la oferta plenamente competitiva. Nacería así una nueva economía social...”(pág. 21)

Es cierto que debemos permanecer realistas y vigilantes : dentro de las múltiples formas de hibridación, existe un riesgo de efectos perniciosos y, en particular, un riesgo de absorción del sector no mercantil por el comercial. Esto no impide que una aproximación mas allá de la oposición entre los dos sectores es indispensable para poder explotar un importante potencial de creación de empleo.

2.2.- Reconstruir la cohesión social al mismo tiempo que el empleo

Si la crisis del empleo es evidente, existe otro mal que corroe nuestra sociedad de manera mucho mas profunda : la crisis de la cohesión social.

Durante “Los Treinta Gloriosos” (1945-1975), la articulación del crecimiento económico y de una protección social mucho más amplia aseguró la coherencia interna de un modelo socioeconómico de una gran parte de Europa occidental (eso que Michel Albert llamó el capitalismo renano). Pero la evolución en estas últimas dos décadas ha afectado negativamente tanto el crecimiento económico como nuestros estados de bienestar, y han engendrado paro y marginación bajo sus múltiples formas. Hoy en día, la dualización de la sociedad es un hecho y continúa agravándose, hasta el punto de que muchos opinan que la situación es cada vez más insostenible en determinadas zonas geográficas, y en determinadas franjas de la población.

Además del paro y la marginación se añade el problema de la “marginación invisible”. Es el caso de un número creciente de personas, que incluso estando integrados en el sistema, se retiran al ámbito privado, sin participar en la vida cívica y escépticos de cara a la política, actitudes, todas ellas, que rompen los lazos sociales y que son, al mismo tiempo, un peligro para la democracia.

En este contexto, no nos podemos contentar simplemente con esperar que, o bien la recuperación económica relance el empleo, o bien que nuestra protección social se adapte a las nuevas con-

diciones demográficas. Ni el intercambio económico, ni la solidaridad de origen normalmente estatal, son suficientes para crear lazos sociales.

Para reconstruir la cohesión social, hace falta rehacer el entramado social fortaleciendo todas las posibles formas de solidaridad interpersonal : solidaridad familiar, relaciones entre vecinos y el establecimiento local de las redes de relaciones humanas, solidaridad profesional, pero también y sobre todo la vida asociativa en sus más variadas formas (sociales, culturales, económicas, políticas, deportivas,...).

En este sentido, del mismo modo que el dinamismo de la economía se recupera permanentemente gracias al entramado de PME (Pequeñas y Medianas Empresas), la vitalidad y la cohesión social están íntimamente ligadas a la vida asociativa y en particular a la densidad y calidad del entramado de PMA (Pequeñas y Medianas Asociaciones)⁵.

Si admitimos esto, debemos como consecuencia desarrollar políticas voluntarias de incentivación, reconocimiento y valoración de la actividad asociativa, que es también el corazón de la economía social.

2.3.- Movilizar todos los agentes posibles para un nuevo empresariado

El conjunto de la economía social se basa en una dinámica de libre empresa con fines sociales, que convendría promover en el conjunto de la población y junto con todos los agentes institucionales. En efecto, si las personas sin empleo o con dificultades de integración social pueden desarrollar ellas mismas algunas acciones, la creación de nuevas actividades se apoyará en un principio en todos aquellos que posean una rica experiencia profesional, un entramado de relaciones, una gran capacidad de iniciativa y un sentido de la gestión.

Son estos los puntos fuertes que un gran número de ciudadanos deberían explotar, aunque sea unas horas a la semana o al mes, más allá de sus actividades profesionales principales, para inspirar, concebir y generar iniciativas que respondan a necesidades locales de su barrio, del entorno de su empresa o fuera de ellos. Ciertamente, toda actividad de cierta amplitud necesitará rápidamente una coordinación a tiempo completo pero el mantenimiento de algunas personas claves continuará siendo esencial.

5.- Los resultados de un reciente sondeo CSA realizado en Francia son, en este aspecto, muy significativos. A la pregunta : "¿En qué agentes sociales confía usted para que nuestra sociedad evolucione positivamente?" Un (73%) de los encuestados apostaban por las asociaciones, valor muy por encima del (59%) obtenido por los empresarios, el (41%) para el estado, el (33%) para los sindicatos, el (31%) para la iglesia, el (31%) para los medios y el (28%) para los políticos.

En este sentido, todo individuo rico en su integración social y en su experiencia profesional, debería ser invitado a afrontar una "ciudadanía responsable" para hacerse "emprendedor social" o "ingeniero social" a tiempo parcial en el marco de su vida local.

Aún con más razón, esta misma dinámica y este mismo espíritu de iniciativa en economía social sería exigible a empresas y organizaciones de todos los tipos. Porque disponen de la experiencia profesional y porque poseen normalmente características financieras que les facilitan experiencias al margen de su actividad. Claro que esto supone que muchas empresas y organizaciones deberían hacerse más "ciudadanas" y ampliando sus responsabilidades socioeconómicas: a través de una cesión mínima de algunos de sus profesionales, a través de la puesta a disposición de algunas infraestructuras y a través de cooperaciones diversas, juegan un rol crucial en las respuestas locales a los problemas de hoy y en la explotación de nuevas fuentes de puestos de trabajo.

2.4.- Ampliar horizontes : de una economía social de pleno empleo a una sociedad de plena actividad

La identidad social de los individuos a estado durante mucho tiempo ligada al único empleo. Todo el ciclo de la vida estaba además estructurado en función del trabajo profesional : juventud - formación, vida adulta - producción, vejez - inacción.

Hoy en día, este ciclo se vuelve cada vez menos nítido y más flexible. La formación se vuelve permanente ; la ausencia de trabajo se impone por la fuerza en la fase productiva de la vida (paro) o adquiere un lugar creciente en paralelo al trabajo (ocio) ; el final de la vida laboral y el comienzo de la de la vejez coincide cada vez menos ; la tercera edad es más dinámica y sus actividades cada vez menos ocupacionales ; el trabajo mismo es cada vez más flexible y más diversificado ; las fórmulas de trabajo a tiempo parcial ganan terreno constantemente ; los cambios de dirección y los periodos de transición se multiplican.

Está claro que el trabajo conserva una posición central pero, todos estos cambios hacen que ya no sea la única matriz de las identidades sociales. Estas se forjan cada vez más por influencias múltiples : profesionales pero también del consumo, del ocio, de la familia, de las relaciones, de los compromisos individuales, etc. Se trata de una evolución acertada e indispensable ya que el empleo como única causa de inserción equivaldría a revocar todo reconocimiento social a un gran número de personas.

En este sentido, el derecho a una identidad y a una inserción social para todos y para todas las edades de la vida podría ser considerada una finalidad mayor, jerárquicamente superior a la inserción profesional, mismo si esta última condiciona en parte a la primera. Por lo tanto, ¿no hace falta ampliar nuestros horizontes más allá de la lucha contra el desempleo?

Cuando consideramos, por una parte la dimensión de los desafíos a recoger y de las necesidades insatisfechas, y por otra parte el despilfarro de energías para inactividades forzadas, cuando vemos, por un lado las reformas ineludibles para la financiación de las pensiones, y por otra parte la aspiración de sentirse todavía útil tanto en el caso de los jubilados anticipados como de los jubilados en general, ¿no hace falta hacer alarde de imaginación y de audacia para recomponer y ofrecer a todos el derecho a una actividad socialmente reconocida ?

Desde este punto de vista, la vida asociativa, la economía social, el sector no mercantil y los servicios de proximidad no deben entenderse como meras herramientas de creación de empleo, sino como campos de prueba y como un trampolín para pasar del sueño de una economía de pleno empleo a un proyecto de una sociedad de plena actividad.

3.- Recomendaciones prioritarias⁶

Como lo ha demostrado la primera parte de este escrito, la economía social, el sector no mercantil y los servicios de proximidad tienen grandes partes comunes. Es difícil pues separar las recomendaciones que les conciernen respectivamente. Podríamos ciertamente intentar clasificar, por un lado, las medidas que afectan a la esfera comercial de la economía social y de los servicios de proximidad y, por otro, las que conciernen al sector no mercantil. Pero como uno de los principales desafíos es justamente combinar cada vez más dimensiones comerciales y no comerciales, preferimos presentar el conjunto de caminos a seguir en un único lote clasificándolos bajo algunos grandes títulos.

3.1.- Mejorar el conocimiento de la economía social y de los servicios de proximidad

Actualmente, la falta de información cuantitativa sobre estos campos constituye uno de los obstáculos más fundamentales para su desarrollo. Esto supone una desventaja para todos aquellos que buscan promover este tipo de actividades y dificulta la concepción y la aplicación de políticas que les estarían destinadas. Dos direcciones deberían seguirse para mejorar esta situación :

6.- Además de numerosos contactos, dos documentos son la base de estas recomendaciones :

• "Rapport sur l'économie sociale wallonne" elaborado en 1990 por el Consejo Valón de Economía Social y solicitado por el Gobierno Valón
• "Le développement des services de proximité en Europe", estudio coordinado por el grupo TEN (Paris) en 1994 y solicitado por la Comisión de las Comunidades Europeas y por la fundación Roi Baudouin.

1. Mejorar los aparatos estadísticos existentes :

Hace falta primero una mejor toma en cuenta de la economía social y de los servicios de proximidad así como de sus calidades específicas por parte de los aparatos estadísticos existentes (Instituto Nacional de Estadística, estadísticas de la ONSS , de La Administración de Finanzas, etc.).

2. Implantar un dispositivo de observación permanente :

Se trata de crear un observatorio que permitiría disponer regularmente de datos cuantitativos y cualitativos del conjunto de estas actividades. Es cierto que numerosos estudios han sido ya realizados en algunos ámbitos clásicos (centro de acogida de menores, residencias, etc.) pero son generalmente puntuales y no permiten percibir las evoluciones del conjunto, tanto a nivel de la oferta como de la demanda.

El contacto con la realidad local es un elemento esencial para este seguimiento regular, por lo tanto, algunas pequeñas unidades descentralizadas pero correctamente coordinadas asegurarían sin duda mucho mejor esta misión que en el caso de una estructura centralizada.

3.2.- Movilizar a los agentes mediante una política de comunicación apropiada

Para movilizar el máximo número de agentes individuales e institucionales y suscitar sus iniciativas, se impone la necesidad de una verdadera política de comunicaciones ya que se trata de promover comportamientos bastantes nuevos. Entre los ejes de una tal política, cabe subrayar en particular las tres siguientes :

3. Actuar sobre la imagen de marca de la economía social y de los servicios de proximidad :

La mayor parte del público no alcanza a percibir el peso económico y social de estas actividades. Por el contrario se consideran poco profesionales, como secundarias con respecto a las producciones del sector comercial clásico y como sinónimo de estado precario. Es pues indispensable trabajar para eliminar este déficit de reconocimiento social.

El problema de la imagen de marca es particularmente agudo para algunos servicios de proximidad que el sistema de Agencias Locales para el Empleo hacen aparecer a muchos como vectores de una "nueva domesticidad". Esfuerzos cara a la formación y profesionalización de estos servicios contribuirán enormemente a la valorización de nuevos oficios.

Una acción a largo plazo comprenderá esfuerzos de información y de sensibilización de los jóvenes en el marco de sus estudios secundarios y superiores. Es necesario superar la separación que existe entre los “trabajos sociales” y las profesiones relacionadas con la economía, para promover un empresariado de economía social.

4. Suscitar una dinámica de proyectos :

Grandes campañas de comunicación deberían sugerir, sobre todo a través de ejemplos precisos, la diversidad y la riqueza de los proyectos que pueden realizarse a escala local cuando ciudadanos, de forma individual o a través de organizaciones, se movilizan para responder a nuevas necesidades. A este respecto, las estrategias desarrolladas por la fundación “Agir contre l'exclusion” (Actuemos contra la exclusión) en Francia y por la fundación “Roi Baudouin” para incentivar la creación de empresas sociales, merecen una atención particular.

5. Valorizar la participación voluntaria de un empresariado de economía social:

Si un gran número de puestos de trabajo tienen que ser creados dentro de este tipo de actividades, la concepción, la preparación y la concreción de los proyectos deben apoyarse sobre aportaciones variadas en términos de competencias profesionales, de contactos, de puesta en relación, de creatividad, de sentido de los negocios, etc. Una gran parte de estas aportaciones no puede concebirse más que a través del voluntariado.

Este voluntariado debería estar especialmente incentivado entre gente que tiene ya un empleo y que, por sus competencias técnicas, su experiencia y su capacidad de iniciativa, podrían convertirse en co-empresarios en economía social a tiempo parcial. Los jubilados deseosos de participar en la vida socioeconómica, constituyen también un grupo importante a tener en cuenta.

3.3.- Organizar un sustento eficaz para la puesta en marcha de los proyectos

Para conseguir realizaciones concretas, la sensibilización de los agentes debe acompañarse de medidas precisas que faciliten la puesta en marcha de los proyectos.

6. Asegurar la remuneración del empresario social :

La concreción de un proyecto depende generalmente de la presencia y de las calidades de una persona clave. Cuando se trata de reinsertar en el mercado laboral parados poco cualificados, la remuneración de este fundador-coordinador debería estar asegurada por el estado, al 100 % el primer año y de forma regresiva los tres o cuatro años siguientes. Es este un sustento indispensable para un pro-

ceso que sería irrealizable si el coordinador tuviera al mismo tiempo que preocuparse por su remuneración.

Este gasto sería particularmente fácil de afrontar en los presupuestos públicos si los empleos creados por los parados poco cualificados consiguiesen autofinanciarse al menos en parte.

7. Incitar a las empresas al apadrinamiento de proyectos :

La experiencia demuestra que el apadrinamiento de una empresa o de una organización en el plano financiero, comercial, técnico u otro, contribuye enormemente al lanzamiento de proyectos y a su posterior éxito. En esta óptica, sería posible concebir una serie de medidas incentivadoras de tal forma que una empresa que apadrina un proyecto se pueda beneficiar de ciertas ventajas, como por ejemplo deducciones fiscales.

8. Reforzar la red de agencias asesoras :

Como complemento de un apadrinamiento o de un sustento voluntario, o cuando alguno de estos dos es insuficiente, las iniciativas deben tener acceso a diferentes formas de asesoramiento y apoyo logístico, tanto para su puesta en marcha como para su desarrollo. De una forma más general, es importante también asistir al conjunto de pequeñas y medianas asociaciones que buscan hacer su gestión más rigurosa y la organización de sus actividades más eficaz. Algunas agencias asesoras existen ya para economía social, pero su capacidad de acción debería ser reforzada y deberían crearse nuevas estructuras de clasificación. El ministro de trabajo de la región Valona ha hecho en este sentido una propuesta : esta recoge los principios del AR 258 y los adapta para permitir la inclusión de parados en el marco de los programas de asistencia a empresas de economía social. Actualmente es importante que esta propuesta alcance su objetivo.

Este mismo proceso tendría que seguirse para permitir que empresas sociales obtengan puestos AR123 para la realización de estudios de mercado, para la prospección de nuevas salidas, para la puesta a punto de nuevos productos, etc.

3.4.- Instaurar mecanismos de financiación complementarios para actividades comerciales o semicomerciales

Un número apreciable de actividades en la economía social y en los servicios de proximidad pueden ser financiados por las vías del mercado. Pero en la mayor parte de los casos, estas actividades solo pueden ser viables si la dinámica comercial es sostenida por otros mecanismos de financiación por del lado de la oferta y/o por del lado de la demanda.

3.4.1.- A nivel de la oferta.

Cuando, además de su producción de bienes y servicios comerciales o semicomerciales, una empresa ofrece una misión de interés general (por ejemplo la reinserción de personas marginadas), es normal que la colectividad financie de una manera o de otra esta misión que puede por otro lado evitarle importantes gastos ulteriores.

9. Exonerar de cotizaciones patronales el trabajo poco cualificado en las empresas de inserción:

Las empresas que emplean trabajadores poco cualificados solo pueden sobrevivir si la falta de productividad de sus trabajadores es compensada por una reducción de sus costes salariales. Es por esto que tales empresas de inserción deberían beneficiarse de una exoneración total de sus cotizaciones patronales sobre la parte de la remuneración bruta correspondiente a la renta mínima media. El principio de una medida semejante fue admitido por la ley el 23 de julio de 1993 y se tradujo por unas ordenes de aplicación (AR del 30 de marzo de 1995). La entrada en vigor efectiva de estas medidas supone que las regiones definen sus criterios y sus modalidades de reconocimiento de empresas de inserción (ver propuesta 22).

10. Ampliar el acceso a las leyes de expansión económica a algunas ASBL:

La región Valona debería ampliar el acceso a las ayudas previstas por las leyes de expansión económica, en favor de empresas de economía social, constituidas como ASBL, cuyas actividades las hace comparables a las PME. Cuando el nuevo estatuto "Sociedad con finalidad social" sea efectivamente operativo (para mediados de 1996), las empresas que adopten este nuevo estatuto deberían beneficiarse de esta ampliación.

11. Desarrollar un programa de subsidio de empleo, a medio camino entre las fórmulas clásicas PRIME y ACS :

Para las actividades cuya financiación no puede ser asegurada más que parcialmente por las vías del mercado (en particular porque el coste de producción es muy superior al precio que aceptan pagar los usuarios), haría falta concebir y realizar un sistema de subsidio del empleo, que sea menos costoso para las arcas públicas que el programa PRIME, pero sensiblemente más soportable por los empleados que los puestos ACS habituales.

Una solución de este tipo podría consistir en desarrollar proyectos PRIME (TCT en Bruselas) llamados también "de servicios remunerados", con retrocesiones modulables según el tipo de actividad (por ejemplo entre el 25 y el 40%). Se podría también actuar poniendo a disposición puestos ACS subvencionados a razón de alrededor de 50000 FB, o todavía mecanismos más elaborados como los de los "contratos de solidaridad" sugerido por el MOC de Charleroi.

12. Estabilizar el marco de los períodos de prácticas (stage) y los subsidios de las “empresas de formación a través del trabajo” (EFT):

Para proseguir con dinamismo y serenidad su trabajo habitualmente destacable con personas excluidas de los circuitos tradicionales de empleo y formación, las EFT (EAP, AID y ASBL de inserción) necesitan una mejora sensible de su marco financiero. En particular, es obligada la definición de normas claras que establezcan el marco y que establezcan las subvenciones.

3.4.2.- A nivel de la demanda.

Para estimular el desarrollo de servicios de proximidad y evitar que estos se organicen a través del mercado negro hace falta poner en funcionamiento mecanismos que solventen la demanda, orientándola hacia una demanda de trabajo declarado. Algunas vías merecen una particular atención.

13. Estudiar la posibilidad de realizar una seguro-dependencia para personas mayores :

Esta seguridad social, basada en el principio de solidaridad, tendría como objetivo garantizar a todas las personas mayores el acceso a una ayuda y a cuidados de calidad interviniendo en los gastos que resulten de la dependencia. Las prestaciones de este seguro podrían estar moduladas en función de los recursos de estas personas mayores. En cuanto a su financiación, tendría que ser inter- e intra-generacional y las cotizaciones variarían en función de la capacidad contributiva y de la composición de las tareas.

14. Afrontar la emisión de cheques-servicios :

Inscrito en el Libro Blanco de la Comisión Europea y experimentado desde hace poco en Francia, la idea de un cheque-servicio ha provocado en Bélgica, fuertes debates contaminados por las polémicas generadas alrededor de la nueva fórmula de Agencias Locales para el Empleo (ALE).

Más allá de estas controversias sería deseable :

- Seguir atentamente la experiencia francesa sacándole el máximo provecho.
- Buscar en un ambiente más sereno las soluciones a los problemas identificados para la eventual puesta a punto de una variante belga.

15. Dotar de competitividad a los proyectos PRIME o TCT de servicios remunerados :

Un cierto número de asociaciones han desarrollado servicios de proximidad y empleos (sobre todo ayudas a asistentes) en el marco de los proyectos PRIME o TCT de servicios remunerados. Las nuevas disposiciones concernientes a las ALE corren el riesgo de redirigir hacia estas últimas una gran

parte de la clientela de estas asociaciones, a causa de las ventajas fiscales que ahora afectan a las prestaciones que pasan a través de las ALE. Una solución a este problema consistiría en ofrecer una reducción fiscal del mismo tipo a los particulares que recurran a los servicios de los proyectos PRIME o TCT.

3.5.- Asegurar el carácter perenne y sostener el desarrollo de las actividades no mercantiles

Importantes necesidades obligan a la creación y al desarrollo de actividades cuya financiación tiene que ser íntegramente (o casi) asegurada fuera del mercado (entre otros ejemplos posibles, las necesidades en materia del medio ambiente y urbanismo, de seguridad, de lucha contra las nuevas pobreza, etc.). para estas actividades es importante explotar todos los márgenes de maniobras posibles del presupuesto y al mismo tiempo buscar soluciones innovadoras.

16. Transformar un máximo de gastos pasivos para parados en gastos activos para la financiación de actividades :

Los programas de reabsorción del paro van dirigidas en este sentido. En particular los programas PRIME y TCT, a pesar de algunas limitaciones, han sido y siguen siendo instrumentos destacables para la reinserción laboral de numerosos parados y para la puesta en marcha de actividades de utilidad colectiva. Es por ello que es importante asegurar la continuidad de tales programas, así como su desarrollo en función de las posibilidades presupuestarias.

17. Motivar a las empresas a financiar actividades de utilidad social :

Las empresas tendrían que ser incitadas a participar con sus recursos al mantenimiento de actividades de interés colectivo, a través de fundaciones, fondos de mecenazgo o mecanismos negociados en el marco de las convenciones colectivas. Una parte de los beneficios intermunicipales podría ser igualmente socializada con esta perspectiva.

La creación de fondos colectivos a escala local o subregional puede contribuir a movilizar estos recursos y tener efectos de entrenamiento interesantes. Es en todo caso en este medio de vida local y cara a desafíos claramente identificables que pueden aflorar mejor las iniciativas de empresas ciudadanas.

18. Poner la ingeniería financiera al servicio de la solidaridad :

Las técnicas financieras más modernas deben ser explotadas en vistas de encontrar los medios para financiar las actividades no mercantiles. Así por ejemplo, el sistema de "L'Épargne Cigale", nacido

de la colaboración de la CGER y de la Red de Financiación Alternativa constituyen un hito interesante. Pero también hay que incentivar los esfuerzos para la implantación de mecanismos más sofisticados, como los imaginados por el "Comité d'Action des Marolles" para alimentar un fondo de lucha contra la pobreza por medio de una SICAV combinando deducciones fiscales y reducciones de la comisión de los organismos bancarios.

19. Incentivar el desarrollo de conjuntos diversificados de economía social :

En el seno de una misma asociación o en el seno de los grupos de economía social que comportan entidades jurídicas distintas, las actividades íntegramente no mercantiles pueden beneficiarse de la presencia a su lado de otras actividades que generan recursos propios. Estas ofrecen al conjunto de las actividades o al grupo, un margen de maniobras superior. Además, la gestión y el apoyo logístico de diversas actividades pueden hacer aumentar la eficacia sobre todo cuando la talla del conjunto permite superar los problemas inherentes de las muy pequeñas asociaciones.

3.6.- Implantar organismos de financiación específicos de la economía social

20. Crear un "invest" para la economía social :

Se trata de crear un organismo que sustente la creación y el desarrollo de empresas de economía social, a través de participaciones en el capital (en particular en las cooperativas) así como por la concesión de préstamos y de garantías concebidas en función de las particularidades de estas empresas.

En este aspecto, la SRIW afronta la creación de una sociedad de financiación orientada hacia las actividades comerciales de la economía social. Mientras finaliza este proyecto, cabe subrayar la necesidad de seguir otros caminos innovadores y dinámicos que los seguidos por la SOFICATRA desde su creación en 1983 por la sociedad nacional de inversión.

21. Reforzar los ámbitos de actuación de las estructuras existentes de crédito alternativo:

Algunos organismos, la mayor parte de talla modesta, movilizan ya un ahorro de proximidad que, no estando motivado prioritariamente por una preocupación de rentabilidad, acepta invertirse en proyectos de desarrollo local de gran dimensión social. En particular por su profesionalismo y por la originalidad de sus expedientes, la cooperativa CREDAL juega hoy en día un rol esencial en la concesión de créditos débiles o medios (menos de 2,5 millones de FB) a numerosas actividades sociales. Reforzando los medios de acción de tales organismos, estaríamos seguros de satisfacer necesidades importantes actualmente no cubiertas por razón de la limitación de los fondos disponibles.

3.7.- Ofrecer marcos jurídicos apropiados a las empresas de economía social

22. Definir un "continuum" de fórmulas intermedias entre el paro y el empleo :

Para favorecer el pasaje progresivo de parados poco cualificados hacia los empleos clásicos, es importante proponer fórmulas intermedias que permitan una inserción por peldaños sucesivos. Las empresas de formación a través del trabajo representan uno o varios de estos peldaños, pero su marco legislativo debería ser revisado y mejorado, en particular en lo concerniente al estatuto de sus períodos de prácticas (stages).

Las empresas de inserción que ofrecen empleos de mayor duración y más próximos a las condiciones habituales de trabajo, corresponden a un peldaño superior. Pero queda mucho por hacer para mantener la creación y desarrollo de tales empresas de inserción. En particular las regiones deberían implantar un sistema de agregación de estas empresas que les abra el acceso a ayudas específicas para sus inversiones y el mantenimiento de sus trabajadores. Las experiencias piloto seleccionadas y apoyadas por la fundación "Roi Baudouin" y por la región Valona pueden en este aspecto ofrecernos gran cantidad de datos sobre marco jurídico financiero más apropiado para este tipo de iniciativas.

23. Crear un nuevo estatuto jurídico para las empresas comerciales con finalidad social:

Desde hace varios años, diversas propuestas circulan para ofrecer un estatuto jurídico mejor adaptado a empresas que persiguen un objetivo social desarrollando principalmente actividades comerciales : el proyecto de "sociedad con interés social" avanzada por Y. de Wasseige luego retomada por W. Taminioux, el estatuto de "empresa con objetivo social" propuesto por el grupo Terre, y la fórmula de "cooperativa con objetivo social" puesta a punto por la Comisión Económica Social del CEPES.

Finalmente, combinando diversos aspectos de estas propuestas, se vota en la cámara y luego en el senado el 13 de abril de 1995 el reconocimiento de la "sociedad con finalidad social" (entrada en vigor 12 meses después de la publicación en el "Moniteur").

Se trata de un avance importante, pero hace falta todavía hacer atractivo este nuevo marco jurídico que, actualmente, impone sobre todo limitaciones suplementarias a las sociedades comerciales (SA, SPRL, SC,...) deseosas de conseguir la etiqueta "con finalidad social". De hecho, el respetar estas condiciones (en materia de afectación de beneficios, remuneración del capital, participación de los trabajadores, etc.) debería combinarse con ventajas substanciales, como por ejemplo, la exoneración o la reducción del impuesto sobre el beneficio de las sociedades y con el acceso privilegiado a ciertos mercados públicos.

3.8.- Revisión de la composición y el funcionamiento del consejo Valón de la economía social

Desde el fin de la primera fase de los trabajos que han concluido en diciembre de 1990 con una presentación de un informe sobre economía social Valona, el CWES no ha estado prácticamente más en disposición de elaborar propuestas precisas y de ejercer una influencia significativa. Dos tipos de medidas podrían dotar a este organismo consultivo con un cierto dinamismo y una cierta eficacia.

24. Ampliar la composición del CWES por el lado de las asociaciones:

Desde su creación en 1988, el consejo adolece de una falta de representación respecto al conjunto de la economía social. A pesar de las recomendaciones del informe de 1990, este punto débil no ha sido corregido más que parcialmente por el gobierno Valón.

Más exactamente, debería reservarse un lugar mucho más importante al componente de "asociaciones" de economía social a través de federaciones y de coordinaciones sectoriales o intersectoriales. Por otro lado gran parte de la credibilidad del CWES depende también de una mejor representación de las empresas y organizaciones de economía social que no están ligadas directamente a grandes familias políticas.

25. Enlazar el CWES con el Consejo Económico y Social de la región Valona:

Actualmente, el principal y prácticamente único interlocutor del CWES es el ministro de la región Valona que tiene la economía social entre sus atribuciones. Por culpa de este hecho, el trabajo y hasta la existencia del CWES dependen fuertemente del interés que tenga este ministro en la economía social.

Si el CWES estuviera vinculado formalmente al Consejo Económico y Social de la región Valona, permitiría que el CWES dependiera menos de la composición del gobierno Valón y garantizaría a sus trabajos una mayor repercusión.

4.- Bibliografía

COMISION EUROPEA, *Crecimiento, competitividad, empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI. Libro Blanco*, Bruselas, Oficina de Publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas, 1994.

DEFOURNY, J., "La economía social en Valonia. Fuentes e identidad de un tercer gran sector", *Cuadernos de Trabajo*, 1991, nº 12, Ciriec-España, Valencia.

DEFOURNY, J. y MONZON, J.L., (Dir), *Economía Social. Entre economía capitalista y economía pública*, Valencia, 1992, Ciriec-España editorial.

DEFOURNY, J., "Tres enfoques económicos clásicos de las asociaciones", *Ciriec-España*, 1994, nº 16, p. 121-146.

DEFOURNY, J., y SIMON, M., "Les experiences associatives d'insertion et politiques publiques en Belgique francophone", Liège, *Paper for Working Group "Association" the Ciriec-International*, 1995.

DEFOURNY, J. y FAVREAU, L. (Dir.), *Les associations et l'insertion par le travail: mise en perspective internationale*, Paris, Desclée de Brower, 1997.