

ISSN 1666-4892

La economía social en Canadá: su desarrollo e institucionalización

Martine D'Amours

Documento 50

AUTORIDADES

DECANO
Carlos A. Degrossi

VICEDECANO
Juan Carlos Viegas

SECRETARIO DE
INVESTIGACIÓN Y DOCTORADO
Jorge Schvarzer

DIRECTORA DEL INSTITUTO DE
INVESTIGACIONES ADMINISTRATIVAS CONTABLES Y MATEMÁTICAS
SECCIÓN ADMINISTRACIÓN
Francisco Suárez

DIRECTORA DEL CENTRO DE
ESTUDIOS DE SOCIOLOGÍA DEL TRABAJO
Mirta Vuotto

La economía social en Canadá: su desarrollo e institucionalización

Palabras a cargo de Mirta Vuotto

Esta conferencia es una actividad organizada por el Centro de Estudios de Sociología del Trabajo para ilustrar la dinámica de la economía social en la sociedad canadiense y apreciar cuál es la naturaleza de sus organizaciones, cuáles son sus características y cuál es la vinculación con el Estado y con otros actores sociales.

Deseo agradecer a la profesora Martine D'Amours por haber aceptado la invitación para presentar este tema, a los docentes y alumnos invitados y a Françoise Blanc, quien colaborará con la traducción consecutiva de la conferencia.

Quisiera hacer algunas referencias a los antecedentes de la profesora D'Amours quien es Doctora en Sociología de la Universidad de Quebec en Montreal y Profesora de la Universidad Concordia en Canadá. Actualmente se desempeña como investigadora en el Centro Urbanización, Cultura y Sociedad. Su actividad se inscribe en el Grupo de Investigación sobre las Transformaciones del Trabajo, de las Edades y las Políticas Sociales (TRANSPOL) y en el Centro de Investigación sobre la Innovación Social (CRISES).

Sus principales intereses de investigación y enseñanza están referidos a las transformaciones del trabajo, en especial el desarrollo de formas de empleo atípicas y su vinculación con las políticas sociales; los lazos entre trabajo y envejecimiento; los movimientos sociales; la economía social y el desarrollo económico comunitario.

La profesora es autora de numerosos artículos e informes de investigación sobre los temas mencionados.

A continuación vamos a escuchar la presentación y luego dedicaremos un espacio para que ustedes puedan formular preguntas.

Presentación de Martine D'Amours

Muchas gracias, buenos días a todos y todas. Lo primero que quiero decir es que me encanta estar aquí en Buenos Aires y especialmente en la Facultad de Ciencias Económicas con todos ustedes, por eso le debo dar las gracias a la profesora Vuotto por haberme invitado. En segundo lugar me disculpo por no hablar su idioma de manera adecuada como para dar la conferencia en español. Finalmente, quiero agradecer a Françoise Blanc por su gentil ofrecimiento para traducir la conferencia.

Presentación

Voy a dividir mi presentación en dos momentos, en el primero voy a brindar una visión de conjunto para mostrar la especificidad de la economía social en el contexto norteamericano.

En un segundo momento voy a referirme al proceso de institucionalización y las diferentes fases de la economía social, haciendo hincapié en el caso de Québec.

La economía social en Québec tiene más de cien años, según se puede apreciar en el cuadro 1. El subsector más antiguo se indica a la izquierda del cuadro y

está compuesto por las cooperativas de ahorro y crédito (movimiento Desjardins) y dos grandes cooperativas agrícolas: Agropur y Federated Co-operatives Limited.

El movimiento Desjardins se inició a principios de la década de 1920 y actualmente es el primer grupo financiero cooperativo en importancia en Canadá. Cuenta con cinco millones de asociados.

Cuadro N° 1: Algunos datos sobre el número de empresas y empleos en los tres componentes de la economía social, 2001

	Antigua economía social	Nueva economía social			
	Primer subsector Cooperativas financieras y agrícolas	Segundo subsector Empresas colectivas		Tercer subsector Acción comunitaria autónoma	
Sector privado	Cooperativas de ahorro y crédito (Desjardins) : 814 empresas, 36 851 empleos	Otras cooperativas : 2 060 empresas 25 060 empleos	OSFL Organizaciones sin fines de lucro comerciales (venden un producto o un servicio) 3 941 empresas 45 080 empleos	OSFL Organizaciones sin fines de lucro no comerciales (no venden ni tarifican sus servicios) 4 000 organismos 25 000 empleos	Sector público
	Mutuales de seguro : 39 empresas 3 678 empleos				
	2 grandes cooperativas agrícolas 12 440 empleos		Sindicatos Museos Fundaciones Sector sin fines de lucro		

Así, la antigua economía social, está representada por las instituciones del movimiento Desjardins y las cooperativas agro-industriales.

En el primer subsector también se inscriben mutuales de seguro, que no son tan importantes como en Francia, dado que en Québec existe un régimen universal de seguros.

Las organizaciones del primer subsector, han experimentado una pérdida de su naturaleza en términos de la adhesión a los principios y valores originales. Progresivamente llegaron a constituir formas híbridas más inclinadas a las actividades de negocios que son propias de las empresas privadas con fines lucrativos. Esto hace que se hable en Québec, de un proceso de “decadencia” en el sentido que esas organizaciones que originalmente surgieron con las características de la economía social, van perdiendo progresivamente su naturaleza.

Históricamente, el tercer sector (a la derecha del cuadro) se constituyó a fines de la década del 60 compuesto por grupos de acción comunitaria autónoma. Se trata de organizaciones sin fines de lucro que han centrado su actividad alrededor

de centros de mujeres golpeadas, grupos de jóvenes, etc. Además, y desde una perspectiva ciudadana, han desarrollado su trabajo en términos de la lucha contra la pobreza y han mostrado a la sociedad los problemas que antes se confinaban al ámbito privado. De esta forma, por la acción de estas organizaciones, los problemas tomaron estado público y fueron entendidos por la sociedad.

Actualmente se pueden identificar más de cuatro mil grupos que actúan en el campo de la salud y los servicios sociales. Estos grupos están financiados en su mayoría por el Estado. En un comienzo, no fueron concebidos como un sector que proveía empleo, sino que se trataba de grupos que planteaban demandas específicas. Sin embargo, al inicio de los años 80, debido a la problemática de la crisis del empleo, se fueron convirtiendo progresivamente en generadores de puestos de trabajo.

Ahora voy a referirme al segundo subsector que es el de las empresas colectivas que presentan status jurídico de cooperativas o de organismos sin fines lucrativos.

Este subsector tuvo un importante desarrollo a partir del reconocimiento oficial de la economía social por parte del gobierno de Québec en 1996 y como respuesta a las demandas de los movimientos sociales que expresó el *Chantier de l'économie sociale*¹.

Estos grupos, que en un comienzo funcionaban como asociaciones, vieron que muchos de sus miembros perdían el empleo y decidieron hacer una contribución para subvertir esa situación, combinando dos objetivos: el económico a través de la inserción en el trabajo y el social.

Otro elemento muy importante en el origen de estos grupos, fue la organización de una marcha de las mujeres contra la pobreza que movilizó a mujeres de tres regiones del país².

El desarrollo de numerosas de estas empresas fue sostenido por la puesta en marcha de políticas públicas que contribuyeron, en gran medida, a estructurar la demanda de servicios en tres ámbitos importantes: el primero es el de los centros infantiles, representados por guarderías. El segundo es el relacionado con la ayuda a domicilio, concebido para las personas mayores que han perdido la autonomía y que requieren un cuidado especial. Y en tercer término aparecen los centros vinculados con actividades de tipo recreativo, cultural, etc.

Es importante aclarar que en el cuadro 1 no se pueden agregar las estadísticas del segundo y tercer sector, ya que se trata de datos de diferentes fuentes, provenientes de diferentes bases de datos y que han sido tomados a título ilustrativo.

La especificidad de la economía social

En la actualidad existe en Québec un debate sobre la definición de la economía social. Lo que aportaré ahora es una definición bastante amplia, que incluye a los tres componentes indicados en el cuadro 1.

Existen muchos partidarios de una definición más restrictiva, que proponen excluir de la denominación economía social, por un lado al movimiento Desjardins, por sus prácticas comerciales cercanas a los bancos tradicionales, y a las grandes cooperativas agrícolas; y por otro a los organismos comunitarios cuya acción expresaría mas una lógica política que una lógica económica.

¹ Esta iniciativa fue conformada por representantes de diferentes movimientos sociales: cooperativo, sindical y comunitario.

² En 1975 se plantearon nueve reivindicaciones entre las que se encontraba la referida a la creación de infraestructura, aunque relativas al transporte y los puentes, lo que equivalía a trabajo sólo para los hombres.

Sin embargo, creo que hay que destacar que existen dos diferencias clave: una de ellas es que el patrimonio de Desjardins es inalienable, y la segunda que el principio de “un hombre, un voto” característico de las cooperativas está presente en esta organización.

Los propios miembros de los grupos comunitarios no quieren identificarse con lo económico, sino con lo político, lo social y la ciudadanía, entre otros.

Pienso que en lugar de definir la economía social restrictivamente, como veíamos antes, habría que considerarla como un *continuum* que, en un primer momento, se puede definir por la negativa, diciendo que no es parte ni del sector público, ni del sector privado con fines lucrativos. También podemos plantear una definición por lo positivo, que es mucho más interesante, y de esta manera considerar lo que une y lo que distingue.

Lo primero que une al sector es la condición jurídica de sus organizaciones ya que se inscriben las cooperativas, las asociaciones y las mutualidades. El otro elemento corresponde a los valores de servicio a la comunidad, la autonomía de gestión frente al Estado, y el funcionamiento democrático. Finalmente el tercer aspecto tiene que ver con las reglas que ligan a la empresa y a la asociación. En el caso de las cooperativas, son los propios miembros lo que participan en la toma de decisiones.

Si nosotros apreciamos el cuadro 1, lo que podemos ver es la prevalencia de este tipo de principios y también esa hibridación: comenzando por el lado de la izquierda tenemos un predominio bastante importante del principio mercantil; cuanto más nos acercamos hacia la derecha, en todas esas organizaciones está presente el principio de la redistribución.

En los debates con los grupos comunitarios, ellos expresan habitualmente que no hacen economía, lo que indica que tienen una definición, o una visión muy restrictiva de la economía.

El proceso de institucionalización

A partir de lo dicho, insistiré en dos de las características de la economía social en Québec. La primera característica es el grado de institucionalización (Cuadro 2), es decir el proceso de codificación de leyes, las condiciones de desarrollo. Dado que en Québec la economía social está mucho más institucionalizada que en otra parte de Canadá o Estados Unidos.

Un segundo aspecto es que esa situación tiene que ver con un proceso de lucha y de compromiso que se ha venido dando entre el Estado y los movimientos sociales. Esos movimientos sociales han tenido un rol muy activo en este campo, en especial el grupo de la economía social, y han posibilitado que el Estado sancionara leyes y tomara posición.

Cuadro 2. Síntesis de un triple proceso de institucionalización

	Economía social competitiva	Economía social con enfoque empresarial formal	Economía social sin enfoque empresarial
Sector contemplado o por la política o la legislación	Todas las cooperativas, pero especialmente las sujetas a la globalización: las grandes cooperativas agrícolas y las cajas Desjardins	Empresas colectivas, creadoras de empleos a nivel local, administradas según filosofía empresarial, cuya viabilidad se basa en rentas procedentes de la venta de bienes y servicios	Organismos comunitarios autónomos, resultantes de la comunidad, con misión de transformación social y prácticas de desarrollo de la ciudadanía
Política o legislación	Ley 1997 sobre las cooperativas no financieras	Política de apoyo al desarrollo local y regional	Política de reconocimiento de la acción comunitaria autónoma
Objetivos de la política	Capitalización que permite la competencia en los mercados mundiales	Explotación del potencial de creación de empleos en una dinámica local	Responde a la demanda de reconocimiento; precisa los métodos de apoyo financiero y las relaciones con el Estado
Efectos de la política	Moderar las reglas que vinculan a la empresa y a la asociación, para permitir el aporte de capital por miembros no participantes	Instalar a nivel local la gestión del entrepreneurship y la capacidad de empleo; favorecer una gobernanza local sobre la cuestión del empleo	Apoyar el desarrollo de los OC, por dos mecanismos principales: apoyo a la misión global (identidad); contractualización para la provisión de servicios (complementariedad con la red pública)
Paradigma	Paradigma de la empresa	Paradigma del empleo y la pequeña empresa	Paradigma de la ciudadanía y el servicio "de interés público"

Fuente: D'Amours, 2004

Aunque se pueden distinguir cuatro fases en el proceso de institucionalización, me dedicaré con más detalle a la última.

Al comienzo de los años setenta, el Estado extiende y financia en el conjunto del territorio iniciativas que habían sido desarrolladas en la década anterior por los Comités de Ciudadanos y los grupos populares, transformando las clínicas populares de salud en Centros Locales de Servicios Comunitarios (CLSC) y las prácticas de "abogados populares" en servicios de ayuda jurídica.

Existen aproximadamente doce Centros que se ocupan de la salud con prácticas alternativas respecto al cuidado de las personas. Lo interesante de estos centros es que por su acción se va a "sacudir" la jerarquía de la atención en el campo de la salud, por el hecho de que no son sólo los médicos los que van a decidir, sino que existirá en estas asociaciones participación de los miembros en la toma de decisiones.

De esta manera, se concreta un proceso de desarrollo en que el Estado integra numerosas iniciativas de base. Algunos aspectos van a ser adoptados y combinados con otros, de manera tal que se irá consolidando ese tipo de experiencias en vínculos con el Estado.

La segunda fase puede encontrarse entre los años 1983 y 1995 cuando los recursos alternativos que provienen de los grupos comunitarios, especialmente dentro del sector de la salud y de los servicios sociales, son por un lado reconocidos progresivamente por el Estado a través de un financiamiento

creciente y por otro, por la oferta de lugares en el seno de las instancias de concertación o “partenariado” asociadas a la definición y puesta en marcha de las políticas y las prácticas socio-sanitarias.

La tercera fase se centra en los años 1992-1993, cuando los grupos comunitarios nacidos en la década del 80 en reacción al problema del desempleo son reconocidos e integrados, a título de socios menores, en las estructuras de concertación relativas a la formación profesional, la inserción social, la creación de empleo y el desarrollo socioeconómico local y regional.

La última fase comienza en 1996 y constituye una respuesta del Estado, por una parte a la Marcha de las Mujeres y también a todas las experiencias comunitarias que surgieron previamente. Inmediatamente después de la Marcha de Mujeres, el gobierno crea Comités Regionales de Economía Social y canaliza recursos para que esos Comités se puedan desarrollar.

En 1996 el propio gobierno adopta la definición de la economía social, entendiendo que forman parte de la misma las empresas con una finalidad de servicios a sus miembros o a la comunidad; con un funcionamiento democrático y con la primacía de las personas y el trabajo sobre el capital en el reparto de los excedentes y los ingresos.

En 1997 se impuso una política de desarrollo local y regional, dentro de la cual se inscriben estas instancias de la economía social. En el mismo año se crean Comités Sectoriales de Mano de Obra dentro de este sector, tendientes a la creación de empleos remunerados.

En 1998 se adopta una política familiar que transforma las guarderías infantiles en Centros Infantiles y se prevé su financiamiento para proveer 120.000 lugares a los que los padres pueden acceder pagando 5 dólares diarios.

Lo mismo que sucedió con las guarderías se produjo con los Centros de Ayuda a Domicilio, ya que el gobierno para reducir el costo de la atención comenzó a subvencionar esas ayudas. Si no existiera esa política del Estado, los ciudadanos no estarían en condiciones de asumir el costo que presentan esos servicios.

En el presente, el gobierno tiende a retirarse del sector aumentando el costo de las plazas a 7 dólares diarios, de modo tal que con el gobierno actual las cosas han cambiado.

El efecto de esta política, en el caso del aumento de los Centros Infantiles que se crearon, presentó como un aspecto positivo a destacar, el pago de mejores salarios a las mujeres que trabajaban en las guarderías respecto de lo que podían llegar a conseguir en otros lugares. Además, sirvió para favorecer el crecimiento y el desarrollo de la economía social en este campo, de manera tal que hoy la mayoría de guarderías en Québec se encuentran en el campo de la economía social, más que en el campo privado o público.

Otro aspecto positivo de esta situación es que se desarrolló una red de instituciones intermedias de apoyo a la economía social. Fue creado un comité para la formación de mano de obra, también una red de apoyo logístico, una red de apoyo al financiamiento y una red de investigación entre universidades. Es decir, se crearon numerosos grupos intermedios para ayudar a las iniciativas de la economía social, lo que constituye un aspecto positivo de la institucionalización.

Además de los aspectos positivos que se señalaron se presentan dos aspectos negativos: el primero de ellos es que el proceso de institucionalización de la economía social se vio acompañado, de hecho, por una definición de la economía social progresivamente más restrictiva.

En 1997 con la finalidad de favorecer el empleo local, la definición de la política de apoyo al desarrollo local y regional del gobierno de Québec reconoce y financia como iniciativas de economía social a las empresas con estatus legal de cooperativas; de asociación no lucrativa; o de mutual que respetan los principios y reglas enunciadas en la definición del Grupo de Trabajo sobre la economía social, que crean empleos remunerados por salarios sujetos a las leyes del

trabajo; que se apoyan en una forma empresarial formal; y en un financiamiento diversificado adoptando una tarifa realista, que posibilite el autofinanciamiento en el término de tres años.

Luego del 2001 la definición del Comité Ministerial de Desarrollo Social, también orientado al desarrollo del empleo local, es más restringida aún, porque se considera a la empresa de economía social como inscrita en el sector mercantil, con un carácter eminentemente empresarial y cuya viabilidad depende de la capacidad para generar ingresos propios, lo que le otorga autosuficiencia. Lo contradictorio con los nuevos criterios, es que hay muchos grupos de mujeres que no se pueden identificar dentro de la economía social.

En cuanto al efecto de estas políticas públicas, además de impulsar a la definición restrictiva que antes se mencionó, tiene el efecto de conducir a los tres subsectores a lugares diferentes Cuadro 2.

Así, conduce a las cooperativas a una economía competitiva en un contexto globalizado. En cuanto a las empresas colectivas, las orienta al ámbito mercantil en donde la primera misión que les asigna es la de crear empleos y finalmente, en cuanto a las organizaciones de la economía social comunitaria, las lleva a brindar servicios y trata de conceder financiamiento para que lo puedan brindar; o sea que la política pública conduce a lugares diferentes y asigna ciertos objetivos y espacios diferentes a estas organizaciones.

En 1997 el gobierno incorporó una serie de modificaciones que introdujeron una ruptura en la tradición cooperativa que caracterizaba hasta ese año el régimen legislativo sobre la creación y el funcionamiento de esas organizaciones. Una modificación importante en la legislación radica en la posibilidad de incorporación de inversores externos a las cooperativas, entendiendo que su participación en la empresa, ayudará a que la empresa cooperativa se capitalice. Los inversores tienen derecho, por otra parte, a recibir un interés que puede alcanzar hasta un 25% como máximo y la ley permite asimismo que los no miembros puedan ser elegidos.

Por otra parte, se les exige a las empresas colectivas, bajo una filosofía empresarial, el plan formal de negocios para considerar la viabilidad del autofinanciamiento. Esto lleva a que las empresas colectivas, finalmente, terminen excluyéndose del grupo de acción comunitaria que les dio origen.

En este sentido, el reconocimiento de estas organizaciones sirvió al Estado para que estas pudiesen hacer lo que el Estado no podía. Esto significa que se les otorgó un rol subsidiario, no se las consideró en pie de igualdad, sino como subordinadas, cumpliendo funciones que el Estado no podía cumplir.

En el seno de los movimientos sociales, los críticos de la economía social afirman con razón que la institucionalización diluye la innovación. Pero parece utópico creer en la posibilidad de difundir algunas prácticas y visiones en el conjunto del cuerpo social conservando intactas todas las características de las experiencias iniciales. Por otra parte, la institucionalización es esencial no solo porque permite difundir las iniciativas solidarias sino porque puede lograr la diferencia entre una economía social que participa de un modelo neoliberal o de un modelo solidario

Finalmente podemos señalar que el confinamiento de la economía social a una definición y una operacionalización restrictiva, así como la exclusión de los organismos comunitarios de esta definición y el refuerzo de las distinciones entre los componentes de la economía social, puede alimentar el riesgo de una ruptura entre las dimensiones política y económica de esta economía.

Preguntas

Pregunta ¿Qué importancia le asigna el Estado a la economía social dentro del presupuesto público?

M.D'Amours: la contribución del gobierno de Québec al sostén de la economía social y de la acción comunitaria autónoma representa cerca del 4% del presupuesto anual. Los dos ámbitos más importantes son los centros infantiles y la vivienda. La contribución del gobierno de Canadá es mucho más modesta: cerca del 0,65%.

Pregunta ¿En qué grado es compatible la eficiencia en la consecución de objetivos con la economía social y cuánto de esto está relacionado con el acercamiento a la economía de mercado, especialmente en el primer subsector?

M.D'Amours: La pregunta refiere a la capacidad para conciliar eficacia económica y objetivos sociales.

Las medidas de eficacia económica: tasa de supervivencia más alta de las empresas, se explican, entre otros por el acompañamiento del que son objeto.

Las medidas de eficacia económica deben tener en cuenta las externalidades, dicho de otra forma, lo que debió haber gastado o invertido el Estado en ausencia de tales empresas. Un ejemplo: para medir la eficacia de las empresas de ayuda doméstica, que contribuyen al mantenimiento en el hogar de las personas de mayor edad, es necesario evaluar el costo de la alternativa, por ejemplo la construcción de residencias para personas ancianas. Es necesario también tomar en cuenta las prestaciones que se economizan ya que una mayoría de trabajadores de estas empresas recibían antes prestaciones de seguro de desempleo o de ayuda social, así como los ingresos de los impuestos que el Estado aplica sobre los salarios. Desde un punto de vista estrictamente económico es fácil demostrar la rentabilidad de las empresas de economía social. Aunque esto puede resultar una trampa si solo se evalúa la rentabilidad económica desdeñando la rentabilidad social, por ejemplo, la contribución a la ciudadanía, al desarrollo local, la integración en empleos de poblaciones que han sido durante mucho tiempo excluidas. Esto constituye "el valor agregado" de la economía social con respecto a las empresas con fines lucrativos.

Cierto discurso, a la vez teórico (especialmente inspirado de los Estados-Unidos) y político es que de hecho, las empresas sociales para ser realmente autónomas deberían autofinanciarse. Los programas de subvención precisan que las empresas deben tender al autofinanciamiento en un plazo de 3 años. Yo no comparto este punto de vista: si se exige el autofinanciamiento en plazos demasiado breves se lo hace en detrimento de la accesibilidad de los servicios a los más desvalidos o bien en detrimento de la accesibilidad de las condiciones de trabajo. (Ejemplo de las empresas de ayuda doméstica) Por el contrario, yo creo que al menos en lo concerniente a los países del Norte, el Estado debe contribuir de manera perdurable al financiamiento de la economía social, en razón de su contribución a la provisión de servicios de interés común y a la prosecución de objetivos de bien común.

Pregunta: El recibir financiamiento estatal, ¿no podría condicionar el funcionamiento de las organizaciones? (violación del principio de autonomía de gestión)

M.D'Amours: Es el núcleo del debate que atraviesa la economía social (especialmente el subsector de los grupos comunitarios) desde hace 20 años. Estos grupos reclaman un financiamiento gubernamental respetando su misión de base. En un primer momento, el Estado quería financiarlos para que ofreciesen servicios complementarios a los servicios públicos. La respuesta de los grupos fue la siguiente: en primer lugar, no ofrecer más que servicios; luego, si ofrecen servicios, el contenido no debe ser definido por el Estado sino por los

miembros/usuarios de estos grupos. Este aspecto continúa siendo objeto de una lucha. Por otra parte, no querer ser controlado no equivale a negarse a rendir cuentas, es decir a mostrar el destino del dinero público recibido.

Pregunta ¿Cómo es la relación entre el Tercer sector y la ciudadanía de Québec?

M.D'Amours: Este tema concierne a la contribución de la economía social al desarrollo de la ciudadanía y al respecto se debe destacar que esta contribución es múltiple ya que significa:

- reinserción en el mercado de trabajo, inclusión de personas excluidas, una forma de ejercicio de la ciudadanía económica (incluso si deben enfrentarse importantes desafíos en el plano de las condiciones de trabajo)
- empowerment de los participantes en estas experiencias: tomar la palabra, participar (incluso si la democracia en el seno de las empresas se debe seguir construyendo)
- en ciertos casos empowerment de las comunidades que adquieren un mayor control sobre su desarrollo

Pregunta ¿Se visualiza como algo positivo el que en los centros de salud no sean sólo los médicos los que toman decisiones sino también los miembros de estas asociaciones? ¿No se generan conflictos por el poder?

M.D'Amours: Las clínicas populares de salud que se desarrollaron durante los años 70 y que sirvieron de modelo para el desarrollo de los Centros Locales de Servicios Comunitarios (CLSC) cuestionaban de hecho el poder médico y de manera más general el poder de los profesionales de la salud. Esto no significa que los ciudadanos se dedicaran a plantear diagnósticos, sino que se trabajase en abolir el poder, tanto en el plano del funcionamiento de la Clínica como en la relación entre paciente y médico.

En el plano de desarrollo de la Clínica, las decisiones concernientes al desarrollo de la clínica son adoptadas conjuntamente; se forma a las personas del barrio como personal paramédico.

En el plano de la relación paciente-médico: visión de la salud global (humanista, holista), ligada a las condiciones de vida (social y no biofísica); estrategias basadas en la prevención (luego empowerment individual y también reivindicaciones ligadas a la transformación social)

Pregunta ¿Cree Usted que cuanto menor desarrollo tiene una sociedad, la economía social tiene más posibilidades de crecimiento?

M.D'Amours: Todo depende de lo que se entienda por "menos desarrollada". Esto depende del modelo y de la definición de la economía social. En las sociedades en que el modelo neoliberal está bien implantado, la economía social puede desarrollarse aunque como economía de subcontratación destinada al cuidado de los pobres. En las sociedades en que el Estado está muy presente, la economía social puede ser débil, o bien desarrollada bajo tutela del Estado. La economía social tal como se la concibe aquí (modelo solidario) puede desarrollarse (y contribuir a desarrollar) una economía plural, con contribuciones del mercado, del Estado y del tercer sector.

Pregunta ¿Qué forma adopta la asignación de recursos por parte del Estado de acuerdo al tipo de organización? ¿Cuáles son los criterios de asignación?

M.D'Amours: Los criterios varían según los programas, y han variado en el tiempo del mismo modo que las definiciones.

Pregunta ¿Cuál es el índice de desocupación de Québec actual?

M.D'Amours: En abril de 2005, la tasa de desempleo era de 8,5% para ambos sexos (9,2% para los hombres y 7,8% para las mujeres). Se trata de la definición oficial según los criterios siguientes: estar sin empleo durante las 4 semanas

previas a la encuesta, estar disponible y activamente en búsqueda de un empleo. Esto excluye a los desempleados que no buscan trabajo, los asistidos socialmente, etc.

Pregunta ¿Cómo garantizan el buen uso de los fondos públicos (mecanismos de contralor, auditorías, participación, partidos políticos)?

M.D'Amours: Existen mecanismos de control internos y externos: internos respecto a las instancias democráticas, externos respecto a los donantes. Obligación de someter cada año los estados financieros verificados y el informe detallado a los donantes según sus criterios. Por ejemplo, si el programa exige que 75% de los fondos sirvan para crear empleos, la rendición de cuentas deberá incluir la creación de empleos; si los criterios son la cantidad de materiales reciclados, o el apoyo a las madres adolescentes, los donantes querrán conocer los resultados respecto a estos elementos.

Pregunta ¿Existe en Québec una idea de participación de un movimiento (economía social) o cada unos de estos tres subsectores luchan por separado por los intereses de cada uno?

M.D'Amours: Hasta hace pocos años no necesariamente había identidad común. Desde 1996, eso cambia un poco con ciertas avanzadas (pasarelas). Una investigación de Geneviève Huot documentó los tipos de pasarelas, concernientes por ejemplo en orden de importancia a los otros tipos de ayuda (recursos humanos, préstamos de material, consultoría, formación), financiamiento (préstamos, garantías de préstamos, subvenciones), concertación y vínculos de negocios y también elementos de competencia.

Pregunta: Usted como investigadora de la economía social, ¿cómo ve el desarrollo de la economía social en otros países, sobre todo en Latinoamérica? ¿Y en Argentina? ¿Qué opinión tiene sobre las organizaciones del 3º sector en Argentina?

M.D'Amours: Es muy difícil de responder estas dos preguntas, en especial por que conozco poco de Argentina. Especialmente todo lo que relato sobre la participación financiera del Estado en los países del Norte difícilmente se aplicaría a la Argentina. Sin embargo yo diría que la economía social puede ayudar a las personas a salir de la miseria aunque según mi opinión, sería ilusorio e incluso peligroso contar solo con ella para esto. Para aportar un alivio real a las situaciones de subempleo, de exclusión y de extrema pobreza, son necesarias políticas de redistribución de la riqueza que pueden hacerse en parte por el apoyo a la economía social. Sin esta redistribución, nos encontraríamos por un lado, con una economía neoliberal y por otro, con los sectores populares que se auto-organizan con sus propios recursos.

Pregunta: La práctica y la normatividad jurídica de las organizaciones de la economía social (cooperativas, mutuales, asociaciones, etc.) no siempre facilita el funcionamiento democrático, sino que se reduce a ciertas formalidades que pueden encubrir algunas asimetrías en la distribución de poder y pocas posibilidades de renovación interna. Al respecto, ¿Cuál es el caso en Quebec?

M.D'Amours: El status jurídico no garantiza la democracia y a la inversa, ciertas empresas que no tienen el status jurídico pueden tener cierto funcionamiento democrático. Sin embargo son necesarias las reglas para garantizarla. Las reglas más restrictivas son las de las cooperativas, aunque las reglas quieren decir algo; ya que se puede apoyar en ellas para ir más lejos.

Pregunta: Cuál es el desafío de las actuales reformas del marco jurídico.

M.D'Amours: La economía social necesita un marco jurídico que favorezca su desarrollo.

Muchas gracias a todos ustedes por este encuentro.

La serie Documentos del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo es una publicación trimestral indexada en Catálogo Latindex (Sistema Regional de Información en Línea para Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal).

Los Documentos se publican desde 1996 y contienen:

- Resultados de investigaciones realizadas por miembros del Centro,
- Presentación de actividades académicas,
- Traducciones de artículos publicados en revistas especializadas en economía social.

Documento 50
Publicación del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo
Facultad de Ciencias Económicas. UBA
Editor responsable: Mirta Vuotto
Ciudad de Buenos Aires, septiembre de 2005