

EL SECTOR INFORMAL: ¿CRISOL DE PRÁCTICAS DE ECONOMÍA SOLIDARIA?

Bénédicte FONTENEAU¹⁰⁴, Marthe NYSENS¹⁰⁵ & Abdou Salam FALL¹⁰⁶

Introducción

Es difícil hablar de economía social en los países del Sur donde el concepto, como tal, es aún poco utilizado. Por el contrario, desde hace cerca de veinte años, el concepto, de «sector informal» ha focalizado la atención de numerosos actores en el «mundo del desarrollo» y ha sido la fuente de una abundante literatura. ¿Cuáles son los lazos entre estos conceptos y las realidades que ellos describen en los países del Sur? Cuando se analizan estas prácticas que permiten a millones de personas (sobre)vivir en los países del Sur, se descubren formas de organización propias, finalidades complejas, que superan las finalidades exclusivamente económicas, y que están marcadas por el medio en que se inscriben.

En primer lugar, recapitularemos brevemente algunas lecciones sobre el fracaso relativo de las cooperativas en los países del Sur, lecciones ricas de enseñanzas sobre las consecuencias de la exportación de modelos organizacionales a contextos diferentes. Luego revisaremos las grandes teorías sobre el sector informal. Esta revi-

¹⁰⁴ Hoger Instituut voor de Arbeid, Katholieke Universiteit Leuven.

¹⁰⁵ IRES y CERISIS, Département des Sciences Économiques, Université Catholique de Louvain.

¹⁰⁶ Institut Fondamental d'Afrique Noire, Université Cheick Anta Diop (Dakar).

sión permitirá constatar, a partir del análisis sobre las prácticas del sector informal, de qué modo algunos enfoques, en términos de economía popular, permiten establecer el nexo con el concepto de economía social. Aunque parezca abusivo identificar economía popular y economía social, intentaremos mostrar cómo la economía informal o popular puede ser, en ciertos casos, el crisol de las prácticas de economía solidaria. Finalmente, antes de concluir, dirigiremos una mirada cruzada Norte-Sur analizando el aporte que realiza el debate sobre la economía popular del Sur al de la economía social en el Norte.

I. Las lecciones del fracaso relativo de las cooperativas en los países del Sur

Una manera de aproximarse a la realidad de la economía social en el Sur consiste en examinar las organizaciones que se consideran habitualmente bajo este concepto. Las cooperativas son uno de los tres componentes tradicionales de la economía social. En numerosos países del Sur, el balance de su historia se ve atenuado y permite explicar la desconfianza o, al menos, la perplejidad de ciertas poblaciones, especialmente en África, frente a la eficacia y legitimidad de este tipo de estructuras. Los fracasos, probablemente no son todos resultante de las estructuras cooperativas como tales, sino de la manera en que estas organizaciones, al igual que otros proyectos, han sido implantadas. De hecho, han sido frecuentemente pensadas por agentes externos, descuidando a menudo el contexto y las dinámicas locales. Por ello, la puesta en marcha y el funcionamiento de ciertas cooperativas ha sido decepcionante y numerosos autores han analizado sus fracasos. Entre ellos, Platteau (1982) quien clasifica las explicaciones en función de factores externos e internos.

Desde el punto de vista externo, «las dificultades resultan para las cooperativas rurales al tener que afrontar un entorno hostil:

competencia desleal, oposición de la administración o dominio de una administración burocrática» (Platteau, 1982, p.16). En numerosos casos, estas cooperativas han sido impulsadas por las administraciones centrales con un doble objetivo. Por una lado económico, dado que sus estructuras cumplían la función de enlace entre las sociedades o departamentos de Estado, otras sociedades parastatales y los pequeños productores dispersos. Por otra parte político, ya que las cooperativas servían para organizar a la población con el objeto de facilitar la transmisión de instrucciones y de informaciones políticas. Frecuentemente, los «cooperadores» jamás se han apropiado de estas estructuras y han intentado incluso aprovechar al máximo las ventajas de la cooperativa, procurando obstaculizar los intentos de incorporarlos por parte del gobierno. Desde el punto de vista interno, la malversación, el fraude y los comportamientos «antisociales» de los cooperadores se han revelado como problemáticos, más que la falta de calificación y de competencia evocada a menudo como un obstáculo para el desarrollo de las iniciativas socioeconómicas.

Esta constatación podría parecer sorprendente dada la imagen que habitualmente se tiene de las sociedades tradicionales, al considerar que descansen sobre prácticas e instituciones de solidaridad que pueden constituir una base ideal para desarrollar un proyecto cooperativo. Sin embargo en muchos casos han sido ampliamente descuidados los factores esenciales que se revelaron como condiciones de éxito en el curso de la historia de la economía social, tal como lo señalaban Defourny y Develtere¹⁰⁷; una condición de necesidad y una condición de identidad colectiva. Así, Platteau (1982) señala que han sido frecuentemente relegados minuciosos análisis de las necesidades de las poblaciones y de la naturaleza de los desafíos a los que se enfrentaban. Por consiguiente, los individuos no estaban suficientemente convencidos sobre el servicio que una

107 Ver el capítulo de DEFOURNY y DELVETTERE en la presente obra.

cooperativa podía prestar a sus intereses particulares, de modo de comprometerse y respetar sus principios de funcionamiento¹⁰⁸. Además de no responder a las necesidades de sus miembros, estas cooperativas se desarrollaban en la mayoría de los casos fuera de las redes sociales existentes y eran concebidas por agentes externos. Aparecían entonces como estructuras paralelas y artificiales frente a las numerosas redes tradicionales, cuya lógica podía resultar oscura a los ojos de dichos agentes.

Por otra parte, numerosos análisis sobre estas estructuras tradicionales, encastrados en el seno de las redes, han mostrado que estaban organizadas según un principio de reciprocidad. La reciprocidad es definida como un ciclo—dar, recibir y devolver—en el que la circulación de un bien está al servicio del lazo social (Maus, 1923). La idealización de las sociedades tradicionales ha estado sin duda inducida por estas prácticas que podían ser interpretadas como «comportamientos solidarios». Esta lógica de reciprocidad está estrechamente ligada a los grupos de pertenencia (tanto de origen como de adopción), que dirigen la vida social. El actor se ajusta perdurablemente frente a los grupos sociales. Esta dinámica está presente con mayor fuerza en las sociedades fuertemente estratificadas, en las que la posición y los roles de los actores están habitualmente predefinidos. En este marco, la reciprocidad social funciona como una palanca para contrabalancear el carácter profundamente desigual de la organización social. Ella constituye una

108 «La relación entre los esfuerzos acordados y los resultados obtenidos por los individuos es generalmente demasiado débil, y tiene por consecuencia disminuir las tareas comunitarias en beneficio de los trabajos individuales» (Platteau, 1987). El autor presenta el ejemplo de una cooperativa de pescadores en Bangladesh en la que numerosos miembros «tenían la costumbre de vender a los comerciantes privados, en almanar, una fracción sustancial de sus presas, a fin de evitar derivarlas a través de la red de la cooperativa y experimentar una deducción automática sobre los ingresos de la venta, a título de los reembolsos de los préstamos que habían obtenido de ellas».

forma intrínseca de redistribución e instrumento de contrapoder que refleja las dinámicas conflictivas de construcción de este «modelo comunitario».

La implantación de cooperativas superpuestas a estas redes sociales ha sido estimulada tanto por algunos dirigentes políticos del Sur como por agentes externos del Norte, especialmente por intermedio de las ONG, que intentaban desarrollar «estructuras económicas solidarias».

Así, en Chile, durante los años 60, fueron realizados considerables esfuerzos para consolidar a las cooperativas. Del mismo modo, durante los años del gobierno de Salvador Allende (1970-1973), una parte importante de las empresas estatizadas tenía un proyecto de cogestión. Estas dos experiencias estaban integradas en un proyecto de transformación global de la sociedad sostenido por el Estado: la primera experiencia estaba inspirada en «el socialismo comunitario», la segunda, fue concebida en una perspectiva de transición hacia un «socialismo real». En los dos casos, se trataba de proyectos que se sustentaban en concepciones ideológicas muy precisas, que era necesario concretar.

En la misma línea, aunque con medios diferentes, el presidente Nyerere, de Tanzania, fundamenta en prácticas y estructuras tradicionales (Declaración de Arusha, 1967) la vía socialista que intentaba darle al desarrollo. El impulso, en un primer momento, obliga a los tanzanenses a reagruparse en pueblos *Ujamaa*¹⁰⁹ o «desarrollo de los pueblos», en nombre de tres valores tradicionales: respeto por el otro, propiedad colectiva y obligación de trabajar. En 1977, 13 millones de habitantes trabajaban y vivían en estas aldeas. Sin embargo, la experiencia se salda con un rela-

109 *Ujamaa* es un término swahili traducido en inglés como «familyhood», es decir, «bien familiar», «sentido de la familia», «valores familiares compartidos», que designa las prácticas tradicionales de cooperación (Rist, 1996; Develtere, 1998).

tivo fracaso¹¹⁰, que se explica en parte, como lo sugiere Rist (1996), por factores externos (sequías, etc.) aunque también, fundamentalmente, por la idealización y el romanticismo que Nyere-re había producido respecto a la persistencia de los valores tradicionales.

No todas las experiencias han sido vías sin salida. Numerosas estructuras «clásicas» de economía social continuaban desarrollándose en los países del Sur, espontáneamente, aunque a menudo, también por la iniciativa o con la ayuda de agentes externos, que no forman parte directamente del grupo concernido. Estos agentes pueden ser «notables locales», de las organizaciones territoriales, de las ONG extranjeras, etc. En general, las iniciativas se organizan sobre la base de redes ya existentes, medianamente estructuradas (aldea, barrio, unidad económica, etc.). Algunas conocen un éxito innegable y funcionan a gran escala desde hace muchos años. En el sector social, pensamos especialmente en las estructuras mutualistas¹¹¹ o incluso en las numerosas asociaciones que se desarrollan progresivamente, por ejemplo, para luchar contra el SIDA y hacerse cargo de los enfermos. Estas organizaciones desarrollan respuestas solidarias y organizadas frente a situaciones nuevas como el arancelamiento por la atención de la salud, o la rápida proporción de una enfermedad.

En el sector económico, el espíritu cooperativo persiste como un modelo alternativo que está presente en la práctica de numerosos agentes preocupados por la participación popular¹¹², especialmente las ONG. Por ejemplo, la Oficina Africana para el Desarrollo

110 Si han podido obtenerse beneficios en materia de salud, educación e igualdad de condiciones sociales, el balance económico se salda con un fracaso tanto en el plano de la producción agrícola como en la modernización de las técnicas agrícolas (RIST, 1996).

111 Ver el capítulo de Arim en la presente obra.

112 Ver al respecto la Carta Africana de la Participación Popular para el Desarrollo, 1990, Arusha.

llo y la Cooperación (OFADEC), ONG senegalesa, apoyó el desarrollo de una agricultura irrigada a partir del río Gambia articulando parcelas individuales o familiares y explotaciones comunitarias, en una región donde la pobreza había ya alcanzado umbrales intolerables desde comienzos de los años 80. Esta intervención contrabuyó a la puesta en marcha de nuevos tipos de cooperativas de productores autónomos, que perduraron incluso después del retiro de esta ONG a comienzos de los años 90. Los cooperadores organizados en el seno de la Asociación de Productores del Valle del río Gambia (APROVAG) aseguran, además de productos de la huerta, una parte importante de la producción bananera, ámbito en el que Senegal es fuertemente dependiente de Costa de Marfil (Fall & Esbroeck, 1996).

La historia del movimiento cooperativo en el Sur ha estado reiteradamente marcada por fracasos, ricos en enseñanzas, sobre las consecuencias de la exportación de modelos occidentales. Esta historia cuestiona también las estructuras y los modos de organización utilizados para responder adecuadamente a las necesidades de las personas en contextos específicos. Al respecto, parecería que el debate sobre el sector informal, que, a priori, está lejos del relativo a la economía social, puede también aclarar estas cuestiones. En efecto, paralelamente a estos intentos cooperativistas, los análisis, a partir de los años 70, han puesto en evidencia las prácticas socioeconómicas que se desarrollan en el seno del sector informal. El debate acerca del rol de este sector en el desarrollo, ha focalizado la atención de numerosos actores, decisores económicos y políticos e investigadores.

II. Otra mirada sobre el sector informal

La literatura atribuye generalmente a Keith Hart (1973), la primera utilización del término «informal sector», traducida en francés como «secteur informel» o incluso como «secteur non-

structure». Luego de las misiones de la Oficina Internacional del Trabajo en Ghana y Kenya, Hart redactó numerosos informes y artículos en los que utiliza el término «sector informal» para distinguir las oportunidades de ingreso provenientes del «empleo independiente», de aquellas basadas en el trabajo asalariado (Lautier, 1994, p.9). El objeto de su análisis consistió en mostrar que el problema en los países estudiados era «la existencia de una importante población de trabajadores pobres, muchos de los cuales padecían de manera insufrible para producir bienes y servicios, sin que sus actividades fueran reconocidas, registradas, protegidas o reglamentadas por los poderes públicos» (BIT, 1991a, p.3). Luego de estos trabajos, diferentes enfoques multicriterio han sido producidos para perfeccionar la caracterización del sector informal: pocas barreras a la entrada, ratio capital-trabajo poco elevada, técnica de producción simple, bajo nivel de calificación (formal), pequeña escala de actividad, débil capacidad de acumulación, propiedad familiar, relaciones sociales no salariales, operaciones al margen de la ley, débil protección del trabajo, etc.

El sector informal —al menos bajo esta denominación— ha sido objeto posteriormente de numerosos análisis y políticas de desarrollo, que tendían tanto a reprimirlo, como a apoyarlo. Esquemáticamente, las teorías sobre el sector informal podrían ser clasificadas en dos grandes categorías: por un lado los enfoques basados sobre las teorías tradicionales del desarrollo y por otro, los nuevos enfoques, que en la última década ponen de manifiesto la especificidad de estas actividades económicas en sus modos de organización. Pasando revista a las diferentes concepciones del sector informal, veremos de que forma se manifiestan los vínculos con el concepto de economía social.

Los análisis tradicionales del sector informal

En el conjunto de análisis tradicionales, se pueden distinguir dos grandes corrientes: los análisis ortodoxos, inspirados en la teoría neoclásica, y la corriente estructuralista (Larraechea & Nysens, 1994). Entre los primeros, conviene distinguir una visión «ideológica», el proyecto neoliberal, que ve en el sector informal la realización de la competencia pura y perfecta, de aquellos análisis que se inspiran en modelos dualistas clásicos del desarrollo.

Para la corriente neoliberal (De Soto, 1987), el sector informal urbano es el sitio donde se desarrolla la competencia pura y perfecta, impedida de extenderse en el «sector moderno» en razón de las múltiples trabas creadas por el Estado: proteccionismo, medidas legales, burocracia excesiva, rigidez de los salarios, etc. Para escapar de ellas, el espíritu de empresa, universal, se expresa entonces al margen de los reglamentos y de las leyes. De esta forma, el sector informal es una manifestación del «capitalismo con pies desnudos». Esta corriente desarrolla una visión del sector informal muy positiva, incluso romántica: nos encontramos en presencia de emprendedores dinámicos luchando contra fuerzas superiores para proveer los bienes y servicios necesarios (Rakowski, 1994).

Los enfoques dualistas del sector informal se inspiran en las teorías dualistas clásicas (por ejemplo, Lewis, 1954), que suponían que el desarrollo económico se realizaba gracias a la acumulación de capital en el sector formal (urbano-industrial) mientras que el sector tradicional (rural-agrícola) aseguraba la oferta de trabajo. Progresivamente, la mano de obra excedentaria del sector tradicional sería absorbida por el sector moderno (Van Dijk, 1986). Según esta teoría, el sector informal urbano, visto como un regulador, una fila de espera temporaria (Roubaud, 1994), es una nueva manera de pensar la heterogeneidad de las estructuras de las economías desatrolladas. De inspiración neoclásica, estos modelos no suponen la existencia de una relación de subordinación entre el sector moder-

no y el sector informal, los sectores tienen pocas relaciones entre sí o compiten en los mercados.

A la inversa, la corriente estructuralista (que se desarrolla principalmente en América Latina) ubica la problemática del sector informal en el contexto de la coexistencia, interdependiente de procesos técnicos y de relaciones sociales, que corresponde a diferentes estadios de desarrollo. El sector informal se identifica con el segmento del mercado de trabajo menos productivo y con las remuneraciones más débiles, en las que participa la mano de obra excedentaria que no tiene acceso al sector moderno o que es expulsada de éste (Mezzer, 1984). En el seno de la corriente estructuralista, la tesis marginalista señala que los trabajadores del sector informal desarrollan estrategias de subsistencia¹¹³ para sobrevivir. Por otra parte, la tesis funcionalista (Moser, 1978, Lebrun & Gerry, 1975) acentúa la funcionalidad de este sector con relación al sector capitalista a través de la subcontratación y la producción de bienes de consumo económicos para los trabajadores del sector moderno. El sector informal, refugio de la mano de obra excedentaria, es entonces un regulador de crisis, característico de las sociedades en desarrollo. Los estructuralistas aportan un nuevo elemento que será profundizado por otros enfoques: la presencia de prácticas sociales, que aunque no son específicas del sector informal, son atípicas con relación a una lógica capitalista (Maldonado, 1995).

El conjunto de análisis, tanto ortodoxos como estructuralistas, descansa sobre cierta concepción del desarrollo que se identifica con un proceso particular de modernización (incluso si los medios pueden diferir) sistemáticamente referido al proceso de industrialización seguido por los países desarrollados. El desarrollo se con-

vierte entonces en equivalente de acumulación industrial (Peermans, 1987). En esta perspectiva, todo aquello que no se relaciona con el ámbito de la industria moderna es juzgado en función de su contribución a la acumulación industrial. Las estructuras sociales, económicas y culturales administradas por principios diferentes de los propios de la industria moderna son evaluadas con la misma vara de ese objetivo. Ellas pueden ser consideradas nefastas, «irritacionales para el economista», retardatarias o, en el mejor de los casos jugando un rol pasivo, como en los modelos dualistas, e incluso un rol transitorio (Hugon, 1990) en vista del «verdadero desarrollo». El sector informal está condenado a retroceder bajo el efecto del crecimiento económico global y de la absorción creciente de mano de obra por el sector moderno; eventualmente, la franja superior del sector informal es «modernizable» gracias a políticas de apoyo a sus actividades, algunas con la capacidad para «pegar el salto» para integrar el progreso técnico.

Economía popular: otra mirada sobre el sector informal

En el seno de esta abundante literatura, exceptuando los análisis acerca del lugar y del rol del sector informal con relación al sector formal, se atribuye poca atención a la comprensión de la identidad del primero. Algunas características planteadas por numerosos análisis presentan sin embargo, modos específicos de funcionamiento de las actividades informales. Para Hugon (1980), las dinámicas de lo que denomina «pequeñas actividades de producción» remiten a múltiples determinaciones que no se podrían reducir al capital: «Si sus formas de producción están asociadas al capitalismo dominante, es necesario reconocer formas específicas de funcionamiento. El análisis debe ser realizado en términos de la invención histórica de nuevas relaciones sociales, caracterizándose estas actividades por mezclar las relaciones de producción, de parentesco, étnicas etc.» (De Schutter, 1996).

113 «Se habla de 'estrategias de subsistencia' en los casos que un conjunto de personas o de grupos alcanzan a mantenerse y reproducirse socialmente cuando los ingresos provenientes de la retribución monetaria de la venta de trabajo son insuficientes para procurarse el mínimo de bienes indispensables para la supervivencia» (Urmarena 1988).

Progresivamente los autores señalan el «encastre»¹¹⁴ de estas actividades en el seno de contextos específicos de los que no pueden disociarse los modos de funcionamiento socioeconómico. Según Zaoual (1996), toda organización socioeconómica descansa sobre un «sitio simbólico» del que toma un sentido y una dinámica. En esta perspectiva, el contexto cultural en que se inscriben las realidades económicas y sociales se revela esencial para el análisis y la comprensión del sector informal. Latouche (1991), señala que lo informal obedece a «una racionalidad indisoluble del conjunto de la sociabilidad».

El aporte común de estos enfoques diferentes consiste en abordar la cuestión de la especificidad del sector informal a partir de los actores que lo componen. En efecto, más allá de su heterogeneidad, estas actividades económicas están encastadas en contextos que influyen en sus modos de funcionamiento (Larraechea & Nyssens, 1994). El término sector informal es entonces abandonado prefiriéndose el concepto de economía popular a fin de poner de relieve a los protagonistas de estas actividades (Panhuis, 1996). Sin embargo, relevar el encastre de la economía popular es especialmente pertinente en tanto que este procedimiento permite esclarecer su funcionamiento.

En un contexto africano, estos análisis oponen a la acumulación monetaria, que caracteriza la economía capitalista basada sobre el intercambio, una acumulación «relacional», regida por el principio de reciprocidad. La unidad económica básica no es la familia o la empresa; se habla más bien de redes sociales en «racimo». Los protagonistas invierten estratégicamente en tiempo y en dinero en estas redes para poder «agrandar su tela de araña social» (Verhelst, 1996). Verhelst señala igualmente que se desarrollan «economías mestizas» conjugando tanto las lógicas capitalistas, como las no

¹¹⁴ Para una definición de esta noción, que difiere según los enfoques, ver los trabajos de Polanyi (1984), GRANOVETTER (1992).

capitalistas, mezclaje referido a la permanente superposición de valores. Esto se explica porque estas sociedades han conocido durante largos períodos una civilización oral que ha dejado sus huellas en las instituciones sociales: las influencias religiosas islámico-cristianas, los efectos de la colonización occidental y la urbanización creciente han sido igualmente muy importantes, sin borrar no obstante los valores tradicionales locales. Los actores sociales actúan así sobre numerosos registros y abren la «caja» requerida para satisfacer sus necesidades específicas en función de su pertenencia. La movilización concomitante u oportuna de diferentes registros sociales (administración, hermandad religiosa o grupo de oración, familia, etnia, grupos de status, de origen, asociaciones, etc.) configura un rasgo de la complejidad de mecanismos de funcionamiento de las redes en el sector informal.

En el contexto latinoamericano, los estudios sobre la economía popular (Larraechea & Nyssens, 1994) muestran igualmente una dinámica fundamentalmente híbrida, que descansa sobre una lógica de red y está al mismo tiempo fuertemente integrada en una lógica comercial. Fundamentalmente, se teje en un reconocimiento mutuo, anclado en el compartir de la vida cotidiana y un pasado común. Con frecuencia, el grupo preexiste a la actividad económica (empresas familiares, organizaciones de economía popular basadas sobre las comunidades de pertenencia). Se desarrollan las lógicas formales e informales de red. Aunque ciertos segmentos de la economía popular están también fuertemente integrados en el seno de una lógica comercial, porque desarrollan numerosas relaciones con el sector formal y/o porque algunas de sus unidades funcionan, de manera muy aislada e individual, en un contexto de competencia.

Estas experiencias muestran que las actividades de economía popular valorizan, en su modo de funcionamiento, los recursos ligados a estas redes, complementarias al trabajo y al capital. Esta constatación se hace recordando el concepto de «capital social» de

Putnam definido como «las características de las organizaciones sociales tales como las redes, las normas y la confianza que facilitan la coordinación y la cooperación en vista del beneficio mutuo» (Harris & al., 1997). Razeto, identifica un factor de producción suplementario –el «factor C»– que descansa sobre la «constitución de un grupo que facilita la coordinación y la cooperación, y permite mejorar la eficacia de la organización económica». Según estos análisis, los recursos, encastrados en redes de personas, incluso en un territorio, llegan a ser verdaderos factores económicos dotados de una productividad propia cuando integran una empresa.

La economía popular, encastrada en redes, desarrolla entonces una lógica combinada entre el «polo comercial» y el «polo recíproco», para retomar las distinciones de Polanyi¹¹⁵. Si los análisis en términos de economía popular no proponen fronteras bien delimitadas del sector informal, tienen la ventaja, con relación a los análisis tradicionales, de destacar a los actores de estas actividades económicas sin negar su heterogeneidad.

Para aprehender las diferentes facetas de la economía popular, Razeto y Calcagni (1989) proponen una grilla clasificatoria basada en dos criterios: la naturaleza de la actividad realizada y su grado de desarrollo. Estas distinciones permiten identificar los lazos entre economía popular y economía social.

En lo que concierne al primer criterio, se distinguen cinco tipos de actividades:

115 El polo mercantil corresponde a la economía en la que la distribución de bienes, servicios y factores de producción está regida por el principio de mercado y/o la producción está organizada alrededor del factor capital y orientada hacia la acumulación capitalista. El polo recíproco está regido por los principios de reciprocidad que subordinan la distribución de los bienes y servicios al mantenimiento del lazo social y en los que la acumulación está orientada, fundamentalmente, hacia el desarrollo de este lazo social.

- las *Organizaciones de Economía Popular* (OEP): se desarrollan frecuentemente en el seno de un barrio, en los ámbitos del consumo, la producción y la distribución de bienes y de servicios. Las organizaciones económicas populares nacen de la iniciativa de un grupo de personas que busca satisfacer necesidades básicas empleando sus propios recursos y la ayuda mutua;
- las *micro-empresas familiares*: son unidades de producción y/o de comercialización de bienes y servicios de tipo familiar (grupo familiar ampliado que emplea eventualmente algunas personas externas);
- las *iniciativas individuales*: a diferencia de las microempresas familiares, nacen de una sola persona, que crea su propia fuente de empleo sin la implicación directa de terceras personas;
- las *estrategias de asistencia* tales como el recurso a las instituciones de caridad, a la mendicidad, etc.;
- las *actividades ilegales*, incluso delictivas: tráfico de droga, robos, etc.

Según el segundo criterio, aparecen tres niveles de desarrollo de estas actividades que están en función de la importancia de los ingresos generados, de su estabilidad y del valor que sus participantes le acuerdan:

- nivel de *supervivencia*: corresponde tanto a las actividades consideradas puntuales o de urgencia, como a las que se organizan después de una catástrofe natural, o de despidos masivos, jornadas de protesta, etc.;
- nivel de *subsistencia*: se trata de actividades más o menos estables que aseguran la satisfacción de necesidades esenciales aunque no permiten formas de acumulación. Ellas no

constituyen una opción voluntaria sino más bien una estrategia de refugio temporario;

- nivel de *crecimiento*: corresponde a las actividades por las que los participantes son capaces de mejorar su calidad de vida, señala la importancia de ciertas prácticas y valores tales como la solidaridad, la cooperación, la libertad de decisión, y alcanza ciertas formas de acumulación.

Combinando estos criterios, Razeto y Calcegni identifican diferentes situaciones que se pueden encontrar en el seno de la economía popular (ver el cuadro siguiente).

Estructura de la economía popular					
	OEP	Micro-empresas familiares	Iniciativas individuales	Estrategias de asistencia	Actividades ilegales
Nivel de crecimiento	Talleres * autogestionados	Talleres productivos	Chóferes de taxi	Organizaciones de reivindicación de la vivienda	Tráfico de drogas
Nivel de subsistencia	Grupos de compras	Pequeños negocios	Pequeñas reparaciones	Beneficiarios de instituciones de caridad	Venta clandestina
Nivel de supervivencia	Cilas populares	Recolección de residuos	Vendedores ambulantes	Mendicidad	Pequeños robos

* A título de ejemplo
Fuente: Razeto & Calcegni, 1989

Economía popular: ¿crisol de prácticas de economía solidaria?

¿En qué aspectos estos análisis realizados en términos de economías «mestizas» o de economía popular ¹¹⁶ tienden puentes con los análisis en términos de economía social? Encontramos que ciertos modos de funcionamiento del conjunto de la economía popular o de algunos de sus segmentos se pueden acercar a las dinámicas de la economía social.

En primer lugar, contrariamente a las empresas capitalistas, la «categoría dominante» en el sentido de Gui (1991) ¹¹⁷ de las entidades de la economía popular, no está constituida por aquellos que aportan el factor capital sino por aquellos que aportan el factor trabajo. Puede tratarse de una sola persona en actividades individuales, de un grupo familiar en el caso de una microempresa familiar, de una comunidad, o de un grupo de trabajadores en una organización de economía popular. Los medios de producción, generalmente muy rudimentarios, no constituyen más que un apoyo a las actividades en las que el factor trabajo aparece como aspecto central. Esta característica tiene consecuencias sobre la lógica de funcionamiento de estas unidades: tipo de acumulación, redistribución del excedente, relaciones de trabajo, etc. La empresa de economía popular, antes que orientarse a un proceso de acumulación de tipo capitalista, está desarrollada para responder a las necesidades de sus

¹¹⁶ Continuando este texto, utilizaremos el término «economía popular», a fin de distinguir nuestro tema de los enfoques clásicos del sector informal. Es necesario destacar que el término «economía popular» es muy utilizado en contextos latinoamericanos aunque relativamente poco en contextos africanos (con ciertas excepciones, como la ONG senegalesa ENDA, que ha identificado claramente la economía popular urbana como uno de sus campos de intervención).

¹¹⁷ Categoría según la cual las personas que determinan los objetivos de la empresa, asumen en última instancia su control.

miembros por la generación de ingresos, de servicios y de bienes que garantizan las demandas de la población. Este rol central del factor trabajo evidentemente debe ponerse en paralelo con una especificidad de la economía social: la primacía del trabajo sobre el capital en la organización socioeconómica.

En segundo lugar, en ciertos segmentos de la economía popular y específicamente en el seno de las «organizaciones de la economía popular» (OEP, siguiendo la terminología de Calcagni y Razeto), la cooperación entre las partes adherentes es vista como inherente a la manera en que los problemas son abordados y resueltos. Esta cohesión proviene del lazo que une a los miembros entre sí —el grupo es, frecuentemente, preexistente a la iniciativa económica— y a un territorio bien definido. Razeto incluso identifica este “factor C” como la categoría dominante.

En tercer lugar, algunas de estas organizaciones se desarrollan igualmente gracias a una toma de conciencia social que se integra en un proyecto de transformación de la sociedad (Hoppenhayn, 1987). Identificando los rasgos fundamentales que caracterizan las OEP, el grupo de investigación del Programa de Economía del Trabajo (Razeto y al., 1991) señala que, si bien están fundamentalmente centradas en el aspecto económico, las OEP se fijan objetivos que van más allá de éste: búsqueda de la consolidación de una identidad popular, participación activa en procesos de cambio de las estructuras políticas y sociales así como el mejoramiento de la calidad de vida de sus miembros. La finalidad de servicio a los miembros o a la colectividad, esencial para la economía social, en general está inscripta explícitamente o implícitamente, en los objetivos de estas organizaciones de economía popular.

Si el factor trabajo ocupa un lugar central en el conjunto de la economía popular, las prácticas de cooperación y la finalidad de servicio a los miembros y a la colectividad están sobre todo presentes en el seno de ciertas organizaciones que hemos agrupado bajo el vocablo de organizaciones de economía popular.

SINDICALISMO Y ECONOMÍA SOCIAL EN LOS CONDUCTORES DE MOTO-TAXIS EN TOGO

Si en la economía informal la solidaridad se expresa con frecuencia a través de redes sociales informales, también se completa a veces por medio de estructuras organizadas.

En numerosos países de África Occidental, las moto-taxi, también llamadas «Zémidjan» u «Oléyia», son una de las profesiones creadas espontáneamente en el sector informal. En Togo, por ejemplo, aparecieron en el momento de la huelga general que paralizó al país durante nueve meses en 1992-1993. Cientos de personas, a menudo jóvenes graduados sin empleo, han encontrado en esta actividad una fuente de ingresos; y la población, un medio de transporte barato y eficaz.

Aunque más allá de la fuente de ingresos y del servicio adecuado propuesto a los habitantes, algunos conductores decidieron organizarse sindicalmente y crearon la Unión Sindical de los Conductores de Moto-Taxis de Togo (USYNCTAT). En ese momento, no existía legislación en la materia y los conductores, si bien eran tolerados, estaban sometidos a fuertes controles policiales y administrativos. Una de las primeras tareas de esta organización sindical consistió en impulsar el reconocimiento oficial de la profesión y negociar con las autoridades un status específico para los conductores de moto-taxi, adaptado a las realidades de los trabajadores y sin duda provisto de derechos y de deberes. Comprometiéndose luego a promover el respeto a las reglas de seguridad junto con sus miembros (numerosos conductores no poseen el permiso, lo que es fuente de varios accidentes), el sindicato negocia una progresiva aplicación de los controles (uniforme, casco, permiso, etc.)

Junto con la defensa de las condiciones de trabajo de sus miembros, la USYNCTAT ha desarrollado igualmente una gama de servicios (seguros a precios reducidos, cursos gratuitos de auto-escuela, mutualidad de salud, campañas de lucha contra el SIDA, etc.) y se dotó de herramientas solidarias para responder a los problemas cotidianos de los trabajadores.

Entre estos, cabe mencionar que con el apoyo de la confederación sindical de la que es miembro, el sindicato ha creado una cooperativa que adquirió un parque de moto-taxis, permitiendo a los afiliados beneficiarse con ciclomotores comprados en condiciones equitativas. Cabe destacar que la mayor parte de los conductores que se dedica a la profesión no tiene los medios para comprar una moto o una motocicleta y deben alquilar frecuentemente y a precios muy altos el vehículo que utilizan.

Fortalecida por sus realizaciones y la de sus numerosos miembros en todo el país, la USYNECTAT se beneficia actualmente con un reconocimiento real por parte de las autoridades e integra numerosos consejos (Agencia de Ejecución de los Trabajos Urbanos, Consejo Nacional de la Seguridad Rurera de Togo, etc.).

A semejanza de otras organizaciones sindicales de moto-taxi existentes, en Benin por ejemplo, la USYNECTAT muestra también la manera en que los trabajadores independientes, provenientes del sector informal, buscan el reconocimiento de una profesión, sus modos de funcionamiento y su legitimidad.

FUENTE: FONTENEAU B., (1996), *Quelles perspectives syndicales dans le secteur informel?*, HIVAKU Leiden, LAMVEN: USYNECTAT (1998), Lomé.

Identificar el conjunto de prácticas de la economía popular, a la economía social, sin duda sería abusivo; sin embargo importa tomar conciencia de que, por un lado ciertas organizaciones basadas en la ayuda mutua, desarrollan comportamientos que concuerdan con la ética de la economía social y por otra parte, teniendo en cuenta el encastre de la economía popular en el seno de redes y el centralismo del factor trabajo, el medio es propicio para el desarrollo de una lógica próxima a la de la economía social.

No es sorprendente entonces que autores como Razeto identifiquen, como proyecto de desarrollo, la aparición de un «sector de economía solidaria» a partir de la economía popular. Sin embargo, el término economía social o economía solidaria aparece explícitamente en algunos análisis de la economía popular en el Sur.

Del mismo modo, el análisis de las dinámicas asociativas en el medio rural africano es escasamente realizado con referencia a la economía social. Por ejemplo, Genil y Mercoiret (1991, p. 868) definen un movimiento campesino según cinco criterios: 1) autonomía financiera e intelectual; 2) objetivos conscientes y explícitos; 3) relaciones significativas con el resto de la sociedad civil y/o el Estado; 4) tamaño o peso económico «suficiente» y 5) organización interna instituida. Es interesante notar que esta definición, que en ciertos aspectos recuerda los criterios propuestos para la economía social, no retoma los términos de «participación», de «democracia», e incluso de «solidaridad». La noción «de organización interna instituida» remite a un marco de referencia, que se supone aceptado, con relación al que los miembros (este término tampoco es utilizado) pueden controlar los modos de funcionamiento. Genil y Mercoiret (1991, p. 885) distinguen por otra parte las asociaciones, cuya finalidad no supera el mejoramiento de las condiciones de producción, de los verdaderos movimientos «portadores de un proyecto de futuro que los hace capaces de pesar en las relaciones de fuerza de la vida nacional». Ellos recuerdan la toma de conciencia social que subyace a la noción de economía popular en América Latina. Las primeras, cuando no alcanzan a su principal objetivo, giran a menudo en el vacío o flotan a merced de las ofertas de apoyo que les proponen (Jacob & Lavigne Delville, 1994, p. 10).

Estas reflexiones atraen la atención sobre las consecuencias normativas que puede acarrear la utilización y la promoción del concepto economía social en el Sur. En efecto, los modelos organizacionales «importados» pueden ser elegidos únicamente para responder a las demandas de los inversores o porque constituyen una condición de acceso explícita a los recursos del «universo del desarrollo» (Diawara, 1996).

La difusión del término economía social no puede hacerse sin plantear una reflexión sobre las realidades específicas de las diferentes formas de organizaciones en el Sur, íntimamente ligadas al

medio en que se inscriben. Así como la economía social surgió en el Norte, en el curso del tiempo, como hija de la necesidad y de la cohesión social, la economía popular surge como un espacio en el que se expresan «una demanda de supervivencia» y una «demanda de integración, portadora de una identidad» encastradas en redes (Larrañechea & Nyssens, 1994). Si las prácticas solidarias se desartollan en su seno para satisfacer, gracias a la ayuda mutua, las necesidades de base, aunque también para afirmarse como un medio de resistencia política, social y cultural, no sería necesario que en nombre de un concepto y de un modelo de desarrollo, las dinámicas se vean encerradas en cuadros importados, corriendo el riesgo de repetir los defectos de las prácticas cooperativas de la primera generación.

III. Miradas cruzadas Sur-Norte: el aporte que puede realizar a la economía social, el debate sobre la economía popular

Más allá de las diferencias entre los contextos en que se inscriben la economía popular en el Sur y las prácticas de economía social en el Norte, aparecen claramente desafíos comunes.

Así como la economía social en el Norte, la economía popular se inscribe en un contexto de crisis generalizada de la forma de regulación de la sinergia Estado-mercado. Las políticas implementadas hoy, tanto frente a la economía popular en el Sur como a la economía social en el Norte, confinan con demasiada frecuencia a un rol residual a estas organizaciones. Si bien es ampliamente reconocido el rol que juega la economía popular en la atenuación de la pobreza en el Sur (BIT, 1991b), se está lejos del reconocimiento de un lugar específico para ella¹¹⁸. Los modelos habituales optan por

un tipo particular de desarrollo a alcanzar (ligado a la idea de modernización), y privilegian también el rol de ciertos actores: los empresarios de las grandes firmas capitalistas y el Estado. Estos aparecen como los «motores» de un crecimiento que podrá transmutarse, progresivamente a los otros sectores de la sociedad. Los sectores populares son siempre beneficiarios potenciales del desarrollo aunque nunca reales protagonistas. En estas condiciones, las políticas que toman en cuenta la economía popular la consideran como un medio transitorio y precario de lucha contra la exclusión.

Paralelamente, en el Norte, en lo concerniente a las políticas relativas a la economía social, se constata, por una parte, que están frecuentemente encerradas en el estrecho marco de la lucha contra el desempleo y, por otra, que no es reconocida la especificidad del modo de organización de las asociaciones. Se reduce generalmente la economía social a las estructuras de reinserción y se descuentan las múltiples asociaciones que desarrollan otros servicios en una perspectiva de servicio a la colectividad. Esta amalgama contribuye a ocultar un rasgo esencial de numerosas asociaciones: el desarrollo de una lógica plural que combina dimensiones no monetarias (importancia de las redes de lazos sociales, implicación de los voluntarios, etc.), comerciales (venta de bienes y servicios en el mercado) y no comerciales (subsídios de los poderes públicos), lógica que permite una recomposición de las relaciones entre lo económico y lo social.

El verdadero riesgo consiste en que subsista una concepción «residual» tanto de la economía social como de la economía popular. Para hacerlas salir de su acantonamiento en «un sector de inserción», se trata de reconocer la pluralidad de los modos de organización socioeconómica¹¹⁹, lo que significa tomar en cuenta los

118 El Banco Mundial, por ejemplo analiza el sector informal como las prácticas que deben «disminuir con el desarrollo» (Banco Mundial, 1995). Es la infor-

malidad —es decir la ausencia de registro oficial— lo que aparece como característica principal de estas actividades.

119 Sobre la noción de economía plural, ver el capítulo de LAVILLE y ROUSTANG en la presente obra, así como EVERS (1995).

118 El Banco Mundial, por ejemplo analiza el sector informal como las prácticas que deben «disminuir con el desarrollo» (Banco Mundial, 1995). Es la infor-

tres polos constitutivos de la economía—el comercial, el no comercial y el no monetario—así como sus múltiples combinaciones.

En el Sur, un reconocimiento de la economía popular como actor del desarrollo podría suponer un reajuste significativo de las políticas de desarrollo. Se trataría entonces de pensar en políticas de desarrollo que consoliden estas unidades, apoyándose en su ajuste recíproco en las barriadas populares, respetando su especificidad. Este tipo de desarrollo local, que descansa sobre el despliegue de los recursos del territorio, puede ponerse en paralelo con las experiencias de los distritos industriales, tales como los del Nordeste de Italia, cuyo éxito descansa en la conjunción entre identidad local y dinamismo industrial (Best, 1990; Ganne, 1991) y donde abundan nuevas iniciativas de economía social¹²⁰. Sin embargo, algunos señalan el peligro de programas de apoyo que, «fundados en la profesionalización, pueden, a pesar de las mejores intenciones, tener efectos más bien negativos» ya que introducen una fisura en el encastre de estas actividades económicas (Latouche, 1996).

Esta interpelación de las políticas de desarrollo es igualmente admisible para las políticas públicas relativas a la economía social en el Norte. Excesivamente confinadas en el estrecho marco de las políticas de reabsorción del desempleo, las organizaciones de la economía social reivindican una valorización de la multidimensionalidad de sus objetivos: creación de empleos, aunque también respuestas a las demandas sociales integradas en una perspectiva de desarrollo local. El Estado no tendría entonces un rol de «gestor del trabajo de los excluidos» sino que llegaría a ser un verdadero socio, favoreciendo la emergencia de iniciativas locales de hibridación de los recursos comerciales, no comerciales y no monetarios.

¹²⁰ Sobre las cooperativas sociales en Italia, ver el capítulo de DEMOUSTIER y PEZZINI en la presente obra.

Tales proyectos no ambicionan ser la solución milagrosa aun que proponen una vía para el desarrollo de modos de organización socioeconómica habitualmente ocultos por las construcciones clásicas de la relación entre Estado y mercado. Se trata de impulsar una mejor integración del conjunto de los actores socioeconómicos promoviendo un reequilibrio entre los diferentes polos de desarrollo.

Conclusión

¿Es pertinente el concepto de economía social para los países del Sur? La historia de las cooperativas importadas del Norte nos ha mostrado los límites de los modelos organizacionales que no tienen en cuenta la especificidad del contexto. Numerosas experiencias cooperativas se han saldado con fracasos, especialmente a causa de la idealización de prácticas solidarias supuestas inherentes a las sociedades tradicionales. Las iniciativas que mejor se han desarrollado son aquellas organizadas sobre la base de las redes existentes.

El concepto de economía popular, que se desarrolló en el seno de la abundante literatura sobre el sector informal, valoriza precisamente el encastre de las prácticas informales en el seno de redes de las que no se pueden disociar estos modos de funcionamiento socioeconómico. Si los análisis tradicionales del sector informal tienden a destacar su rol en una perspectiva de «desarrollo» (entendida como proceso de acumulación de riquezas), los análisis en términos de economía popular, señalan la especificidad de las organizaciones que conjugan lógicas de reciprocidad y de intercambio comercial.

La economía popular está caracterizada por una gran diversidad de modos de funcionamiento. Si el centralismo del factor trabajo se revela un elemento determinante dentro del funcionamiento del conjunto de la economía popular, las prácticas de cooperación ta-

les como la finalidad de servicio a los miembros y a la colectividad se encuentran particularmente en el seno de ciertas organizaciones que hemos incluido bajo el vocablo de organizaciones de economía popular. La espontaneidad de estas prácticas comunitarias y su anclaje en el tejido económico, social y cultural son signos de una voluntad de producir bienes y servicios según modos organizacionales elegidos a través de dinámicas a veces incluso contradictorias. El análisis del funcionamiento socioeconómico de estas organizaciones revela una proximidad a la ética de la economía social. Algunos se refieren explícitamente al concepto de «economía solidaria». Sin embargo hemos advertido los riesgos de una difusión del término economía social o solidaria que desdeñe una reflexión sobre las realidades específicas de estas formas de organizaciones en el Sur, íntimamente ligadas al medio en que se inscriben. Se presenta entonces el riesgo de que los actores directamente implicados, importen modelos, desfasados de sus prácticas, con la sola finalidad de acceder a los recursos del «universo del desarrollo».

Estos análisis recuerdan también que las dinámicas de economía social, tanto en el Sur como en el Norte, tienen frecuentemente un rol de innovación y de interpelación frente a los sistemas económicos dominantes. Estas dinámicas salen a menudo de los senderos demarcados y generan iniciativas que interpelan las estructuras tradicionales, en este caso la sinergia Estado-mercado. Ellas asocian también un conjunto de actores que, aunque no siempre tienen conciencia de su proximidad social y estratégica, tienen en común la voluntad para hacerse cargo autónomamente de sus propias necesidades en un contexto macroeconómico y político que les resulta poco favorable. Estos actores desarrollan innovaciones a escala microsocial o territorialmente circunscripta, aunque configuran un laboratorio social. Si las políticas pueden asistir a este desarrollo, los poderes públicos y las diversas instancias de apoyo de-

ben especialmente apostar sobre la autonomía de los ciudadanos más que intentar encasillarlos, instrumentalizándolos.

Bibliografía

- BANQUE MONDIALE, (1995), *Le monde du travail dans une économie sans frontières*, Banque Mondiale, Washington.
- BEKKERS H. & STOFFERS W., (1995), «L'emploi dans le secteur informel: une nouvelle méthode de mesure», *Revue Internationale du Travail*, vol. 134, n° 1, pp. 21-42.
- BEST M., (1990), *The New Competition. Institutions of Industrial Restructuring*, Polity Press, Cambridge.
- BOCOQUER Ph., (1996), *Insertion et mobilité professionnelles à Dakar*, ORSTOM Editions, Paris.
- BOURDIEU P., (1977), «La production de la croyance: contribution à une économie des biens symboliques», *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, Paris.
- BOURDIEU P., (1980), *Le sens pratique*, Editions de Minuit, Paris.
- BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL, (1991a), *Le dilemme du secteur non structuré*, Rapport du Directeur général à la 78^e Conférence Internationale du Travail, BIT, Genève.
- BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL, (1991b), *Le secteur non structuré et l'emploi urbain: revue des activités concernant le secteur non structuré urbain*, Bureau International du Travail/ Programme Mondial de l'Emploi - Services de la technologie et de l'emploi, Genève.
- BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL, (1993), *Rapport III: statistiques de l'emploi dans le Secteur Informel*, Quinzième Conférence Internationale des Statisticiens du Travail, BIT, Genève.
- BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL, (1997), *Le travail dans le monde: relations professionnelles, démocratie et cohésion sociale*, BIT, Genève.
- CORCAGNO J.-L., (1994), «Del sector informal a la economía popular: alternativas populares de desarrollo social», *Nueva Sociedad*, 131, mayo-junio.

- DE SCHUTTER R., (1996), *Clés pour...le secteur informel*, GRESEA, Bruxelles.
- DE SOTO H., (1986), *El otro sendero - La revolución informal*, Editorial Oveja Negra, Bogotá.
- DEVELTERE P., (1994), *Co-operation and Development*, ACCO, Leuven.
- DEVELTERE P., (1998), *Economie sociale et développement*, De Boeck, Bruxelles.
- DIAMARA M., (1996), «Mouvement associatif et transformations du champ politique», in OTAYEK R., SAVADOGO F.M. & GUINGANÉ J.-P., (eds.), *Le Burkina, entre révolution et démocratie*, Editions Khartala, Paris.
- DIA M., (1985), *Mémoire d'un militant du Tiers Monde*, PubliSud, Paris.
- DIENG A.A., (1995), «Regards critiques sur le développement du secteur informel en Afrique Noire: le cas du Sénégal», *Alternatives Sud*, vol. II, 1, p. 114.
- EYERS A., (1995), «Part of the Welfare Mix: The Third Sector as an Intermediate Area», *Voluntas. International Journal of Voluntary and Non-Profit Organisations*, n° 6/2.
- FALL A. S. & MBOUP A., (1995), «Pratique de la médiation dans le secteur informel», *Bulletin de l'APAD*, n° 9, pp. 31-40.
- FALL A. S. & ESROECK D. V., (1996), *Anticipation ou participation ?*, Evaluation/Capitalisation de l'expérience de Vredeseilanden à Pata, Kolda.
- FONTENEAU B., (1998), *Réalités de l'économie sociale au Burkina Faso*, VILIR/AGCD, Bruxelles.
- GANNE X., (1991), «Les approches du local et des systèmes industriels locaux», *Sociologie du travail*, XXXII, n° 4, pp. 545-576.
- GENTIL D. & MERCOIRET M.-R., (1994), «Y-a-t-il un mouvement paysan en Afrique Noire ?», *Tiers Monde*, tome XXXII, n° 128, pp. 867-886.
- GRANOVETTER M., (1992), «Economic Institutions as Social Constructions: a Framework for Analysis», *Acta Sociologica*, 35, pp. 3-11.

- GUI B., (1991), «The Economic Rationale for the 'Third Sector'», *Annals of Public and Cooperative Economics*, (62), 4, pp. 551-572.
- HARRIS J. & DE RENZO P., (1997), «Missing Link or Analytically Missing ? The Concept of Social Capital», *Journal of International Development*, 9 (7).
- HART K., (1973), «Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana», *Journal of Modern African Studies*, II, 1, pp. 61-89.
- HOPENHAYN M., (1987), «Nuevos enfoques sobre el sector informal», *Pensamiento Iberoamericano*, vol. 12 (julio-diciembre), pp. 423-428.
- HUGON Ph., (1990), «Approches pour l'étude du secteur informel dans le contexte africain», in *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Paris.
- JACOB J.-P. & LAVIGNE DELVILLE Ph., (eds.), (1994), *Les associations paysannes en Afrique: organisation et dynamiques*, APAD/Karthala/IIED, Paris.
- LABIE M., (1998), *La pérennité des systèmes financiers décentralisés spécialisés dans l'octroi de crédit aux petites et moyennes entreprises - Etude du cas Corporsol-Finansol en Colombie*, Thèse de doctorat, Université de Mons Hainaut.
- LARRACHEIA I. & NYSSSENS M., (1994), «L'économie solidaire: un autre regard sur l'économie populaire au Chili», in LAVILLE J.-L., (ed.), *L'économie solidaire, une perspective internationale*, Desclée de Brouwer, Paris.
- LARRACHEIA I. & NYSSSENS M., (1995), «L'économie populaire au-delà du secteur informel: vers un secteur d'économie populaire du travail et de la solidarité ? - Analyse à partir du cas chilien», *Regards métiers*, n° 3, AGL.
- LATOUCHE S., (1991), *La planète des naufragés*, La Découverte, Paris.
- LATOUCHE S., (1996), «Entrepreneuriat informel ou stratégie collective de survie conviviale ?», in LALÉVÉ I., PANNHUIS H., VERHEIJST Th. & ZAOUL H., (eds.), *Organisations économiques et cultures africaines*, L'Harmattan, Paris.
- LAUTIER B., (1994), *L'économie informelle dans le tiers-monde*, La Découverte, Paris.

- LAVILLE J.-L., (ed.) (1994), *L'économie solidaire, une perspective internationale*, Desclée de Brouwer, Paris.
- LE BRUN O. & GERRY C., (1975), «Pety Producers and Capitalism», *Review of African Political Economy*, pp. 20-32.
- LÉGER R., (ed.) (1991), *Le monde de l'entreprise informelle*, Colloque international, 13 & 15 mars, Québec.
- LEWIS W.A., (1954), «Economic Development with Unlimited Supplies of Labour», *The Manchester School*, vol. 22, mai.
- MALDONADO C., (1995), «Entre l'illusion de la normalisation et le laissez-faire, vers la légalisation du secteur informel ?», *Revue Internationale du Travail*, vol. 134, n° 6, pp. 777-801.
- MAUSS M., (1923), «Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques», *Année sociologique*, Paris.
- MERCOIRET M.-R., (1990), «L'émergence des dynamiques locales, une réponse au désengagement de l'Etat», séminaire sur *L'avenir de l'agriculture des pays du Sahel*, CIRAD/Club du Sahel, Montpellier, 34p.
- MEZERA J., (1984), *Medición del empleo urbano, en Socialismo y Participación*, Lima.
- MOSER C., (1978), «Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development ?», *World Development*, vol. 6, 9/10, pp. 1041-1064.
- PANHUY H., (1996), «Définitions, caractéristiques et approches des économies populaires en Afrique et dans le monde», in LALÉVÉ I., PANHUY H., VERHELST Th. & ZAOUAL H., (eds.), *Organisations économiques et cultures africaines*, L'Harmattan, Paris.
- PEEMANS J.-Ph., (1987), *Révolutions industrielles, modernisation et développement*, Rapport CMIID, 8.
- PLATTEAU J.-Ph., (1982), «Projet coopératif et réalité rurale dans le tiers-monde: vers une redéfinition des termes du débat», *Cahiers de la Faculté des sciences économiques et sociales de Namur*, Séries recherche, n° 45, juin.
- PLATTEAU J.-Ph., (1987), «La nouvelle économie institutionnelle et la problématique coopérative», *Cahiers de la Faculté des sciences économiques et sociales de Namur*, Séries recherche, n° 79, décembre.

- POLANYI K., (1983), *La grande transformation, aux origines politiques et économiques de notre temps*, Gallimard, Paris.
- PNUD, (1991), *La Economía popular en América Latina - Una alternativa para el desarrollo*, Santafé de Bogotá, julio.
- RAKOWSKI C., (1994), «Convergence and Divergence in the Informal Sector Debate: a Focus on Latin America, 1984-92», *World Development*, vol. 22, n° 4, pp. 501-516.
- RAZETO L., (1988), *Economía de solidaridad y mercado democrático*, Libro tercero, Fundamentos de una teoría económica comprensiva, P.E.T., Chile.
- RAZETO L. & CALCAGNI R., (1989), *Para un proyecto de desarrollo de un sector de economía popular de solidaridad y trabajo*, PET & TPH, Chile.
- RAZETO L., KLENNER A., RAMIREZ A. & URMENETA R., (1990), *Las organizaciones económicas populares 1973-1990*, PET, Chile.
- ROUBAUD F., (1994), *L'économie informelle au Mexique, de la sphère domestique à la dynamique macro-économique*, Editions Karthala, Paris.
- ROUSTANG G., LAVILLE J.-L., EME B., MOTHE D. & PERRET B., (1996), *Vers un nouveau contrat social*, Desclée de Brouwer, Paris.
- RIST G., (1996), *Le développement, histoire d'une croyance occidentale*, Presses de Sciences Po, Paris.
- URMENETA R., (1988), *Estrategias de subsistencia en el capitalismo autoritario: los nuevos componentes del sector informal en Chile*, Thèse de doctorat, Université Catholique de Louvain.
- VAN DUCK M.P., (1986), *Burkina Faso: le secteur informel de Ouagadougou*, L'Harmattan, Paris.
- VERHELST Th., (1996), «Gestion d'entreprise et cultures africaines», in LALÉVÉ I., PANHUY H., VERHELST Th. & ZAOUAL H., (eds.), *Organisations économiques et cultures africaines*, L'Harmattan, Paris.
- WEBER M., (1991), *Histoire économique. Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, Gallimard, Paris.
- WILLARD J.-C., (1989), «L'économie souterraine dans les comptes nationaux», *Economie et statistiques INSEE*, n° 266, pp. 25-51.

ZAOUA, H., (1996), «Le paradigme relationnel des organisations économiques africaines», in LALEVÉ I., PAMUYS H., VERHEIJST Th. & ZAOUA H., (eds.), *Organisations économiques et cultures africaines*, L'Harmattan, Paris.