

TEMAS DE ACTUALIDAD

2

ECONOMIA SOCIAL Y CREACION DE EMPLEO

2.1

TRANSFORMACION ECONOMICA, ECONOMIA SOCIAL Y EMPLEO

Juan A. Tomás Carpi
Catedrático de Política Económica
Universidad de Valencia



Como forma social de producción, alternativa o complementaria al *sector capitalista* y al *sector estatal*, la *economía social* tiene un valor en sí misma. Los derechos de propiedad que le son característicos, los criterios que informan su organización, funcionamiento y objetivos, así como su potencial educativo y de participación ciudadana, constituyen propiedades que pueden hacerla deseable como figura organizativa del proceso económico. Pero es en los momentos de paro masivo cuanto su condición de instrumento de autoempleo la hace más atractiva.

El carácter contracíclico que viene mostrando la evolución de la *economía social* confirma, como a continuación veremos, su capacidad activadora del proceso económico cuando los fallos del mercado y del Estado se hacen más evidentes. Pero sería erróneo valorar el potencial de creación de empleo de esta forma organizativa sin considerar las restricciones que ha su evolución impone el propio marco socio-económico, cultural e institucional de las sociedades capitalistas, o reducir su contribución a la generación de empleo a un simple fenómeno reactivo, con olvido del potencial proactivo que en la actualidad existe. La tesis que aquí se defiende es doble:

a) Si bien la crisis económica de los setenta y principios de los ochenta ha propiciado la reactivación de la economía social, las restricciones que a su desarrollo anteponen la estructura económica y cultural dominantes han limitado su alcance.

b) Un impulso de nuevo cuño está viendo la luz, creándose las condiciones para un nuevo modelo de desarrollo de la economía social, esta vez de naturaleza proactiva.

Los años más críticos (1974-1984) de la última gran transformación tecno-económica de la sociedad occidental proporcionan evidencias aparentes del carácter contracíclico y reactivo de la dinámica de la economía social. Utilizando como

indicador la variable empleo y la observación de su evolución en algunos países del mundo occidental, se comprueba la marcada disparidad, e incluso el carácter opuesto, de las tendencias del conjunto de la economía, por un lado, y del sector cooperativo, por otro. En Italia, donde la ocupación total apenas creció un 1% al año entre 1971 y 1981, en las cooperativas de producción lo hizo a una tasa del 5,7% acumulativo (Guerreri et alii, 1992). Durante el periodo 1974-1983 la economía francesa apenas pudo mantener el empleo; sin embargo, el número de cooperativas se multiplicó por casi tres y los puestos de trabajo por ellas creadas lo hizo por más de 1,4 (Cornforth y Thomas, 1995). En el Reino Unido, país donde el cooperativismo de producción ha tenido escasa presencia a lo largo del presente siglo, el número de cooperativas de trabajo asociado se multiplicó por más de nueve y el empleo por más de 2,5 entre 1976 y 1986 (Cornforth y Thomas, 1995). En España y Portugal, países cuya ocupación disminuyó considerablemente entre 1974 y 1984, la creación de cooperativas de trabajo asociado experimentó un considerable impulso (Monzón, 1989; Bartlett y Pridham, 1991). Su número se multiplicó por seis entre 1971 y 1984 en Cataluña. También en Suecia el desarrollo cooperativo fue muy notable a lo largo de los años setenta y principios de los ochenta (Jönrsen, 1994), pero ha sido Holanda el país que ha experimentado el crecimiento más espectacular, ya que el empleo en las cooperativas de trabajo asociado se ha multiplicado por casi ocho entre 1970 y 1985 (Voets, 1990).

Con independencia de la propensión y potencial eficiente de creación de empleo por parte de las empresas de *economía social* consideradas individualmente, lo que si parece cierto es que las fases económicamente críticas generan condiciones favorables a la promoción social (por reacción) de organizaciones productivas de esta naturaleza: transformación de empresas en crisis en cooperativas, SALs, etc.; creación conjunta de pequeñas empresas por desempleados; incremento del apoyo público al autoempleo... Podría, pues, decirse que cuando los fallos del mercado se agudizan y los del Estado impiden su neutralización a través de la política pública contracíclica, los individuos y la *sociedad civil* necesitan movilizarse para buscar respuesta a sus problemas de subsistencia, encontrando en las distintas figuras de la *economía social* potenciales instrumentos de solución. Vista así la cuestión parecería *como si* esta forma de producción estuviese condenada a cumplir funciones *subsidiarias* y *provisionales* dentro de sociedades en las que sólo el *sector capitalista* y el *sector público* tienen auténtica carta de ciudadanía. Si uno observa, además, la orientación hacia actividades tradicionales, y poco exigentes en capital, información y formación de la mayor parte de las iniciativas de economía social, así como los problemas de gestión y acumulación que suelen aquejar a estas formas empresariales, pocas dudas quedan del carácter marginal de la opción socio-organizativa en cuestión. Y sin embargo, tales hechos en modo alguno muestran su inferioridad económica frente a las alternativas capitalistas y pública. Al igual que con las especies en el mundo biológico, la evolución de una figura organizativa no puede desvincularse de su ambiente. En este caso las creencias, actitudes, instituciones y mecanismos socio-económicos dominantes en las sociedades de economía mixta. No hay que desarrollar un análisis minucioso para concluir que en las sociedades capitalistas y de Estado del bienestar la cultura y las instituciones económicas y políticas dejan poco espacio a formas de organización económica sustentadas en la autoayuda, la solidaridad y la gestión democrática. No nos cabe ninguna duda de que el escaso desarrollo, cuando no declive, de la *economía social* durante los “treinta gloriosos” (1945-1975) se ha debido al estrangulamiento generado

por el ajuste entre *sector capitalista* y Estado dentro de lo que se ha llamado el modo de regulación fordista. Ajuste que al entrar en crisis con el fordismo daría lugar a nuevas oportunidades de desarrollo de la economía social.

Pero sí, como hemos dicho, el despliegue real de la economía social no es comprensible con independencia del ambiente ¿podemos afirmar que su evolución sólo cabe entenderla como función de la coyuntura y del momento del ciclo económico?. Si bien es cierto que en un contexto cultural e institucional como el del mundo occidental de postguerra, la coyuntura económica explica una parte sustancial de la tendencia mostrada por la economía social, también lo es que la sucesión de las economías y sociedades dinámicas no es lineal. El cambio cualitativo y la transformación social, institucional y cultural son precisamente la constante de la fase que, arrancando de mediados de los setenta, ha llegado a nuestros días y tiene visos de continuar. Por tanto, intentar explicar la trayectoria de la *economía social* en los últimos veinte años como una simple respuesta contracíclica supone, cuanto menos, deformar la realidad. Pero lo más importante es que, al hacer esto, estamos negando toda posibilidad de contribuir activamente a la creación de un ambiente más propicio al desarrollo de una forma social de producción que no sólo es capaz de actuar contracíclicamente, creando empleo en periodos de estancamiento o declive económico, sino de satisfacer más eficiente y eficazmente un buen número de necesidades emergentes relacionadas con los servicios sociales, el medio ambiente y el desarrollo comunitario, así como contribuir a la integración y democratización de la sociedad.

Es desde la perspectiva de “transformación” del ambiente que podemos entender con mayor amplitud de miras cuanto está ocurriendo en los últimos lustros en relación con la economía social. Realidad esta que viene informada por dimensiones y propiedades inéditas derivadas de un entorno cambiante. Una de estas dimensiones consiste en el surgimiento de un movimiento alternativo a la búsqueda de nuevas formas de organización de la producción (no jerarquizadas, democráticas y socialmente comprometidas) y de desarrollo de nuevos nichos de mercado (productos naturales, productos y procesos ecológicamente sensible, librerías ideológicamente comprometidas, servicios sociales sustentados en el principio de solidaridad...). La segunda dimensión que auspicia un cambio cualitativo en las condiciones que informan el desarrollo de la economía social la constituye las variaciones fundamentales que está experimentando el sistema económico. La terciarización de la economía, el crecimiento de las formas de producción flexible y la externalización de funciones por parte de las empresas, propicia el desarrollo de pequeñas empresas y la viabilidad de organizaciones productivas en actividades dinámicas y exigentes en información sin grandes inversiones de capital. La tercera tendencia que informa la evolución reciente de la economía social es la reestructuración de la actividad pública y su desburocratización, así como la externalización de la gestión de servicios públicos socialmente sensibles (servicios sociales, guarderías...) a instancias de la crisis fiscal y los cambios programáticos. No menos importante, por último, son los efectos que el cambio tecnológico, la recomposición de la acción pública en materia social y económica, la globalización de la economía y la conciencia de crisis ecológica están teniendo sobre las sociedades occidentales. Un creciente número de problemas nuevos o de intensidad inédita (paro de larga duración, precariedad laboral, marginación social, declive

territorial, crisis urbana, degradación medioambiental...) y de necesidades insatisfechas están obligando a los poderes locales y a la sociedad civil a buscar soluciones fuera del sector capitalista y del sector público, cuya insolvencia es ya manifiesta.

Lo anterior podría explicar que, aún cuando entre 1985 y 1990 el mundo occidental haya vivido un nuevo periodo de reactivación, la tendencia de la economía social no se ha visto especialmente afectada, mostrando en muchos casos una mayor capacidad de creación de empleo que el resto de la economía, como se pone de relieve en Italia (Guerrieri et alii, 1991), España (Libro Blanco, 1991), Portugal (Bartlett y Pidham, 1991) y Reino Unido (Jefferis y Mason, 1990; Cornforth y Thomas, 1995). La ralentización que, no obstante, se aprecia no cabe atribuirla sólo, ni siquiera fundamentalmente, a la reactivación económica. A pesar de las nuevas fuerzas que favorecen su impulso, las inercias del pasado siguen presentes y activas. El clima social, institucional e ideológico adverso, la debilidad o inexistencia de un movimiento de economía social y los problemas de financiación (la dependencia de una financiación pública variable e incierta ha hecho sentir sus efectos en algunos casos, como en Gran Bretaña) que afectan a estas organizaciones, definen serios límites a su expansión. Sólo en aquellos espacios donde el movimiento tiene cierta entidad y se ha conseguido una masa crítica suficiente para generar un marco institucional aceptable (instituciones financieras propias, federaciones consolidadas y servicios de apoyo, una legislación apropiada...) la economía social ha encontrado menos resistencias, a pesar incluso de estar inmersa en una cultura adversa.

La influencia de las nuevas tendencias descritas más arriba no se limita, sin embargo, a su efecto sobre el crecimiento del empleo. Más importante es el cambio de orientación sectorial del llamado tercer sector. Ya no son las actividades industriales, de construcción, comerciales y mutualistas las principales protagonistas de su expansión, sino los servicios emergentes. En Italia, por ejemplo, el empleo generado por las figuras de la economía social en tales actividades se incrementaba en más del 50% entre 1983 y 1988 (Bartlett y Pridham, 1991), toda vez que una nueva forma de organización solidaria (las cooperativas sociales) veía la luz en la segunda mitad de los años setenta (con el objetivo de afrontar el problema de la marginación social) y experimentaba un espectacular crecimiento a lo largo de los años ochenta y primeros de los noventa (Borzaga y Lepri, 1993; Scalvini, 1994). En ese país el desarrollo cooperativo de los últimos años lo han protagonizado las cooperativas de servicios sociales, las de inserción y las de solidaridad social (Bidet, 1994). En España las S.A.L.es de servicios pasaban de representar menos del 20% del conjunto de tales sociedades en 1983 a suponer el 33% en 1990, al tiempo que las cooperativas de servicios sociales están experimentando un considerable impulso. Una parte mayoritaria de las cooperativas creadas en el Reino Unido lo han sido en el sector servicios (Jefferis y Mason, 1990). En ese país y en Suecia la gestión de los servicios sociales por parte de figuras de la economía social está extendiéndose rápidamente, a impulsos principalmente de la Administración Pública (Pestoff, 1994; Spear, 1994).

Con la crisis económica, la profunda reestructuración productiva que ha afectado a las economías occidentales en los últimos quince años, la globalización de la economía, la erosión del Estado de bienestar y la política de desregulación aplicada en los años ochenta, importantes problemas sociales y territoriales han visto la luz:

descualificación obrera, rápido crecimiento del trabajo precario y a tiempo parcial, depresión territorial, incremento de las bolsas de pobreza y degradación de la vida social en muchos núcleos industriales y barrios obreros de las ciudades. La creciente inestabilidad económica, la volatilidad del capital y la desviación de la atención pública hacia las cuestiones de equilibrio financiero y monetario y de competitividad hacen cada vez más difícil que tales problemas encuentren solución dentro de los cauces tradicionales. Es a través de los mecanismos de acción comunitaria que en la actualidad, y de forma creciente, se pretende lograr la revitalización socio-económica de los espacios afectados, movilizandolos para ello los recursos e iniciativas locales y la participación activa de los afectados y sus organizaciones. Lo que no sólo propicia la aparición de nuevas formas de economía solidaria, sino que favorece la extensión, sobre nuevas bases, de las figuras cooperativas y asociativas de viejo cuño.

El ejemplo canadiense de las corporaciones de desarrollo económico comunitario (Morin, 1995) es tal vez el ejemplo más representativo de organización multinivel de economía solidaria, sustentada en la movilización concertada de las potencialidades comunitarias para dar respuesta a los problemas del paro masivo y la marginación de áreas especialmente afectadas por la crisis industrial y la creciente vulnerabilidad territorial que la globalización conlleva. Los niveles funcionales que se entrecruzan y participan de los valores y principios de organización de la economía social son: la concertación (en plano de igualdad y con el objetivo de conjugar lo social y lo económico a través del empleo y la reinserción de los parados y grupos de alto riesgo) de las iniciativas comunitarias, públicas, empresariales y sindicales; el desarrollo asociativo como vehículo de expresión de los problemas de grupos concretos y aportación de soluciones comunitarias a los mismos; el desarrollo de distintas formas organizativas de la economía social (cooperativas, asociaciones, organizaciones sin ánimo de lucro, empresas comunitarias, círculos de responsabilidad compartida...). Esta forma de organización económica no sólo favorece, en tal contexto, la eclosión de instrumentos financieros controlados localmente, sino que ante todo revaloriza los activos intangibles de la comunidad (recursos humanos, redes de información y confianza). El fortalecimiento de los nexos asociativos en las colectividades locales refuerza, además, la cohesión social y la confianza, tan importante para la vitalidad económica de la comunidad. Con lo que la contribución de la economía social a la creación de empleo no sólo se ve reforzada, sino que se traduce en fuerza fundamental de movilización del potencial endógeno de desarrollo y acumulación de capital social.

Con esta estrategia no se persigue sólo, como es fácil colegir, la solución de problemas que el mercado y el Estado son incapaces de resolver. Más importante es el hecho de que los actores de este tipo de experiencia aspiran a un mejor control de su medio laboral, social y territorial: empleos locales, un desarrollo localmente gobernado y un aprendizaje profesional y social de nuevo cuño. Como la experiencia muestra, el éxito de tales proyectos no sólo conlleva un considerable esfuerzo de aprendizaje y movilización social, sino el decidido compromiso en el proceso de los agentes sociales y políticos tradicionales (autoridades locales y regionales, sindicatos y asociaciones empresariales).

Dos variables adquieren especial relevancia estratégica: la educación y la presencia de terceras partes con capacidad de asesoramiento, dado que la descualificación,

desintegración social y ausencia de experiencia de gestión son notas distintivas de la mayor parte de realidades territoriales deprimidas. A este respecto, la reflexión colectiva y la contribución de agencias de información, o los servicios de asesoramiento y promoción de las propias organizaciones de la *economía social*, resultan de fundamental importancia, como pone de relieve la experiencia de Mondragón.

Por último, la creciente importancia que están adquiriendo los servicios de proximidad, el desarrollo local y los problemas medioambientales en las sociedades occidentales, así como la circunstancia de ser la *economía social* la forma productiva más acorde con la implicación ciudadana que su gestión requiere, hace presagiar una expansión, hasta ahora sin precedentes, de este instrumento organizativo, con notables resultados para el empleo. Pero el que ello ocurra no dependerá sólo de las potencialidades existentes, sino del propio desarrollo y activación de la *sociedad civil*.

De cuanto venimos diciendo se infiere que los cambios económicos, sociales y políticos que desde los años setenta se vienen sucediendo en Occidente sientan las bases de un giro histórico en la trayectoria de la *economía social*. No sólo su potencial expansivo se incrementa con la crisis económica y los problemas que el cambio de paradigma tecno-económico genera, explicitando su condición de instrumento defensivo de los colectivos afectados, sino que una nueva dimensión ve la luz: su utilización como forma organizativa de un modo de producción más humanizado y coherente con el autogobierno territorial. La *economía social* deviene entonces en núcleo central de una estrategia *proactiva*. Con la característica adicional de su potencial capacidad de creación de empleo estable en un contexto de creciente inseguridad laboral.

No todos son luces en el desarrollo de la *economía social*. También existen las sombras. Se corre el riesgo de que las condiciones de precariedad financiera y educativa que suelen caracterizar a las experiencias de economía solidaria, así como el carácter marginal de las actividades en que más fácilmente se ubica, hagan de ella la forma organizativa de realidades económicas marginales, con baja productividad, pobres ingresos y puestos de trabajo poco cualificados. De ahí la trascendencia que cobra la *estrategia* dentro de la que se inserte su desarrollo.

Para una mejor comprensión del problema que nos ocupa dos ideas pueden ser importantes. La primera de orden estratégico: Un exceso de apoyo público tiende a desvirtuar el proceso por los peligros de control y burocratización que conlleva. Pero el espontaneismo en un medio adverso condena a la economía social a la marginalidad. El estímulo y el apoyo público "comedido" unido al impulso del movimiento asociativo y a la conformación de un liderazgo de *partenariado* constituyen, a mi entender, las reglas básicas de la "buena" estrategia. La segunda idea se relaciona con el potencial de desarrollo territorial de la economía social. La muy dispar experiencia acumulada a nivel geográfico hace presagiar un desarrollo desigual en el espacio de estas formas de organización. Allí donde se cuenta con una suficiente acumulación de empresas de economía social e instrumentos de apoyo (asociaciones, legislación e instituciones financieras y servicios de asesoramiento especializados) el clima social y el efecto demostración propician el desencadenamiento de mecanismos de autoampliación del fenómeno. Donde éste soporte no existe, el ambiente, las inercias y la falta de referentes

cercanos y experiencia culturalmente accesible constituyen obstáculos notables, aunque no insalvables.

La responsabilidad por la respuesta-anticipación a tales problemas no cabe atribuirlos sólo a los agentes públicos. Dado el carácter social del proceso y su dependencia de la dinámica comunitaria y del desarrollo de la sociedad civil, corresponde al movimiento asociativo la creación de los mecanismos de actuación y sensibilización colectiva susceptibles de alimentar iniciativas de economía social, al tiempo que propiciar las condiciones políticas que hagan de tal solución un objetivo público significativo.

BIBLIOGRAFIA

- Guerreri, G. et alii (1992): "La economía social en Italia", en J.L. Monzón y J. Defourny (Dir.): Economía social, entre economía capitalista y economía pública, Valencia, CIRIEC-España.
- Cornforth, C. y A. Thomas (1995): "Les cooperatives de travail au Royaume Uni. Declin ou croissance?", *Revue des Etudes Cooperatives, Mutualistes et Associatives*, nº 255 (53)
- Monzón, J.L. (1989): Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica y en los hechos, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Bartlett, W y G.S. Pridham (1991): "Co-operative enterprises in Italy, Portugal and Spain: History, development and prospects", *The Journal of Interdisciplinary Economics*, vol. 4.
- Jönsson, P.O. (1994): "The contribution of co-operation to job creation. The Swedish case", *Review of International co-operation*, Vol. 8, nº 2
- Voets, N. (1990): "The financing of worker co-operatives in the Netherlands", *Annales de l'Economie Publique, Sociale et Cooperative*, nº 2-3
- Libro blanco (1991): Libro Blanco de la Economía social en España. Informe Monzón-Barea, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Jefferis, K. y N. Mason (1990): "The financing of worker co-operatives in the U.K. Evidence and implications", *Annales de l'Economie Publique, Sociale et Cooperative*, nº 2-3
- Borzaga, C. y S. Lepri (1993): "Social cooperation: the Italian way to nonprofit enterprise", doc. ron
- Scalvini, F. (1994): "Le cooperative sociali in Italia", Primeras Jornadas Europeas sobre Nuevos Modelos para la Gestión de Servicios Públicos, Valencia.
- Bidet, E. (1994): "Les nouvelles cooperatives: une solution aux privatisations des services sociaux en Italie et en Suède", *Revue des Etudes Cooperatives, Mutualistes et Associatives*, 3º y 4º trimestre.
- Pestoff, V.A. (1994): "The growth and development of cooperative day nurseries in Sweden", Primeras Jornadas Europeas sobre Nuevos Modelos para la Gestión de Servicios Públicos, Valencia.
- Spear, R. (1994): "Cooperatives and other small providers in the Care Sector in the U.K.", Primeras Jornadas Europeas sobre Nuevos Modelos para la Gestión de Servicios Públicos, Valencia.
- Morín, R. (1995): "L'expérience montréalaise des corporations de développement économique communautaire: à la croisée des chemins", *Cooperatives et Développement*, vol. 26, nº 2.

ECONOMIA SOCIAL Y CREACION DE EMPLEO EN ANDALUCIA

Alfonso Carlos Morales Gutiérrez

Profesor de Economía de la Empresa de la Universidad de Córdoba

Grupo de Investigación “Estudios Cooperativos-ETEA”

La realidad de la Economía Social -sobre todo en el caso de las empresas de trabajo asociado- ha estado vinculada a la generación de puestos de trabajo. Esta vinculación -demostrada más de “deseo” que de hecho- ha constituido un argumento decisivo para la puesta en funcionamiento de una política de apoyo a esta realidad. Además la tradición histórica -en el caso del cooperativismo agrario- y la relativa significación de cierto tejido empresarial en una región sedienta de estas realidades -en el caso del cooperativismo de trabajo asociado- han servido de soporte como cuestiones de hecho cuando los datos no resultan suficientes para soslayar por qué la Economía Social ha de ser respaldada por la instituciones públicas.

Los datos respecto a la creación de empleo en las cooperativas no son siempre rigurosas. Nos merece cierta confianza los apuntados por HAUBERT en un reciente trabajo (1991) referido a empresas de trabajo asociado -cooperativas y sociedades laborales-. Los resultados del estudio confirman -aunque sea con datos no recientes- la contribución muy importante de las empresas de trabajo asociado a la lucha contra el paro. En 1981, las empresas de trabajo asociado existentes a principio de año consiguieron aumentar en un 5% el número de sus puestos de trabajo fijo. Si se añaden los puestos de trabajo creados por estas empresas constituidas en 1981 o que empezaron , el aumento legal al 30% (descontando los puestos de trabajo suprimidos durante el año). Extrapolando los resultados de la encuesta al conjunto de Andalucía Occidental, podemos estimar que en 1981 las empresas de trabajo asociado crearían más o menos 3.000 puestos de trabajo fijo.

Pero habría también que tomar en cuenta unos 1300 puesto de trabajo que corresponden a empresas de trabajo asociado formadas por agrupación de trabajadores autónomos o por conversión de una empresa privada en crisis -ya que dichos puestos caso seguramente hubieran desaparecido caso de no haberse formado la empresa colectiva-, así como más de 1000 puestos de eventuales.

En total, las empresas de trabajo asociado permitieron pues la creación de o el mantenimiento de más de 5000 puestos de trabajo. Para valorar correctamente estas cifras, hay que saber que en el mismo año más de 30000 puestos de trabajo desaparecieron en Andalucía Occidental: o sea que sin las empresas de trabajo asociado los puestos de trabajo desaparecidos hubieran aumentado en un más del 15%. También se puede decir que casi la mitad de los puestos de trabajo creados en la región lo fueron por empresas de trabajo asociado. Además, como lo mostró la encuesta, son muchos los municipios e incluso las comarcas donde las empresas de trabajo asociado son prácticamente la única fuente de empleo.

No obstante no conviene ser triunfalista en este sentido. No todas las experiencias cooperativas de trabajo asociado responden a los mismos intereses. Es más, algunas,

que en otras ocasiones hemos denominado como “spseudocooperativas” (MORALES, 1994), suponen un retorno a actuaciones de explotación muy semejantes a las acontecidas en la revolución industrial donde el oportunismo de ciertos desaprensivos aprovecha el aislamiento en el que se encuentran muchas poblaciones rurales. La única acción colectiva existente sería la de sobrevivir colectivamente en un territorio en decadencia o suministrar un sueldo a la unidad familiar que sirva de complemento a una renta agraria estacionalizada.

Estas “pseudocooperativas” más que crear puestos de trabajo lo que realizan es una “redistribución” como puede observarse en el sector de la confección textil. En efecto, la crisis del sector -con una reducción importante de mano de obra- vino posteriormente seguida de una proliferación de cooperativas de trabajo asociado “satélites” en las zonas rurales, que implicaban para las empresas que las inducían, un importante ahorro del coste laboral (MORALES, 1992).

La existencia de tipos de cooperativas tan diversos nos lleva a preguntarnos, como indica CLARKE (1994), cuáles son las ganancias y cuáles son las pérdidas de los trabajadores bajo la producción cooperativa comparado con lo que se ha logrado mediante la negociación colectiva. En definitiva, la forma cooperativa no significa necesariamente desarrollo y promoción social.

Como ya señalábamos en otros trabajos consideramos que “fomentar el cooperativismo de trabajo asociado”, argumentando que se pretende conseguir el acceso de los trabajadores a los medios de producción y a la creación de empleo, y no articular los controles pertinentes para que en el no de las cooperativas se respeten los mínimos derechos laborales, constituye una afirmación, cuanto menos demagógica y que de hecho sustenta una intención de utilizar las cooperativas como una “amortiguador” del para a corto plazo, y como un instrumento de ajuste para el salario real a medio y corto plazo, en los términos anteriormente expuestos, tanto más cuando se daba que los puestos “generados” en estas cooperativas son más “resistentes” a los avatares de la economía”.

Ciñéndonos a los datos censales más actuales de que disponemos, según datos de ESECA, Andalucía contaba en 1993 con 3260 cooperativas que agrupaban a más de 583.000 socios -aquí se engloban desde personas que sólo se juegan una ínfima cantidad de sus recursos a los que arriesgan su puesto de trabajo- a las que hay que añadir 32 más como entidades de segundo grado. Por lo que respecta a la actividad económica, es destacable que de todas las sociedades cooperativas, 1006 son de carácter agrícola; 368 de Construcción; 364 de industria textil; 193 de transportes; y educación, 141.

En 1994, según datos de la Consejería de Trabajo, el número de entidades supera la 4500. El 70% de las mismas se sitúa en zonas rurales. La cifra de negocios supera las 370.000 millones de ptas, aproximadamente un 5% del PIB andaluz.

Del total de las cooperativas, un 70% aproximadamente se corresponden con las cooperativas de trabajo asociado. La distribución porcentual de este tipo de cooperativas en cada provincia andaluza la encabeza Sevilla, con un 26,6%. Le siguen: Cádiz, con un 14,7%; Málaga, con un 9,3%; Córdoba, con un 12,9%; Granada, con un 11,9%; Jaén con un 9,3%; Huelva, con un 6,2% y finalmente Almería, con un 5,2%.

En Andalucía se encuentra casi un tercio de las cooperativas de trabajo asociado españolas con una fuerza laboral fija de más de 40.000 trabajadores. El origen de los fundadores de estas empresas en la mitas de los casos es el de trabajadores procedentes de una situación de desempleo. Y su dimensión como empresas es de muy pequeñas: casi la mitad de las entidades de esta comunidad se encuentran integradas por menos de 8 trabajadores. Prácticamente la mayor parte de estas cooperativas han sido creadas a lo largo de la década de los 80. El número de cooperativas constituidas anualmente supera las 150 a partir de 1980 y las 300 desde 1986, fecha de entrada en vigor de la Ley de Cooperativas Andaluza. En los últimos dos años -1993 y 1994- el número de entidades creadas han superado las 500.

De las 667 creadas en 1994 se mantienen los porcentajes estructurales: un 73% son cooperativas de trabajo asociado. A estas cifras hay que añadirles 114 sociedades anónimas laborales creadas durante el mismo periodo. A 31-9-94 está solicitada certificaciones de denominación- la creación de 1,473 entidades, cooperativas de trabajo asociado en su mayoría.

Conviene resaltar que la comunidad autónoma andaluza es la segunda en número de entidades creadas por año, y la primera en dimensión media de las cooperativas de trabajo asociado constituidas. Sin duda estas cifras se encuentran mediatizadas por una legislación aún sin actualizar.

Según los datos anteriores podría realizarse una estimación respecto a la capacidad potencial de creación de puestos de trabajo: 300 empresas de nueva creación de las que sobreviven 150- tasa de mortalidad del 50%- a seis empleos fijos por empresa por término medio, más un aumento del cinco por ciento en la plantilla de las sociedades existentes, más el empleo generado con carácter eventual. Estas hipótesis nos situarían por unas cifras cercanas a los 2000 puestos de trabajo anuales.

El gobierno andaluz ha plasmado en sus respectivos planes económicos la voluntad de que la economía Social cuente con una serie de capítulos para su promoción y desarrollo. En concreto es la Dirección General de Cooperativas de la Junta de Andalucía, la que coordina el paquete más específico de ayudas destinadas a promocionar este tipo de empresas. Esta labor se ha centrado históricamente en medidas para paliar los problemas financieros, atenuar el déficit de formación, apoyar la inversión, reestructurar los sectores y fortalecer los recursos técnicos de este tipo de entidades.

A lo largo de 1994 el Gobierno andaluz ha destinado 3921 millones de ptas en ayudas al cooperativismo, la mayor parte dirigidas a completar la inversión empresarial (2523 millones de patas), otras a subvenciones a la creación de empleo, escuelas de formación. Una de cada tres ptas del monto total de recursos para el fomento de la Economía Social ha ido a para a la provincia de Sevilla. Córdoba ha sido la provincia que mayor inversión privada ha generado partiendo de la ayuda pública (1700 millones frente a 340). En cuanto a las ayudas concedidas a la creación de puestos de trabajo, los empleos respaldados -que no creados- por dichas ayudas ascienden a 2855.

Para finalizar esta exposición de datos y breves reflexiones quisiéramos destacar algunos factores que sin duda pueden afectar en el resultado final de estas tendencias:

- El proceso de reestructuración que vive el movimiento cooperativo de trabajo asociado sometido a tensiones que le obligan a estar atento más a su supervivencia como superestructura que a los problemas de las cooperativas a medio y largo plazo.
- El efecto de la incertidumbre política autonómica sobre el futuro de la política de apoyos a la Economía Social andaluza.
- La necesidad y retraso de una actualización del marco legal del cooperativismo andaluz.
- El impacto de la reforma del mercado de trabajo sobre el comportamiento interno de las cooperativas existentes -sobre todo en el sector servicios- y en la creación de nuevas cooperativas y “pseudocooperativas”.
- El ineludible efecto de los problemas sectoriales específicos, resultado del posicionamiento en sectores muy vulnerables que tiene el cooperativismo andaluz.

UNA NOTA SOBRE ECONOMÍA SOCIAL Y EMPLEO EN CATALUÑA

Por Isabel Vidal

Centro de Iniciativas de la Economía Social



No se dispone de una información sobre el empleo y facturación que realizan las empresas y entidades que configuran la Economía Social en Cataluña para un periodo de tiempo determinado. Se dispone de la dinámica de constitución y, aproximadamente del número de empresas y entidades de la economía Social que en 1994 pueden estar en activo. Se intuye que en el transcurso de los últimos veinte años, la Economía Social en Cataluña ha incrementado su nivel absoluto de presencia en la economía catalana; sin embargo, aún no se dispone de una información sistemática y periódica que permita evaluar la aportación económica de este sector, con el objetivo de poder comparar con el sector económico tradicional y deducir el grado relativo de dinámica económica y social que realiza el sector de la Economía Social. por consiguiente y como consecuencia de esta escasez de información pública, esta nota se limita a presentar la información oficial de que se dispone sobre las cooperativas, las sociedades anónimas laborales, las fundaciones y las asociaciones en Cataluña.

De una lectura de dicha información se concluye que en 1994 Cataluña disponía de más de 31.000 personas jurídicas pertenecientes a la Economía Social, de las cuales, casi el 71 por 100 tomaban la formula jurídica de asociaciones (21.902), el 22 por 100 eran cooperativas (6.895), el 4 por 100 correspondían a sociedades anónimas laborales (1.209) y el resto a fundaciones (1003). Significa que más del 74 por 100 son asociaciones y fundaciones y, aproximadamente, el 26 por 100 son empresas. Por consiguiente, predominio numérico de las entidades de Economía Social.

La provincia de Barcelona, donde se ubica el mayor porcentaje de la población catalana, concentra el 71,5 por 100 del conjunto de estas iniciativas económicas en Cataluña. En concreto el 73,5 por 100 de las cooperativas, el 84,3 por 100 de las sociedades anónimas laborales, el 69,5 por 100 de las asociaciones y el 85 por 100 de las fundaciones.

Por sector de actividad, es en servicios donde, mayoritariamente, las empresas y entidades de la Economía Social están desarrollando su actividad empresarial. De la información estadística que se adjunta en esta nota, se deduce que, aproximadamente, más de 26.000 de 31.000 se encuentran realizando actividades de servicios en los ámbitos de agricultura, distribución, servicios sociales, enseñanza, sanidad y servicios financieros, entre los más importantes. Esta cifra representa el 84 por 100 del total. El resto se distribuye entre los otros sectores económicos, donde el principal es industria para las cooperativas de trabajo asociado y sociedades anónimas laborales.

En definitiva, la Economía Social se caracteriza por su función principal de dar servicios a sus miembros y a la comunidad que los acoge.

Los cuadros con números pares nos permiten observar que todos los años cooperativas, sociedades anónimas laborales, asociaciones y fundaciones se constituyen en Cataluña. Si centramos la atención en los cuadros 2 y 4, que hacen referencia a la dinámica de constitución de cooperativas y sociedades anónimas laborales, se constata como el ritmo de constitución de estas empresas mantiene una relación inversa con el comportamiento del ciclo económico del país. Es decir, en momento de fuerte crecimiento económico, disminuye el ritmo de creación de empresas cooperativas y sociedades anónimas laborales, como refleja el periodo 1987-1991. Contrariamente, los periodos de recesión de la actividad económica van acompañados de un cierto incremento en la dinámica de constitución de empresas de la Economía Social, como fue hasta 1985 y a partir de 1992. Esta constatación permite mantener la hipótesis de un comportamiento defensivo de las empresas de la Economía Social, sobre todo, de las empresas de trabajo asociado, cooperativas de trabajo asociado y sociedades anónimas laborales- que son utilizadas como instrumentos de creación de empleo por parte de las personas con riesgo a engrosar las filas del paro. Esta misma hipótesis también se deduce sólo del cuadro 2 que analiza la dinámica de constitución de los diferentes tipos de cooperativas que recoge la legislación catalana sobre cooperativas. El mayor número de cooperativas creadas durante el periodo 1983-1994 corresponde a la tipología de cooperativas de trabajo asociado, reflejo del nivel de paro que registra el país.

La dinámica de constitución de entidades de la Economía Social, asociaciones y fundaciones-, debe relacionarse, principalmente, con la construcción del estado del bienestar en España y, sobre todo, con la creación de la Generalitat de Cataluña como principal gestora de los servicios públicos de consumo final o personal. La opción de contratar la provisión de estos servicios, conjuntamente, con el crecimiento del gasto público ha permitido un fuerte desarrollo de las entidades de la Economía Social. En definitiva, se está defendiendo la hipótesis que el fuerte crecimiento de las entidades de la Economía Social en el transcurso de los últimos diez años en Cataluña ha sido consecuencia o resultado, fundamentalmente, del aumento de la demanda pública de servicios de consumo personal. La pregunta que se plantea a continuación, es de qué modo la contención del gasto público y, en concreto, en servicios de consumo personal,

va a incidir en la constitución de nuevas asociaciones y fundaciones y de qué forma va a afectar a la supervivencia de las actuales, afectando negativamente a la posibilidad de creación y mantenimiento del empleo por parte de la Economía Social. Asimismo la lectura conjunta de los cuadros 5 y 8 permiten concluir un predominio numérico de las entidades asociativas frente las fundaciones. Sin embargo, aún es pronto para conocer de qué forma el Real Decreto 30/1994 de fundaciones e incentivos fiscales a la participación de la iniciativa privada en actividades de interés general, puede influir en el ritmo de constitución de asociaciones y fundaciones.

En definitiva, no se dispone de información exacta sobre el número de empleados creados por las diferentes iniciativas de la Economía Social en Cataluña. Sin embargo el simple hecho de constatar una dinámica positiva de constitución de empresas y entidades de la Economía Social permiten concluir que este sector mantiene una relación positiva con el empleo. Relación positiva que debería ser evaluada periódicamente. Para ello es necesario solicitar una mayor sensibilidad por parte de los poderes públicos y, en concreto, de los responsables de la confección de las estadísticas económicas y laborales del país para que en el conjunto de sus conceptos introduzcan aquellos que hacen referencia a la mensurabilidad de las empresas y entidades de Economía Social.

Esta nueva práctica permitiría disponer de una información valiosa para los profesionales del sector, para los responsables del diseño de las políticas y, en definitiva, para los investigadores, pues para ellos sería un instrumento de incentivo para implicarse en líneas de investigación de forma continuada que permitirían la construcción de interpretaciones teóricas y el desarrollo de líneas de pensamiento sobre la importancia económica y social de la Economía Social en el ámbito de una economía mixta de mercado, donde el sector público y el sector privado tradicional desempeñan un mayor predominio.

CUADROS

CUADRO Nº 1 :

Cooperativas en activo según tipo de actividad en 1994 :

TIPO	AMBITO TERRITORIAL				
	Barcelona	Gerona	Lérida	Tarragona	Cataluña
1. Trabajo Asociados	4.004	217	336	525	5.082
2. Agrícolas	42	57	230	181	610
3. Consumidores	152	20	32	34	238
4. Vivienda	216	15	32	16	279
5. Enseñanza	232	4	14	13	263
6. Servicios	274	33	21	22	350
7. Mixtas, artesanales y otras	19	—	—	—	19
8. Crédito y Cajas Rurales	2	—	2	—	4
9. 2º grado	26	2	10	12	50
10. Totales	5.067	348	677	803	6.895

Fuente : Informació Estadística del Departament de Treball. Generalitat de Catalunya, diciembre 1994.

CUADRO Nº 2 :

Evolución de las cooperativas existentes según el tipo y su fecha de constitución. 1983-1994.

TIPO	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
1.Trabajo Asociado	161	384	580	589	382	258	183	136	140	378	848	1.043
2.Agrícolas	2	23	240	149	68	29	16	9	16	16	16	26
3.Consumidores	2	29	75	49	35	17	7	2	6	8	5	3
4.Vivienda	8	23	43	27	59	29	21	12	10	14	16	17
5.Enseñanza	3	46	100	60	28	12	5	1	3	2	2	1
6.Servicios	6	55	81	48	47	31	15	17	9	13	15	13
7.Mixtas, artesanales y otros	—	2	3	3	2	2	1	1	—	1	1	3
8.Crédito y Cajas Rurales	—	—	—	1	2	1	—	—	—	—	—	—
9.2º grado	8	3	5	12	9	3	2	2	4	2	—	—
10.Totales	190	565	1.127	938	632	382	250	180	188	434	903	1.100

Fuente : Informació Estadística del Departament de Treball. Generalitat de Catalunya, diciembre 1994.

CUADRO Nº 3 :

Sociedades Anónimas Laborales existentes por sector de actividad económica. 1994.

AMBITO TERRITORIAL

Actividad	Barcelona	Gerona	Lérida	Tarragona	Cataluña
Agricultura	3	1	1	—	5
Industria	613	23	10	66	712
Construcción	68	1	4	12	85
Servicios	335	28	11	33	407
Total	1.019	53	26	111	1.209

Fuente : Informació Estadística del Departament de Treball. Generalitat de Catalunya, diciembre 1994.

CUADRO Nº 4 :

Evolución de las Sociedades Anónimas Laborales existentes por sectores de actividad económica, según su fecha de constitución. 1989-1994.

	1898	1990	1991	1992	1993	1994
Agricultura	5	—	—	—	—	—
Industria	463	25	44	48	70	62
Construcción	57	5	5	2	7	9
Servicios	200	19	14	36	71	67
Total	725	49	63	86	148	138

Fuente: Informació Estadística del Departament de Treball. Generalitat de Catalunya, diciembre 1994.

CUADRO N° 5:**Fundaciones inscritas en el registro el 31.12.93 por ámbitos territoriales y funcionales.**

Provincias	CULTURALES		DOCENTES		ASISTENCIALES		total
	número	%	número	%	numero	%	
Barcelona	332	87,6	88	83,0	210	82,0	630
Gerona	16	4,2	9	8,5	24	9,3	49
Lérida	10	2,6	6	5,7	12	4,7	28
Tarragona	21	5,6	3	2,8	10	4,0	34
Total	379	100,0	106	100,0	256	100,0	741

Fuente: Direcció General de Dret i d'Entitats Jurídiques. Generalitat de Catalunya, 1994.

CUADRO N° 6 :**Evolucion de las fundaciones en Cataluña según fecha de constitución 1983-1994.**

Año	Número	Año	Número
1983	14	1989	35
1984	110	1990	67
1985	84	1991	74
1986	62	1992	64
1987	54	1993	102
1988	75	1994	262
TOTAL(1983-1994)		1.003	

Fuente: Direcció General de Dret i d'Entitats Jurídiques. Generalitat de Catalunya, 1994.

CUADRO N° 7 :**Número total de Entidades Asociativas. 1993.**

	BARCELONA	GERONA	LERIDA	TARRAGONA	CATALUÑA
Federaciones	227	13	11	18	269
Asociac. Juveniles	237	51	28	78	394
Asociaciones	14.764	2.296	1.703	2.476	21.239
Total	15.228	2.360	1.742	2.572	21.902

Fuente: Direcció General de Dret i d'Entitats Jurídiques. Generalitat de Catalunya, 1994.

CUADRO N° 8 :**Número total de Entidades Asociativas en Cataluña. 1993-1994.**

	1993	1994
Federaciones	269	208
Asociaciones Juveniles	394	331
Asociaciones	21.239	21.357
Total	21.902	21.896

Fuente: Direcció General de Dret i d'Entitats Jurídiques. Generalitat de Catalunya, 1994.

TRABAJO ASOCIADO Y EMPLEO. En la Comunidad Valenciana.

Angel Sánchez Roblizo
Economista

Cuando se habla de la contribución de la economía social a la generación de empleo, habitualmente se enfoca la misma desde la perspectiva más “defensiva”, como último recurso de los colectivos implicados ante la pérdida inminente del puesto de trabajo en la empresa de capitales preexistente o la dificultad de acceder a una ocupación de tipo asalariado por la estrechez imperante de la demanda laboral.

Bien es cierto que esto es una clara evidencia, por lo que no parece que haya que extenderse más. La constitución de unidades de autoempleo colectivo ha cobrado especial intensidad en las épocas de recesión económica, tanto como vía de “mantenimiento” por transformación de la empresa en liquidación, como por la real creación de empleo neto en actividades emergentes o en otras con no tan claro futuro. Ello, sin olvidar el papel jugado en auténticos procesos de reestructuración sectorial conllevando la descentralización productiva y la aparición de pequeñas unidades de “economía social sobrevenida”, en la mayoría de los casos con escasa autonomía empresarial.

Pero no es menos cierto que la constitución de empresas de trabajo asociado (máximo exponente, con unos rasgos definitorios propios, de la capacidad de creación directa de empleo de la economía social) se ha instalado como una realidad vigorosa en nuestro país también en fases económicas expansivas y, por lo tanto, de mayor dinamismo laboral, como bien quedó patente en la segunda mitad de los 80.

Ello nos permite hablar de creación de autoempleo colectivo también como una opción asumida desde el principio por trabajadores que se acogen a la fórmula de decisión sobre el propio futuro laboral a la hora de plantear iniciativas empresariales, lo que, ya de por sí, dota de una doble dimensión a ese horizonte. Es decir, no sólo se está creando empleo sino que también se está creando tejido empresarial, lo que aporta un clarísimo valor social añadido.

Como sustrato actitudinal de este fenómeno, habría que aludir a una progresiva toma de conciencia sobre la virtualidad del planteamiento autoempleador (empresarial al fin y al cabo) para la búsqueda de una estabilidad laboral. Tampoco parece necesario extenderse en las circunstancias que han ido provocando la asunción de esta conciencia por parte de la fuerza laboral (ojo, laboral, no empresarial de partida por origen social, disponibilidad de capitales o vocación) y las instituciones públicas o privadas que intervienen en este frente.

Pero vamos a diferenciar, aunque sólo sea por razones operativas. Cifémonos al TRABAJO ASOCIADO en fórmulas que garantizan, al menos sobre el papel, la propiedad de los medios de producción y el señalamiento del rumbo empresarial mayoritariamente por los trabajadores implicados.

LOS PRINCIPIOS COOPERATIVOS DEL SIGLO XXI*

*** Declaración aprobada en el XXXI Congreso de la ACI, Manchester**

EL CONGRESO DE LA A.C.I. Y LOS PRINCIPIOS COOPERATIVOS

por José Luis Monzón,
Presidente de la Comisión
Científica Internacional de
Economía Social del CIRIEC.

Entre los días 20 y 22 de septiembre se ha celebrado en Manchester el Congreso centenario de la Alianza Cooperativa Internacional. El Congreso, que ha impuesto un brillante éxito de organización y participación, era especialmente importante por cuanto en él se iban a debatir y aprobar los Principios cooperativos para el siglo XXI. Desde hace varios años, una Comisión presidida por el profesor Ian Mac Pherson venía trabajando en la adaptación de los Principios aprobados en el Congreso de Viena de 1966 a las nuevas condiciones en que se desenvuelve la economía en este fin de milenio.

Desde hace un par de años hemos tenido ocasión desde el CIRIEC de estrechar los lazos de colaboración con la A.C.I. Nuestro Director internacional Bernard Thiry y yo mismo tuvimos ocasión de elaborar un plan de colaboración con la A.C.I. en una reunión celebrada con su Director General Bruce Thordarson en febrero de 1993. Fruto de esa reunión fue una intensificación de los contactos entre la ACI y la Comisión Científica Internacional del CIRIEC y, sobre todo, la celebración del Coloquio Internacional ACI-CIRIEC sobre Principios Cooperativos celebrado en Sevilla en Mayo 1994.

En mi opinión, los trabajos desarrollados por el Grupo de Trabajo "Principios Cooperativos" del CIRIEC-Internacional y las reuniones de trabajo mantenidas con la ACI, así como el Coloquio de Sevilla han contribuido de modo significativo al resultado final presentado por mi colega Mac Pherson en Manchester que en la formulación final de los Principios Cooperativos ha logrado resolver con éxito el siempre difícil equilibrio entre los conceptos de cooperativa y de empresa.

Los siete Principios Cooperativos para el siglo XXI aprobados en Manchester son: 1º afiliación voluntaria y abierta; 2º control democrático por parte de los miembros; 3º participación económica de los miembros; 4º autonomía e independencia; 5º educación, formación e información; 6º cooperación entre cooperativas y 7º preocupación por la comunidad. Quizás una de las reformas más importantes tiene que ver con el cuarto principio, de autonomía e independencia. En la explicación de motivos de dicho principio se reconoce que las cooperativas se integran, cada vez más en proyectos mixtos con organizaciones capitalistas. El principio, tal y como está formulado, reconoce también la posibilidad de contar entre los socios cooperativos a inversores capitalistas siempre que se asegure el control democrático de la cooperativa por los socios usuarios. Quizás por todo lo anterior, los Principios refuerzan también la idea de autonomía e independencia así como la preocupación por la comunidad.

En suma, los **Principios Cooperativos para el siglo XXI** aprobados en Manchester por la ACI preservan, a mi juicio, la identidad cooperativa y, al mismo tiempo, como tuvimos ocasión de afirmar en el Coloquio de Sevilla, permiten a las cooperativas ofrecer en el mercado activos financieros capaces de atraer el ahorro, desarrollar el asociacionismo empresarial con otras empresas sociales, con el sector público y/o con entidades mercantiles convencionales, incorporar tecnologías a sus procesos de gestión, producción y marketing y, en síntesis, conseguir empresas competitivas identificadas en el marco de Economía Social.

Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la Identidad Cooperativa

The International Co-operative Alliance Statement on the Co-operative Identity

Definición

Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática.

Valores

Las cooperativas están basadas en los valores de la autoayuda, la auto responsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad y la solidaridad. En la tradición de sus fundadores, los socios cooperativos hacen suyos los valores éticos de la honestidad, la transparencia, la responsabilidad y la vocación social.

Principios

Los principios cooperativos son pautas mediante las cuales las cooperativas ponen en práctica sus valores.

Primer Principio: Adhesión Voluntaria y Abierta

Las cooperativas son organizaciones voluntarias, abiertas a todas las personas capaces de utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades de ser socio, sin discriminación social, política, religiosa, racial o de sexo.

Segundo Principio: Gestión Democrática por parte de los Socios.

Las cooperativas son organizaciones gestionadas democráticamente por los socios, los cuales participan activamente en la fijación de sus políticas y en la toma de decisiones. Los hombres y mujeres elegidos para representar y gestionar las cooperativas son responsables ante los socios. En las cooperativas de primer grado, los socios tienen iguales derechos de voto (un socio, un voto), y las cooperativas de otros grados están también organizadas de forma democrática.

Tercer Principio: Participación Económica de los socios.

Los socios contribuyen equitativamente al capital de sus cooperativas y lo gestionan de forma democrática. Al menos una parte de los activos es por regla general, propiedad común de la cooperativa. Normalmente reciben una compensación, si la hay, limitada sobre el capital

Definition

A co-operative is an autonomous association of persons united voluntarily to meet their common economic, social, and cultural needs and aspirations through a jointly-owned and democratically-controlled enterprise.

Values

Co-operatives are based on the values of self-help, self-responsibility, democracy, equality, equity and solidarity. In the traditions of their founders, co-operative members believe in the ethical values of honesty, openness, social responsibility, and caring for others.

Principles

The co-operative principles are guidelines by which co-operatives put their values into practice.

1st Principle: Voluntary and Open Membership

Co-operatives are voluntary organizations, open to all persons able to use their services and willing to accept the responsibilities of membership, without gender, social, racial, political, or religious discrimination.

2nd Principle: Democratic Member Control

Co-operatives are democratic organizations controlled by their members, who actively participate in setting their policies and making decisions. Men and women serving as elected representatives are accountable to the membership. In primary co-operatives members have equal voting rights (one member, one vote), and co-operatives at other levels are also organized in a democratic manner.

3rd Principle: Member Economic Participation

Members contribute equitably to, and democratically control, the capital of their co-operative. At least part of that capital is usually the common property of the cooperative. Members usually receive limited compensation, if any, on capital subscribed as a condition of membership. Members allocate surpluses for any or all of the following purposes: developing their co-operative, possibly by setting up reserves, part of which at least would be indivisible; benefiting members in proportion to their transactions with the cooperative; and supporting other activities approved by the membership.

entregado como condición para ser socio. Los socios asignan los excedentes para todos o alguno de los siguientes fines: el desarrollo de la cooperativa; la constitución de reservas, de las cuales, al menos una parte sería indivisible; el beneficio de los socios en proporción a sus operaciones con la cooperativa; y el apoyo de otras actividades aprobadas por los socios.

Cuarto Principio: Autonomía e Independencia.

Las cooperativas son organizaciones autónomas de autoayuda, gestionadas por sus socios. Si firman acuerdos con otras organizaciones, incluidos los gobiernos, o si consiguen capital de fuentes externas, lo hacen en términos que aseguren el control democrático por parte de sus socios y mantengan su autonomía cooperativa.

Quinto Principio: Educación, Formación e Información.

Las cooperativas proporcionan educación y formación a los socios, a los representantes elegidos, a los directivos y a los empleados para que puedan contribuir de forma eficaz al desarrollo de sus cooperativas. Informan al gran público, especialmente a los jóvenes y a los líderes de opinión, de la naturaleza y beneficios de la cooperación.

Sexto Principio: Cooperación entre Cooperativas

Las cooperativas sirven a sus socios lo más eficazmente posible y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.

Séptimo Principio: Interés por la Comunidad

Al mismo tiempo que se centran en las necesidades y los deseos de los socios, las cooperativas trabajan para conseguir el desarrollo sostenible de sus comunidades, según los criterios aprobados por los socios.

4th Principle: Autonomy and Independence

Co-operatives are autonomous, self-help organizations controlled by their members. If they enter into agreements with other organizations, including governments, or raise capital from external sources, they do so on terms that ensure democratic control by their members and maintain their co-operative autonomy.

5th Principle: Education, Training and Information

Co-operatives provide education and training for their members, elected representatives, managers, and employees so they can contribute effectively to the development of their co-operatives. They inform the general public -particularly young people and opinion leaders- about the nature and benefits of co-operation.

6th Principle: Co-operation Among Co-operatives

Co-operatives serve their members most effectively and strengthen the co-operative movement by working together through local, national, regional, and international structures.

7th Principle: Concern for Community

Co-operatives work for the sustainable development of their communities through policies approved by their members.

Más allá de las reacciones “defensivas” aludidas anteriormente, podemos considerar varios motivos a la hora de explicar el auge de las cooperativas y SALES, sin pretender establecer la incidencia más o menos intensa de cada uno de ellos, para lo que sería necesario contar con un contraste empírico.

- Valorización de la pequeña empresa como unidad productiva de carácter flexible, con un gran potencial de adaptación a los procesos industriales y de servicios.
- Modelo “razonable” para colectivos que ponen en común recursos financieros, capital humano y proyecto sin contar con estereotipos societarios fijados de antemano.
- Actividades cuyo valor añadido se basa fundamentalmente en la aportación de la fuerza de trabajo, más o menos cualificada, con reducidas necesidades de inversión. Actividades que se amplían a medida que avanza la terciarización, pero que también están presentes en determinados subsectores industriales manufactureros o de bienes de consumo.
- Fomento público a través de ventajas fiscales, ayudas directas y, en general, consenso convenientemente publicitado sobre su papel socialmente positivo, lo que propicia un entorno favorable para su desarrollo. Aunque haya que anotar que el a veces criticado “proteccionismo” de la Administración no es ninguna garantía para la supervivencia de estas empresas
- Apuesta creciente por el modelo desde las fuerzas sindicales.
- Influjo de las iniciativas de desarrollo local, traducidas frecuentemente en cooperativas o SALES.
- Efecto inducido por la presencia significativa, no sólo cuantitativa sino también cualitativa, de empresas de economía social en actividades emergentes, entre las que cabe citar la gestión de servicios sociales, el turismo rural o ciertos servicios a empresas.

Ahora bien, cabría preguntarse si la elección estadísticamente relevante de fórmulas de trabajo asociado está consolidando algunas aportaciones que entendemos mínimas (o esenciales) desde los parámetros de la economía social como fenómeno diferenciado. Nos referimos a generar empresas con un modelo interno de funcionamiento coherente con su carácter societario. Democrático personalista en el caso de las cooperativas y capitalista en el caso de las SALES, pero en cualquier caso autogestionario.

Y esto tiene que ver, aunque no es lo determinante, con los orígenes de cada iniciativa. Así, en los comienzos se vuelcan las energías en asentar la empresa con la aportación “especializada” de cada miembro en lo productivo, la presencia del/los líder/es promotores en la dirección del día a día y un consenso general sobre la estrategia general de arranque, sin conciencia clara de la misión de empresa y, en especial, de las implicaciones inherentes al tratarse de una empresa autogestionada., aunque evidentemente la voluntad e intención iniciales son un dato importante.

Pero al andar se hace camino y, antes o después, los posicionamientos se decantan,

normalmente para enfrentar conflictos que enemistan a la cuenta de explotación con ese riguroso juez que es el mercado.

A medida que se va conformando la cultura empresarial y societaria y la cooperativa o SAL se va desarrollando, podemos encontrar reacciones de todo tipo. Desde aquéllas que se fundaron como tales, principalmente, por acogerse a las ayudas vigentes y van asumiendo las pautas de decisión participativa y adquiriendo conciencia plena de su condición hasta las que partieron con fuertes componentes ideológicos y, sin embargo, derivan a funcionamientos poco compatibles con los presupuestos iniciales de los promotores.

El punto crucial para el decantamiento lo podemos situar en si se ha conseguido o no remontar con éxito las primeras etapas de consolidación de la empresa, con unas estructuras societarias bien acopladas con los órganos de gobierno y los gestores ejecutivos.

Mención aparte merece la llamada crisis societaria del crecimiento. Crisis que se da en ciertas cooperativas o SALes con buenos resultados en el mercado, crecimiento del empleo (que no del número de socios) y generación de un sentimiento patrimonialista de la sociedad por parte de sus fundadores. Situaciones que suelen desembocar en una “muerte por éxito” y la consiguiente transformación en figuras societarias más acordes con las nuevas perspectivas de los propietarios o en el mantenimiento de la cooperativa o SAL a puertas cerradas y la consolidación de dos categorías de trabajadores, los socios/empresarios y los empleados, lo cual amenazará las ventajas comparativas como empresa de las fórmulas de trabajo asociado.

Pero, más allá de la concreción real de esta especificidad del trabajo asociado, las iniciativas han de ser competitivas, premisa básica para que la autogestión tenga una dimensión sólida en la que asentarse. Lo que implica adquirir, con la mayor consistencia deseable, un hueco de mercado, una definición estratégica y una capacidad de gestión.

Si los dos elementos comentados, el primero consustancial al trabajo asociado y el segundo necesario para cualquier empresa sea cual sea su forma societaria, se llegan a hacer patentes en la cooperativa o SAL, se habrán sentado las bases para manifestar una de las más claras fortalezas, ya aludida, del modelo: la implicación absoluta de los socios/trabajadores en el proyecto, no ya tan sólo como común alternativa laboral sino como unidad empresarial que hará valer esa potencialidad para cumplir el objetivo de satisfacción al cliente.

Lógicamente, la interiorización de una cultura de empresa que contemple los dos aspectos aludidos tiene mucho que ver con la propia consciencia del colectivo y para ello es más que conveniente la práctica continua de la formación. Formación que debe cubrir la “técnica” de dirección y gestión —teniendo en cuenta que normalmente no se cuenta con gestores profesionalizados de partida—, pero también la “técnica” societaria que sitúe los distintos niveles de participación y encuadre estos en la lógica del funcionamiento eficaz de la organización.

Tampoco hay que olvidar la conveniencia de que los miembros de las cooperativas y SALes cuenten con entornos favorables para crecer en lo empresarial y en lo

societario. Ello tiene que ver con el desarrollo de organizaciones representativas que planteen alternativas en los dos frentes y con el acceso a asesores o consultores que, sin necesidad de moverse en un mercado cautivo, sí conozcan y tengan experiencia en las peculiaridades de este modelo. Cuántas veces un planteamiento de avance empresarial no se ha podido aplicar por ignorar la cultura societaria dominante en el colectivo de socios/trabajadores.

En definitiva, y antes de dar unos breves apuntes sobre la realidad del trabajo asociado en la Comunidad Valenciana, podemos concluir que la principal contribución al empleo pasa no tanto por la mayor o menor incidencia cuantitativa sino por el carácter de ese empleo: no sólo se generan puestos de trabajo sino que se generan empresas que, dependiendo del acierto en la singladura del proyecto —como pasa con todos los empresarios—, serán núcleos de creación de riqueza social con un modelo que les hace acreedores, al menos potencialmente, de figurar en esa categoría que se ha dado en llamar economía social.

En la Comunidad Valenciana, el trabajo asociado se encuentra implantado en numerosos subsectores industriales y de servicios e, incluso, presente en ámbitos tan poco usuales como la pesca. No podía ser menos en un territorio que cuenta con una fuerte tradición cooperativa; que ha experimentado significativos procesos de reestructuración industrial con descentralización productiva y con la quiebra de empresas “retomadas” por sus trabajadores; que presenta un notable grado de diversificación sectorial en líneas de bienes de consumo (mueble, vidrio, artículos de regalo, juguete, artes gráficas, textil, calzado...) junto a una estructura de servicios que, en algunos casos, acoge de forma muy notable a fórmulas de economía social (enseñanza, prestación de servicios sociales, servicios turísticos en el medio rural y los más tradicionales del comercio, asesoría o limpieza...); que presenta tasas de temporalidad en la contratación de particular intensidad, incentivando la búsqueda de un empleo estable; y que mantiene históricamente un elevado dinamismo empresarial amparado en condiciones materiales pero también en un difundido componente “emprendedor”.

CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS DE TRABAJO ASOCIADO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

PERÍODO	COOP. TRABAJO	S.A.L.es	TOTAL ACUMULADO
1945-59	25	—	25
1960-69	93	—	118
1970-79	221	—	339
1980-89	1.556	722	2.617
1990-94	774	470	3.861

De: “La economía social en el ámbito del desarrollo socioeconómico de la Comunidad Valenciana”, Antonio Palacián Campos y actualización propia.

Fte: Registro de Cooperativas y SALes de la C.V. y base de datos de FVECTA

Los ritmos de creación de empresas de trabajo asociado corroboran su dinamismo a partir de los años 80, más allá de la coyuntura recesiva o expansiva de la economía. De

hecho, y tan sólo por citar un dato reciente, en 1994 se han constituido más cooperativas y SALES que en el 93 o el 92 —de carácter más duro para el empleo—. Así mismo, tras la reforma de la Ley valenciana de Cooperativas (marzo de 1995), cabe presuponer un relanzamiento al haberse flexibilizado los requisitos para la constitución de las cooperativas de trabajo asociado.

No obstante, la cifra real de cooperativas y SALES en funcionamiento se reduciría considerablemente sobre la derivada de los registros de constitución. Y ello, tanto por la mortalidad de empresas como por la transformación en otras formas societarias. A este respecto, A.PALACIAN (op.cit.) evalúa la vida media de las cooperativas en 5,19 años, que es superada cuando se transforman en S.A. (10,97 años), S.A.L. (8,24) o S.L.(6,19), siendo de 2,38 años cuando el cambio es hacia autónomos, estimando un índice aproximado de transformación del 25%.

Este fenómeno no viene sino a confirmar que la contribución cuantitativa del trabajo asociado al empleo desborda las cifras derivadas de esas empresas, ya que también habría que considerar el que se ha generado en otras formas mercantiles a partir de las transformaciones operadas.

EMPLEO REAL EN EMPRESAS DE TRABAJO ASOCIADO

PERÍODO	COOP. TRABAJO	S.A.L.es	TOTAL ACUMULADO
1986	13.116	727	13.843
1989	16.026	3.240	19.972
1993	18.978	4.956	23.934

Fte: Registro de Cooperativas y SALES de la C.V. y base de datos de FVECTA

Y, por último, cabe mencionar otro rasgo distintivo de las cooperativas y SALES en relación si no con la creación de empleo sí con el mantenimiento del mismo, extremo de particular relevancia en épocas de crisis. En efecto, la configuración de estas sociedades provoca que los ajustes del factor laboral, ante caídas de la demanda y la producción, se tienda a realizar a través de la reducción y redistribución del tiempo de trabajo global y no mediante rescisiones de contratos, solución aplicada en aquellas empresas caracterizadas por el divorcio entre la propiedad y la gestión de las mismas y el colectivo de empleados. Ello con el inevitable descenso en las rentas salariales pero con la ventaja de la salvaguarda de la estabilidad laboral para los implicados y el ahorro de los costes de las prestaciones por desempleo para el presupuesto público, circunstancia que se ve agravada en nuestro país al no tener reconocido los socios trabajadores de las cooperativas el derecho a prestación por expediente de regulación temporal de empleo.

Que el trabajo asociado está contribuyendo al empleo parece fuera de duda, al margen de si representa un peso más o menos elevado sobre la ocupación global (quizás sería más clarificador evaluar ese peso sobre el colectivo empresarial). Que ese empleo esté adoptando mayoritariamente pautas de comportamiento afines al modelo en el que se encuadra es un interrogante que no nos atrevemos a contestar sin base

cuantificable pero que, en cualquier caso, debe ser un elemento de interés tanto para quienes ven en la economía social un sector alternativo como para quienes están más preocupados por el mero desarrollo empresarial.

EL EMPLEO EN LAS COOPERATIVAS: EL CASO MONDRAGON

Jose M^a Larrañaga
Otalora

1.UNA CUESTIÓN DE VALORES

Decía Friedrich Liet en una de sus obras que la regla inteligente del capitalismo es “Quien alcance la cima, arroje la escala que le sirvió para coronarla, para privar a los demás de los medios de continuar la escalada. En esto consiste el secreto de la doctrina cosmopolita de Adam Smith” (Das nationale System der politischem. Ökonomie 1982).

Posiblemente en el modelo de comportamiento individual y social que más veces se ha repetido en la historia de la humanidad. Clamamos por la solidaridad hasta que nos damos cuenta de que somos privilegiados y entonces trocamos nuestro clamor en defensa de nuestros derechos.

La estupidez humana no tiene límites: una y otra vez tropezamos en la confrontación paralizante cuando podemos unir las capacidades para ganar todos. Nunca la nobleza medieval vivió tan cómodamente como cualquier familia actual pero sí por aquella fuera no hubiera sido posible el progreso. Temían como al diablo la emancipación de los siervos porque hubiera supuesta la desaparición de sus derechos de nobleza.

Hitler justificó la guerra expansiva por la falta de espacio vital para Alemania. Hoy muchos más alemanes que en 1940 viven, trabajan y progresar en los estrechos límites de un país constreñido por el recorte de fronteras que le supuso la derrota militar. Todo ello gracias al triunfo de la imaginación, de la solidaridad y de la inteligencia.

Cristo nos dio una lección magistral, que la falta de imaginación ha tergiversado lamentablemente, cuando en el llamado milagro de la multiplicación de los peces y los panes, recogió primero lo que los presentes tenían y luego repartió entre ellos lo recogido. Con esta sencilla operación logró que sobraran tanto peces como panes.

Seguramente nunca se ha dado con más merecimiento el título de milagroso a ningún acontecimiento natural o sobrenatural como en este caso, porque no puede concebirse de otra manera el hecho de recoger primero y repartir equitativamente después un bien que para el corto de vista es escaso aunque con un nuevo paradigma sea suficiente: Hacer cambiar de actitud a los egoístas es realmente milagroso.

Y del pecado del egoísmo somos todos tributarios porque trabajo hay en este mundo, o al menos vemos muchas cosas por hacer. Y condenamos al desempleo a parte de la población.



Hay personas que están agobiadas, que no llegan a cubrir todas las tareas a ellos atribuidas. Y les consideramos héroes cuando son acaparadores.

Hay humanos condenado al ostracismo y al desempleo, aunque deseen trabajar. Y otros se aferran al puesto aunque no produzcan nada.

Conviven los ricos ocupados y los desempleados pobres en un mismo espacio físico y hasta en una misma familia. Y no habilitamos un proceso de socialización laboral, que armonice las situaciones.

Hay costes sociales acumulados que rozaban el presente y, sobre todo, el futuro y no somos capaces de cambiar de comportamiento.

2. UNA CUESTIÓN DE INTELIGENCIA

A nadie se le ocurre aplicar un razonamiento que ha demostrado ser equivocado a un problema de matemáticas, de física, de mecánica, etc..

Si lo hiciéramos seríamos tachados de poco inteligentes y de nada científicos.

Sin embargo, en las ciencias social y, sobre todo, en la práctica social, carecemos de la misma sensibilidad hacia comportamientos erróneos que históricamente han resultado inútiles, cuando no contraproducentes para las personas aferrándonos a fórmulas decimonónicas con una extraña persistencia.

Posiblemente estemos actuando más por imperativos defensivos y, por tanto, entronizando el temor como elemento básico de nuestros comportamientos, que con inteligencia.

Así como en el medievo los detentadores del poder se oponían al cambio social por el miedo que les producía romper con las fórmulas conocidas, también hoy nos resistimos al ejercicio de mínima inteligencia, planteándonos la crítica a nuestras fórmulas de abordar el problema del paro.

Una y otra vez utilizamos mecanismos de defensa para justificar el fracaso continuado de las medidas que persistentemente se han adoptado por la administración, por los empresarios e incluso han sido propuestos por los sindicatos.

Es hora de cambiar de paradigma, de crear otras alternativas. Es hora de actuar como sólo pueden hacerlo los sistemas que han roto con los modelos organizativos usuales en la empresa. Es la hora de la economía social.

Es el momento de reivindicar medidas inteligentes.

3. UNA CUESTIÓN DE SOLIDARIDAD

La solidaridad ha sido mal interpretada tantas veces que para muchos es sinónimo de actitud débil, de blanda propuesta carente del vigor para alcanzar el progreso social.

Parece que todo valor que no requiera agresividad o que esté en su aplicación sistemática es poco realista. Lo concreto, lo tangible y lo eficaz requieren de dureza, dramatismo, confrontación: si no se sufre no tiene valor de conseguido.

Y, sin embargo, el signo de madurez personal tiene mucho que ver con la capacidad para trascender posturas individuales elevando la perspectiva hacia la globalización. En la economía se postula la visión macroeconómica como la única posible para superar el marasmo suicida de la confrontación salvaje entre países, empresas o comunidades.

El resultado de la aplicación del valor confrontativo en la sociedad sólo puede ofrecer, como mejor resultado, el beneficio cero para las partes. El valor solidario aplicado sin ingenuidades blandas ni espurios procedimientos ofrece beneficios a todos los que participan.

4. UNA CUESTIÓN PRÁCTICA

La crisis que venimos padeciendo ya durante más de dos décadas se está revelando, como todas las crisis, no sólo como una penosa tragedia, sino también como un fértil catalizador de nuevas ideas. Muchas supuestas verdades consideradas incuestionables se están quedando rápidamente obsoletas ante la magnitud y la persistencia de los problemas más acuciantes y dolorosas. El desempleo puede ser uno de los ejemplos paradigmáticos de estos problemas que perduran.

Las verdades de una economía economicista (perdonen la redundancia), desequilibradora y desequilibrada, generadora de injusticias y ¡sobre todo! ineficaz a largo plazo, están dando paso a nuevos postulados como si de un parto se tratara.

Ya pocos dudan de la imperiosa necesidad de cambiar el paradigma social de la propia civilización actual que generan en lógica consecuencia causal un excedente estructural de mano de obra y un difamante desequilibrio social entre pueblo industrializados y los no desarrollados.

El fracaso de las políticas tradicionales es evidente sean de un signo u de otro. El desempleo sigue creciendo sin visos razonables de solución, el fantasma de la insolidaridad se corporiza en xenofobias y en el creciente desarraigo cultural de amplios sectores de la juventud.

Sin embargo, creo que hay alternativas que, incluso, han sido eficazmente aplicadas en la práctica. Me refiero a la política de empleo repetidamente utilizada desde 1985 por Mondragón Corporación Cooperativa en su ámbito de influencia.

No se trata de grandes ni complicadas estructuraciones ni, quizás, encandilen estas medidas a los expertos en sociología, pero tienen la virtud de la eficacia y del razonable compromiso con planteamientos humanistas, además del obligado compromiso con el factor económico.

Toda la propuesta se reduce a dos puntos esenciales:

- Ejercer una política de empleo que no de desempleo.
- Utilizar el Principio de Solidaridad.

Con respecto a la aplicación de una política de empleo lo primero que es preciso aclarar es que no se trata, en ningún modo, de escamotear la cuestión de fondo con virtuosismos verbales. En MCC no se tiene por objetivo paliar los efectos del desempleo sino, muy al contrario, apostar decididamente por la creación de empleo. Es decir:

- a) Introducir procesos previsionales para consolidar y crear nuevos productos, nuevas actividades. Esto supone incluir el factor empleo en las planificaciones estratégicas de las empresas.
- b) Equilibrar las plantillas de las diferentes empresas en situaciones de empleo divergente trasladando los excedentes de una a cubrir las necesidades de otra.
- c) Soportar entre todos los socios los costos económicos que supongan las regulaciones de empleo del apartado b) y otras que se deriven, con mayor incidencia en los círculos próximos (cooperativa en situación de desempleo, Agrupación, Corporación).

Estas, a priori, sencillas reglas tienen, en su aplicación algunas dificultades de orden operativa, tales como el proceso de selección de los excedentes de una cooperativa que la cooperativa receptora tratara que sean preferentemente jóvenes, con formación y buena disposición antes que personas conflictivas, de edad avanzada o con discapacitaciones apreciables, postura que no se comparte en la cedente que quiere quedarse con las más eficientes para superar el bache productivo que padece.

Dificultades inherentes a toda actividad social y humana que sólo pueden ser superadas con un claro y rotundo compromiso de solidaridad.

Es decir, la honestidad, el rigor y los valores cooperativos o están presentes en todo momento en todo el proceso o el sistema se derrumba con un castillo de naipes. Como decíamos antes, es necesario el cambio de paradigma, de la confrontación pasamos a la cooperación.

Entiendo que existan considerables y muy justificadas dudas de que estas medidas –que pueden ser englobadas con el calificativo de políticas de economía social– puedan por sí solas reducir significativamente el paro en un horizonte temporal y social amplios. Prácticamente todos los informes de prospectiva que merecen alguna confianza coinciden en una afirmación absolutamente nítida: las nuevas tecnologías que configuran ya desde ahora el próximo futuro y que inevitablemente habrá de adoptar toda sociedad para no verse abocada al subdesarrollo y la dependencia, sobre todo en países como el nuestro que ocupan una franja de segundo orden en el tejido industrial del mundo y, más concretamente, de Europa.

Si el factor tecnológico juega en contra de la creación de más empleos e incluso es determinante para su drástica y continuada reducción, deberemos, inteligentemente, buscar la solución a través de otros factores. El factor de la solidaridad social bien con

medidas como la de trabajar menos para trabajar todos o las medidas más localizadas de invertir en el equilibrio de plantillas entre empresas con necesidades puntuales de personal adicional con otras necesidades de reducción o bien flexibilizando la aportación de trabajo allí donde hiciera falta en el momento sin, por eso, perder el derecho al trabajo son alternativas que es necesario ensayar con verdadera voluntad de superación de esta lacra que nos azota cual maldición bíblica.

A este respecto, la aportación de las cooperativas de Mondragón pueden aportar alguna luz realista, eficaz y sugerente al empresariado con sensibilidad socio-económica.

LA TRANSFORMACION EN EMPRESAS AUTOGESTIONADAS: 20 CASOS EUROPEOS

Antonio Palacian Campos
Gerente de FVECTA

En más de una ocasión quedamos sorprendidos por la semejanza de los problemas y soluciones que se aportan a nivel europeo en distintas cuestiones, acrecentándose la sensación de sorpresa cuando se trabaja en proyectos europeos transnacionales, que implican intercambio de experiencias, que implican acercamiento al problema de fondo. En éste caso, el problema de fondo ha sido el desempleo y el contenido del trabajo conjunto desarrollado la recopilación de iniciativas empresariales, llevadas a cabo por los trabajadores con el objetivo fundamental de mantener o crear su propio puesto de trabajo, a través de la puesta en marcha de empresas autogestionadas. En efecto, la sorpresa se produce al comprobar que aún existiendo una legislación muy diferente, en materia cooperativa, especialmente en los países anglosajones, a la hora de aplicar soluciones por iniciativa de los trabajadores, los problemas y soluciones que se encuentran tienen una semejanza muy amplia. En consecuencia, se observa el resurgir del cooperativismo coincidiendo: con la precarización del empleo, con la persistencia de elevadas tasas de desempleo, el cambio de actitud de las organizaciones sindicales, el incremento de la subcontratación, la terciarización de la economía, la externalización de servicios públicos, la introducción dentro de las políticas de empleo de los estados y de la Unión Europea de partidas presupuestarias destinadas a fomentar el cooperativismo y la economía social.

En Europa se ha experimentado durante los últimos años un incremento en la autogestión empresarial como lo demuestra el crecimiento en la creación de cooperativas y otras formas de empresas participativas. La crisis industrial justifica en parte dicha evolución. Tradicionalmente la transformación de la empresa en crisis en cooperativa se plantea como el último recurso disponible para intentar mantener los puestos de trabajo. Sin embargo, se han ido desarrollando otros tipos de transformación. Los procesos de privatización y la búsqueda de nuevos modelos para la gestión de servicios públicos han dado lugar a un nuevo tipo de conversión en el sector público hacia la empresa participativa. Además están emergiendo una serie de cambios en el mundo empresarial que influyen positivamente en el crecimiento de la fórmula



autogestionaria: el énfasis en la implicación del trabajador en su empresa, los avances tecnológicos y la tendencia hacia la descentralización de la producción ofrecen nuevas oportunidades para el desarrollo de empresas cooperativas..

Entre las personas y organizaciones implicadas en el desarrollo de empresas autogestionadas surgen muchos interrogantes sobre la viabilidad de las transformaciones, existiendo un cierto grado de incertidumbre en cuanto a su evolución futura y su sostenibilidad a largo plazo. En cualquier caso, no podía faltar en esta publicación una reseña al trabajo coordinado por la FVECTA, que se presentó publicamente en Valencia y que recoge 20 experiencias de transformaciones de empresas acaecidas en el Reino Unido, Italia y España, que acabaron con el mantenimiento del empleo y que han servido para profundizar en el estudio de los casos con el fin de identificar aquellos factores que significaron la consecución del éxito en el proceso de transformación.

Por otra parte, cada socio aportó información sobre los factores del entorno de su país que podrían incidir en el proceso de la conversión y comentarios sobre los puntos claves que destacaban en sus respectivos casos. Ahora bien, dado la limitación de este espacio, expondré los elementos comunes más significativos del proceso de transformación, remitiendo a la lectura del libro para profundizar en el estudio.

Uno de los aspectos que cabe comentar es la problemática que se deriva, según la naturaleza de la transformación de las empresas de capital en empresas participadas por los trabajadores, concluyéndose que las mismas proceden de:

a) Fracaso Empresarial

La transformación social se acepta como mal menor para mantener el empleo. En la mayoría de los casos, las empresas objeto de transformación atravesaban por situaciones que parecían conducir irremediabilmente a la desaparición de la firma y sus trabajadores a engrosar las cifras de parados. Situaciones de quiebra como en los casos de R-86 srl, Confin srl, Serzoo srl en Italia. Suspensión de pagos en Alvimar scv que provoca la propuesta de transformación por parte del empresario, aceptada por los trabajadores y apoyada por los sindicatos, administración pública y las federaciones de fomento del cooperativismo, (experiencia de fracaso puesto que prevaleció en todo momento los objetivos del empresario frente al de los trabajadores que no supieron romper con el antiguo modelo de funcionamiento) y la cooperativa alicantina Capisa que siguió un proceso similar pero que finalmente supo enderezar con mucho esfuerzo tras romper con el modelo anterior, lo que les permitió alcanzar el éxito. Única salida a la regulación de empleo como en el caso de Vulcanizados GN scv, planteada por el empresario pero que los trabajadores no aceptaron por considerar que la crisis financiera fue debida a una mala gestión. Coyuntura económica adversa ilustrada también en los casos de R-86 srl (sector conflictivo) y en Inempe srl que pierde su principal cliente declarado en quiebra. Dimensionamiento de la empresa ineficiente como en el caso de Serzoo srl.

b) Sucesión de Empresas

En estos casos, el proceso de transformación se plantea como una respuesta a un problema de sucesión, sin que necesariamente concurren motivos de "fracaso empresarial". Por ejemplo, los casos ingleses, respuesta del empresario a una futura

jubilación donde interviene una cierta carga ideológica ilustrado en el caso de Tullis Russell Grup ltd. Herederos poco cualificados o no comprometidos en dar continuidad al proyecto empresarial que se da también en el caso de RG-86 srl y en Inempre sccl; un caso semejante se produce en Inquimeno s.a, al jubilarse el titular de la sociedad.

c) Razones políticas

También nos encontramos con las transformaciones producidas por razones “políticas”, entendiendo como tal, decisiones gubernamentales y administrativas a los distintos niveles que obligan a las administraciones locales a severas restricciones presupuestarias y la privatización de empresas públicas. En estos casos, la transformación en empresas participadas por los trabajadores se vislumbra como una solución viable y un modelo alternativo de gestión de servicios públicos o industrial (Greenwich Leisure Limited, Chesterfield Transport ltd, Tower Colliery en el Reino Unido, Logservice srl en Italia ó Morverdre Saguntina scv en Valencia) siendo más frecuente este tipo de intervenciones en la gestión de los servicios públicos.

d) Estrategias Empresariales

Por último, algunos procesos de transformación se inician como consecuencia de una estrategia empresarial, es decir, no responde a ningún factor de los mencionados anteriormente, sino más bien a una decisión estratégica por parte de la dirección de grandes grupos empresariales. La dirección opta por una reordenación de sus centros productivos siguiendo un plan estratégico muy definido, lo cual se plasma en una progresiva desinversión de unos centros de trabajo en favor de otros considerados como más propicios debido al creciente fenómeno de la descentralización empresarial (Barrhead Sanitary Ware plc en el Reino Unido, Ceramica Industriale di Laveno Verbano srl en Italia, Educadors per la insercio social i laboral sccl, Fundibaix sccl y Laboratorio Electrotécnico sccl en Cataluña).

En este sentido, las estrategias empresariales pueden responder a dos tipos de realidades, la primera a una falta de rentabilidad empresarial esperada en alguno de los centros de producción periféricos lo cual conlleva una progresiva desinversión y abandono de una planta productiva concreta, la segunda, la empresa es rentable pero la sociedad matriz decide subcontratar alguna fase de la producción creando unidades autónomas. El vínculo entre la empresa matriz y su filial es ahora más sutil, basado en las necesidades de investigación y desarrollo (I+D) y know-how que quedan en poder de la unidad central.

El otro aspecto del estudio, que cabría resaltar en éste pequeño espacio, era el referido a las conclusiones de los factores considerados claves en el éxito en la transformación. En una primera aproximación, se diferencian entre factores necesarios que son aquellos sin los cuales, el proceso de transformación se enfrenta, con casi total seguridad, a dificultades de tal magnitud que aconsejan abandonar el empeño. Mientras que los denominados factores favorecedores, ayudan de forma importante al proceso pero sin tener la relevancia de los “necesarios”. Por último, se constata que si no se dan dichos factores, estaremos ante transformaciones problemáticas y con grandes probabilidades de fracaso ante los obstáculos de índole interna y externa que toda reconversión debe superar.

Por lo que se refiere a los factores necesarios, del estudio de los 20 casos se concluyeron los siguientes:

1°.- Asesoramiento externo:

Desde un punto de vista empresarial se considero necesario el disponer de un equipo de asesoramiento experto en por lo menos, viabilidad económico-financiera, fiscal, jurídico y en recursos humanos que puede provenir tanto de asesores independientes (por ejemplo: Laboratorio Electrotécnico sccl, Fundibaix sccl, Telecsal), como de entidades de fomento del cooperativismo (Valfoto scv, Logservice srl, Greenwich Leisure ltd , Ser-zoo srl , RG-86 srl entre otros).

2°.- Objetivo claro: la autogestión.

Además, se comprobó la importancia de tener claro el objetivo de la transformación para mantener los puestos de trabajo, no aceptando transformaciones que persigan la financiación de la misma estructura con un nombre nuevo (Alvimar scv es un ejemplo de fracaso donde se dió la situación). En consecuencia, se debería elaborar un nuevo modelo de funcionamiento que tenga en cuenta la nueva organización, el entorno en el que opera, los objetivos que se pretenden alcanzar y los recursos humanos que ña integran, en definitiva imprimir un nuevo espíritu emprendedor y no continuista, modificando adecuadamente las estructuras productivas y de gestión.

3°.- Trabajo en equipo

Todo lo mencionado anteriormente, no puede eclipsar la trascendental relevancia que tiene el componente humano, convirtiéndose el trabajador en el centro del proceso, en un entorno inicial dominado por la presencia de incertidumbre, recelo, desconfianza y el temor a lo desconocido.

Disipar las incertidumbres es pues, una condición absolutamente necesaria. Para ello, antes, durante y después del proceso de cambio se deberán implementar unos canales de información fluidos, de forma que el colectivo asuma conscientemente los riesgos y los compromisos (especialmente financieros) que inevitablemente toda transformación comporta en mayor o menor medida. Sin comunicación los trabajadores no quieren ni pueden asumir sus responsabilidades colectivas porque seguirán considerándose como trabajadores y no como socios. No generar un auténtico sentimiento de propiedad entre los trabajadores es apostar fuertemente por el fracaso y la forma de conseguirlo es instaurando canales de información fluidos entre el equipo negociador compuesto por representantes de los trabajadores y el resto de sus compañeros.

Ciertamente si no existe un equipo de personas entre los promotores de la negociación capaz de aunar voluntades y poner en marcha los mecanismos para el éxito de la transformación, se debe abandonar el empeño. Por lo tanto, el equipo humano que asume el reto de la transformación debe estar cohesionado para mantener canales de información fluidos con los demás agentes externos que participan activamente en el proceso.

Por otro lado, la cohesión del grupo y el sentimiento de propiedad entre los trabajadores se debe basar también en la responsabilidad y el compromiso mutuo.

Por último, la falta de mentalidad de cooperación se debe suplir con una formación específica. Los casos fallidos, apuntan como uno de los factores determinantes de fracaso, la escasa comunicación y formación que los trabajadores reciben. La concienciación de los trabajadores en este sentido se vislumbra como algo esencial.

4º.- Financiación

Evidentemente, tampoco falta el necesario capital inicial para el arranque y despegue de la nueva empresa (adquisición de los elementos de activo, gastos de constitución, etc.) .En este sentido, se detecta que la insuficiente aportación inicial de capitales por parte de los socios provoca por un lado, situaciones heterodoxas de financiación y por otro lado, una cierta desconfianza hacia el proyecto empresarial por parte de los agentes externos (bancos, proveedores, clientes e instituciones) lo cual dificulta seriamente el proceso de transformación.

Por último, por lo que se refiere a los factores que favorecen el éxito de las transformaciones, se constataron, como importantes, los siguientes:

1º.- Producto o servicio introducido en el mercado

Se observo que las empresas con más posibilidades de continuidad, pese a las dificultades financieras originadas por la transformación, tienen un producto bien situado en el mercado y una imagen de marca adecuada. Asi mismo, lo es la posibilidad de disponer de equipos de dirección apropiados que dimensionen adecuadamente la nueva empresa.

2º.- Continuidad empresarial

No cabe duda que conseguir un período de transformación agil, evitando exteriorizar el conflicto y garantizando la normalidad en el mantenimiento de los compromisos adquiridos con los clientes y proveedores, es dar un paso muy significativo hacia el éxito de la transformación. Además el período de transformación debe ser lo más reducido posible, sin que ello suponga quemar etapas y por lo tanto agotar todos los pasos necesarios para el éxito.

3º.- Apoyo de las organizaciones promotoras de cooperativas y de desarrollo local

Los servicios de promoción y creación de empresas puestos en marcha por organizaciones y agencias de desarrollo local, en los casos que han intervenido (por ejemplo: Tower Colliery, Barrhead Sanitary Ware plc, FVECTA) han jugado un papel importante puesto que han aportado una colaboración muy valiosa en el asesoramiento, en la búsqueda de fórmulas más adecuadas a cada caso, implicando a las autoridades locales o regionales, facilitando información y formación, permitiendo el acceso a la “experiencia”, en definitiva haciendo una labor de coordinación y asesoramiento totalmente imprescindible. Se aprecia claramente esto en el caso de Greenwich Leisure cuando la agencia de desarrollo local confiaba en las posibilidades de éxito de la conversión pese a que el asesoramiento externo consultado en una primera fase por los trabajadores no recomendaba dicha transformación.

4º.- Apoyo de los sindicatos

Del estudio de los casos también se ha concluido la aportación positiva de los sindicatos (sobre todo a nivel local). Además del asesoramiento pertinente, han prestado

en algunos casos un servicio de vital importancia (Chesterfield Transport Ltd, Vulcanizados GN scv, Inempe sccl, Capisa scv, Laboratorio Electrotécnico sccl). Sin su participación las negociaciones hubieran sido estériles. No obstante, también se pudo apreciar una actitud sindical ambigua con resultados negativos en ocasiones.

5º.- Apoyo de las administraciones del Estado

Se ha constatado como un factor importante el apoyo de las instituciones gubernamentales para facilitar la promoción de fórmulas imaginativas que faciliten el acceso a la financiación, tanto en los casos en que las necesidades de capital son asumibles por parte de los trabajadores, como en los que a pesar de ser importantes, se cuenta con los mecanismos e instrumentos financieros que facilitan la obtención de los fondos necesarios.

La variedad de métodos utilizados en los casos estudiados indican que no hay un único camino en la financiación de los procesos de transmisión. Estos dependen mucho de la accesibilidad a dichos fondos, de la información y asesoramiento financiero de que se disponga, del marco legal y del apoyo de los organismos públicos.

En este sentido, medidas como la capitalización del desempleo han demostrado su gran validez, para la compra de los activos de la empresa en fase de transformación. Las subvenciones financieras procedentes de la administración para inversión en activos fijos aunque llegan con cierto retraso ayudan a rebajar los costes financieros que debe soportar la empresa incipiente (Valfoto scv). En Italia la ley 49/85 (ley Marcora) es un ejemplo de financiación interesante para las cooperativas que ha favorecido el éxito de las transformaciones en ese país. El apoyo indirecto, por parte del gobierno en las transmisiones de empresas a favor de los trabajadores mediante desgravaciones fiscales concedidas a las ESOPS, proporcionan un claro incentivo para las conversiones de empresas convencionales en empresas participadas por los trabajadores.

6º.- Otros apoyos

La conjunción de todos los factores expuestos crea un clima de confianza que se proyecta hacia los agentes externos relacionados con la vida de la empresa a través de sus operaciones de tráfico.

En algunos casos el apoyo decidido por parte de los clientes ha favorecido la transformación inyectando importantes dosis de seguridad al proceso (realizable cierto, pagos al contado, etc...) que se plasman en menores necesidades de capital circulante (RG-86 scrl, Capisa scv).

Los acreedores, especialmente el organismo de la Seguridad Social y la Agencia Tributaria, en ciertos casos han facilitado el proceso de transformación concediendo el aplazamiento de pagos (Laboratorio Electrotécnico sccl), adquisición de la maquinaria necesaria en subastas de la Seguridad Social y no hacer frente a deudas con la Hacienda Pública (Fundibaix sccl).

Las entidades de crédito también han ofrecido financiación cuando más lo ha requerido la empresa en vía de transformación (Fundibaix sccl, Barrhead Sanitary Ware plc)

Los propietarios de la empresa que se transmite, en ocasiones han sido decisivos concediendo facilidades de pago a los trabajadores para la adquisición del inmovilizado (Valfoto scv).

Finalmente, las administraciones locales pueden aportar una valiosa colaboración presionando a nivel político (Tower Colliery) e instaurando mecanismos fiscales que aligeren los gastos de primer establecimiento a nivel local.

NOVEDADES BIBLIOGRAFICAS

22

Vargas Sánchez, Alfonso, 1995, *Claves para el desarrollo del cooperativismo agrario. Concentración empresarial y asociacionismo*, Edit. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Huelva, Huelva.

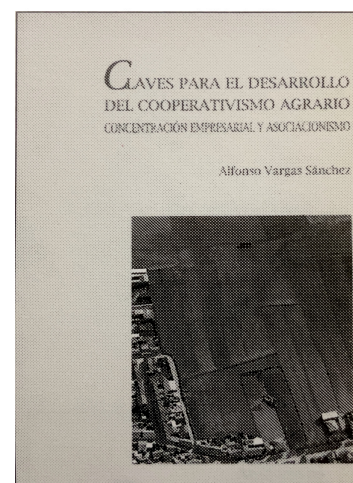
En este trabajo su autor aborda la situación de las cooperativas agrarias andaluzas y españolas desde el punto de vista de la estrategia genérica más adecuada para dar respuesta a los retos de los mercados agroalimentarios actuales.

En el libro incide sobre la necesidad de perseverar en la línea de crecimiento empresarial, interno o externo, y del asociacionismo para alcanzar una posición defendible en un nuevo contexto agroalimentario marcado por la apertura de grandes espacios económicos, la liberalización de los mercados, la creciente competencia, las innovaciones tecnológicas,..., todo ello en el marco de la reforma de la Política Agraria Común de la Unión Europea (PAC) y los acuerdos del GATT.

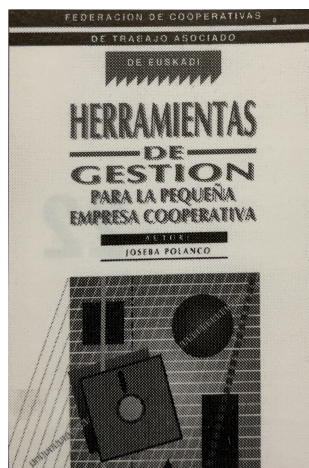
Esta realidad exige traspasar los límites del tradicional cooperativismo agrario, como bien apunta el autor, para avanzar hacia un moderno cooperativismo agroalimentario que toma parte activa en la transformación industrial y en la comercialización de las producciones agrícolas y ganaderas, para lo cual han de someterse a procesos de concentración empresarial que permitan superar la atomización y dispersión que existe aún en muchos sectores de nuestra economía agraria.

Tras ser analizada esta realidad el autor pasa a señalar las distintas fórmulas que pueden ser utilizadas por las cooperativas agrarias, algunas de carácter general y otras específicas del movimiento cooperativo. Para ello se desarrolla la figura de las Agrupaciones y Organizaciones de Productores Agrarios.

Por último, el autor efectúa una aplicación empírica de los fundamentos teóricos



anteriores al sector olivarero-oleícola de la provincia de Huelva, en la que, a partir de un análisis estratégico del mismo, se explicitan las líneas maestras de un plan global de reestructuración basado en una estrategia de integración cooperativa tanto a nivel productivo como comercial.

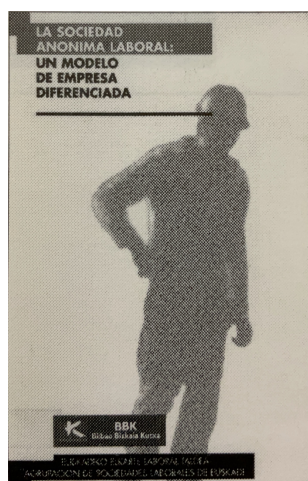


Polanco, Joseba, 1994, *Herramientas de gestión para la pequeña empresa cooperativa*, Edit. Federación de Cooperativas de Trabajo Asociado de Euskadi, Vitoria.

Este trabajo se basa en las experiencias acumuladas en la consultoría Eraginkor, S. Coop. y en el desarrollo del asesoramiento a la pequeña y mediana empresa cooperativa.

El objetivo de este Manual es que los directivos de la empresa cooperativa tengan una herramienta de fácil manejo que les permita crearse un <traje a medida de su empresa> para planificar y controlar su gestión. Por ello el libro realiza un recorrido, desde la óptica cooperativa, a lo largo de todas las funciones empresariales dentro de la organización empresarial (organigrama, funciones, delegar y controlar), de los órganos sociales (asamblea, consejo rector/administrador único, otros órganos) y de todos los apartados del negocio (comercial, producción, compras, inversiones, personal, cuenta de explotación, presupuesto de tesorería, balance e informe económico de control).

El recorrido nos lleva a través de todas las funciones que determinan la obtención del beneficio, tratando de generar en el lector las inquietudes necesarias para que este directivo adquiera la capacidad de construir su particular sistema de información que le permita conocer la situación real de sus variables críticas y poder así tomar las decisiones oportunas para el futuro de su empresa.



***La Sociedad Anónima Laboral: Un modelo de empresa diferenciada*, 1995, Edit. ASLE, Vitoria.**

En este libro se aborda la figura de la Sociedad Anónima Laboral como empresa diferenciada, a la vista de la experiencia acumulada en las empresas que tienen esta figura. Y para argumentarlo se ha analizado cuatro aspectos: El concepto de flexibilidad (de salario y horarios), los Estilos de dirección (creencia en la Economía Social), la Motivación y Formación (fuerte labor de motivación de los trabajadores y de su preparación para asumir su doble papel de socios y trabajadores) y la Comunicación e Información (estableciendo y articulando canales de comunicación serios y dando fluidez y responsabilidad a la información).

Estas cuestiones y no otras se han analizado porque son los aspectos que están ligados de manera directa con el factor humano. Y no debemos olvidar que en la Sociedad Anónima Laboral el elemento humano es un factor clave. La doble figura del trabajador y propietario de la empresa nos permite una versatilidad que no es posible en otro tipo de sociedad empresarial, a excepción de las cooperativas.

La Transformación en empresas autogestionadas. 20 casos europeos, 1995, Edit. FVECTA, Valencia.

En Europa se ha experimentado durante los últimos años un incremento en la autogestión empresarial como lo demuestra el crecimiento en la creación de cooperativas y otras formas de empresas participativas. La crisis industrial justifica en parte dicha evolución. Tradicionalmente la transformación de la empresa en crisis en cooperativa se plantea como el último recurso disponible para intentar mantener los puestos de trabajo.

El objeto del presente trabajo es recopilar algunas experiencias acaecidas en el Reino Unido, Italia y España, profundizando en el estudio de los casos con el fin de identificar aquellos factores que significaron la consecución del éxito en el proceso de transformación. Para ello se ha contado con la colaboración de cuatro federaciones, la ICOM del Reino Unido, FEDERLAVORO I SERVIZI de Italia, FCTAC y FVECTA de España y se ha establecido una metodología común para el análisis. También se ha querido poner en antecedentes a los lectores mediante la explicación del entorno económico de los países en los que se inscriben los casos de conversión.

