

2

TEMAS DE ACTUALIDAD

2.1

INTERCOOPERACION Y ECONOMIA SOCIAL(II)

DIEZ REFLEXIONES CRITICAS SOBRE EL CORPORATISMO DEL COOPERATIVISMO

Alfonso Carlos Morales Gutiérrez

Profesor de la Facultad de C. Económicas y Empresariales-ETEA.

La intercooperación cooperativa muestra dos ámbitos de colaboración muy diferenciados. Por un lado su vertiente “económica” que en la actualidad se denomina, para todo tipo de empresas, bajo el término de cooperación empresarial” (integración vertical u horizontal en cooperativas de grado superior, consorcios, grupos empresariales, etc...), y por otro, su vertiente política y corporatista que se englobaría bajo el fenómeno denominado de articulación de representación de intereses a través de la ‘acción colectiva” (movimiento cooperativo o federalismo). La intercooperación económica es objeto de estudio en el ámbito de la Economía de la Empresa mientras que la intercooperación política entraría de lleno en el campo de la Sociología.

Refiriéndonos a esta última, la “acción colectiva” ha sido objeto de un tratamiento significativo, desde un punto de vista teórico, a partir del trabajo de OLSON (1.965) en el que se realiza especial énfasis en el tema de la cooperación entre individuos que emprenden un determinado tipo de acción para la consecución de bienes de tipo colectivo. Estos bienes están caracterizados por el hecho de ser ofrecidos globalmente y por que, una vez logrados, no es posible excluir a nadie de su disfrute (como es el caso del logro de una legislación no discriminatoria para las empresas cooperativas).

En esta nota vamos a referirnos no a los aspectos teóricos de la acción colectiva sino a la realidad concreta que se plasma en el contexto español bajo la fórmula de federaciones de cooperativas. Entre las funciones que asume el movimiento cooperativo encontramos: defender los legítimos intereses de las empresas cooperativas asociadas; representar a las cooperativas ante la Administración Pública y otras instituciones; promover, fomentar y difundir la doctrina cooperativa en todos los ámbitos de la vida social, económica, cultural del territorio en cuestión; contribuir al fortalecimiento y

perfeccionamiento socio-empresarial de las cooperativas asociadas mediante el asesoramiento, formación,...etc; fomentar y promover las relaciones económico-empresariales entre las cooperativas como vía para alcanzar un mejor posicionamiento social y una mayor eficacia empresarial,..etc.

Estos intereses estarían respaldados directamente por sus afiliados -en este caso empresas cooperativas- e indirectamente por todos aquellos afectados aunque no se encuentre afiliados. Por tanto, los datos de afiliación serían un indicador de "vitalidad" de movimiento cooperativo. Para que podamos realizar una comparación con otras formas "corporatistas" -como los sindicatos- tenemos datos sobre el nivel de afiliación de las cooperativas de trabajo asociado.

Según el Libro Blanco de la Economía el cuarenta y tres por ciento de las cooperativas de trabajo asociado se encuentran afiliadas a alguna de las Federaciones o Uniones. Pero este nivel de afiliación no es homogéneo para todas las actividades productivas. Por sectores conviene resaltar dos comportamientos diferenciados. En primer lugar aquellos sectores en los que más de la mitad de las entidades integrantes se encuentran afiliadas a una federación o similar: "Sanidad" (66,7%), "Cuero y Calzado" (64,8%), "Enseñanza" (61,7%), "Maquinaria" (57,6%), "Transporte" (57,6%) y "Comercio al por mayor" (55,8%). En segundo lugar otros sectores donde sólo una de cada cinco cooperativas del sector de la "Contrucción" y "Hostelería" se encuentran afiliadas. Además con porcentajes igualmente bajos están los sectores de "Industria de la Confección" (26,6%), "Reparaciones" (29,4%), "Industria del Vidrio" (30,7%), "Servicios prestados a otras empresas" (31,7%), "Comercio al por menor" (36%), "Artes Gráficas" (36,6%).

Si comparamos con el nivel de afiliación sindical -podría estimarse en torno a un quince por ciento de los trabajadores- el resultado sería netamente favorable para las cooperativas. Otra cosa sería si la afiliación se registrase no por cooperativa sino por cooperativista. En ese caso las diferencias podrían incluso desaparecer o mostrarse desfavorables para el cooperativismo.

Pero este indicador cuantitativo carece de elementos cualitativos en los que sería oportuno insistir. Los límites de extensión para este trabajo obligan a optar por plantear cuestiones para la reflexión de los dirigentes del movimiento cooperativo y de sus afiliados para que en algún momento fueran debatidas en virtud de su interés para afrontar los retos planteados como "movimiento social de acción colectiva". Estas cuestiones, en tono "crítico", serían las siguientes:

1) Ante el peso que tiene el enfoque empresarial sobre el ideológico en el actual marco del movimiento cooperativo ¿cuáles serían las ventajas e inconvenientes de la opción estructuras monoclasa o sectoriales (por actividades) sobre las estructuras interclase o multisectoriales (por concepciones ideológicas)?.

2) Ante la excesiva dependencia de la Administración Pública ¿cuáles son los límites de la capacidad para ejercer acciones reivindicativas salidas cuando se carece de autonomía financiera?.

3) Ante la heterogeneidad territorial o sectorial-amplitud de territorio o diversidad sectorial- ¿cuáles son los mecanismos organizativos que deben articularse para ser eficaces en la prestación de servicios a los afiliados, y qué estos perciban su utilidad?.

4) Ante la existencia de recursos financieros comprometidos para acciones concretas -sobre todo en formación- y acciones prioritarias sin recursos -sobre todo en el desarrollo empresarial- ¿cómo ser eficaces pero también coherentes con las acciones que se propugnan?.

5) Ante la necesidad de logros palpables del movimiento cooperativo más allá de una mera declaración de intenciones y proyectos ¿No tendría que realizarse un esfuerzo considerable en transmitir a los asociados, de la forma más transparente y oportuna posible, la realidad de las acciones concretas realizadas en todos los frentes (número de cooperativas creadas, empleo generado en las cooperativas afiliadas, innovaciones, niveles de intercooperación empresarial, número y naturaleza de los servicios prestados a las cooperativas,. .etc)?.

6) Los dirigentes del movimiento cooperativo no son los únicos responsables del buen o mal funcionamiento de las federaciones. Muchos de los males hay que situarlos a nivel de la propia base. De hecho la doctrina sociológica señala el problema del “gorrón” (free-rider), es decir del que recibe sin hacer nada, como uno de los principales problemas a la hora de institucionalizar la acción colectiva. En el movimiento cooperativo esta base tiene dos niveles: las cooperativas afiliadas y los socios de estas cooperativas ¿Hasta donde llega la responsabilidad de las cooperativas afiliadas -y no afiliadas y de sus socios tras el hecho de que el movimiento cooperativo no alcance los objetivos que de él se esperan?.

7) ¿Es consciente el movimiento cooperativo que el entorno -relación con las instituciones- se muestra amenazante ante posibles actitudes “proteccionistas” de las organizaciones representativas de intereses, como son las federaciones de cooperativas?.

8) La huelga para los sindicatos, el cierre patronal para las empresas,...¿qué medios de presión tiene el movimiento cooperativo? ¿dispone de alguno? ¿cómo haría frente a una eventual agresión externa?.

9) ¿Existen intereses comunes del movimiento cooperativo con otras formas corporativas? ¿quizás con los sindicatos? ¿o serían más próximos con los intereses de las federaciones -de empresarios?. En cualquier caso ¿qué conclusiones pueden sacarse al respecto una vez adoptada una postura?.

10) ¿Existe realmente un movimiento cooperativo o las vinculaciones entre federaciones de cooperativas de distintos sectores son sumamente débiles?.

Por último estableceremos una postura posible. La intercooperación política debería caminar sobre dos “railes” o principios. Por un lado, la autoayuda -esencia del cooperativismo- que conduciría a una mayor autofinanciación de las estructuras federativas para dejar de estar sometidas a los vaivenes políticos, y por otro -la

autocrítica -esencia de la madurez y de la coherencia de una persona pero también de las instituciones-, que indique no sólo los logros y actitudes de defensa, sino que también refiera en sus proclamas las carencias y los errores en su acción institucional. Según este análisis, ¿cuántas federaciones de cooperativas estarían “descarriladas”?

COOPERATIVAS Y FEDERACIONES(*)

Tom Johnstad

Norwegian Institute for Urban and Regional Research, Oslo

1. ¿Qué son las federaciones?

Las federaciones son organizaciones controladas por sus socios que son así mismo sus propietarios. Se constituyen en organización cuando dos o más actores crean una asociación común para promover intereses comunes en determinados asuntos mientras que mantienen su autonomía en otros. La federación consiste en la combinación de las asociaciones de socios y la asociación común e intenta equilibrar los intereses particulares y los comunitarios así como las relaciones de poder o control (Johnstad 1992b; Swartz 1994).

El concepto de federación se desconoce bastante y apenas se emplea en la investigación sobre organizaciones. Dicho concepto se utiliza fundamentalmente en la legislación constitucional y en ciencias políticas pero tiene conexiones mucho más amplias. Las federaciones surgen en diferentes ámbitos y, de hecho, podríamos distinguir entre federaciones políticas (entre municipios, regiones o estados), federaciones sociales (asociaciones de voluntarios) y federaciones económicas (asociaciones económicas). Incluso podemos hablar de un principio federativo general de organización (Provan 1983; Johnstad 1992b; Swartz 1994).

Etimológicamente, el origen del concepto federativo lo podemos encontrar en la palabra latina “foedus” que significa asociación. Esta palabra está relacionada con la palabra “fides” que significa autenticidad y confianza vinculante. Sabemos que en la antigua Grecia surgieron federaciones políticas que agrupaban a las diferentes comunidades de las ciudades estado. Suiza es actualmente la federación política más antigua, con más de 700 años de historia. Los gremios medievales se crearon a partir de asociaciones sociales voluntarias pero se transformaron gradualmente en una combinación de asociaciones tanto económicas como sociales y jugaron un papel central en la sociedad. Las diferentes asociaciones voluntarias también juegan un papel central en las sociedades modernas (Johnstad 1992b).

Los fenicios, los griegos y los vikingos también constituyeron asociaciones dedicadas al comercio lo que continuó siendo una forma de organización bastante frecuente en la época de la navegación moderna. En el siglo pasado, se desarrollaron las

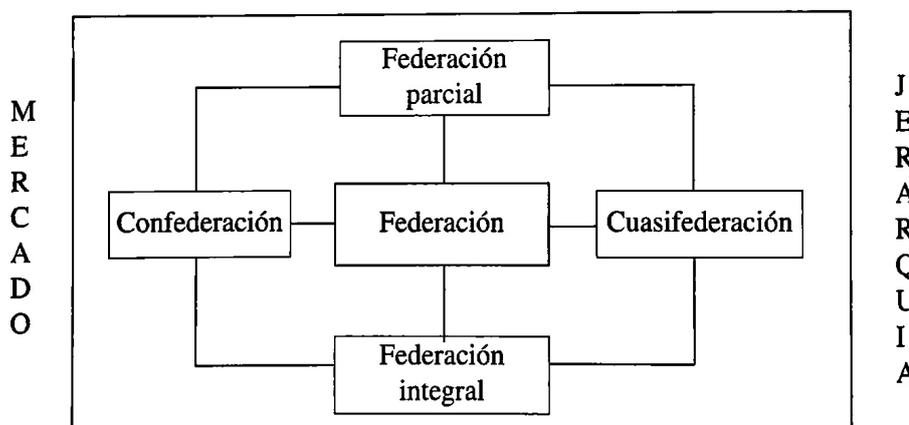
(*) Extracto de la Comunicación presentada en International Co-operative Research Conference, 26-29 de septiembre de 1996 en Tartu, Estonia

primeras cooperativas modernas y hoy en día, podemos encontrar muchas federaciones económicas de diferente talante funcionando en las sociedades modernas.

2. Tipos de federaciones

Las federaciones son un grupo o familia de diferentes tipos de organizaciones que comparten algunas características esenciales. La mayoría de autores no diferencian o incluyen los diferentes tipos de federaciones perdiendo, de esta manera, muchos matices del mismo concepto. Para poder analizar los diferentes tipos de federación, utilizaremos dos criterios centrales de análisis de la organización de federaciones. El primero atañe a las relaciones de poder y de control que enfatizan el papel de los socios frente a la asociación común en la federación. El segundo criterio es la profundización en la práctica de los principios organizativos de las federaciones. Aplicando estos dos criterios combinados, tenemos cinco tipos diferentes de federaciones.

Figura 1: Diferentes tipos de federaciones



Una confederación es una alianza formalizada, consorcio o asociación ente dos o más partes, en donde las diferentes agrupaciones de socios en principio tienen total autonomía y capacidad de decisión excepto en los asuntos que hayan decidido previamente de manera voluntaria y unánime. Los socios tienen derecho a vetar las decisiones y a desvincularse unilateralmente. Estas características se asemejan al concepto de federación participativa de Provan (1983) en donde los afiliados o socios tienen un papel activo en la gestión de la federación. Este es un tipo de organización que preserva la autonomía de los socios pero es bastante lenta en la toma de decisiones.

La integración de las diferentes asociaciones se inicia a menudo como una confederación pero con el tiempo puede transformarse en una federación. Este tipo de federación establece un balance de poder más equilibrado entre la asociación común y los socios. En este caso, las agrupaciones de socios han transferido una cuota mayor de poder y control a la asociación ejecutiva de gestión común pero siguen teniendo la opción de desvincularse. Provan (1983) ha llamado a este tipo de asociación una federación independiente. Muchas asociaciones se organizan de esta manera.

El tercer tipo de federación es la llamada cuasifederación, o lo que Provan (1983) llama una federación mandataria. Este es un tipo de federación en donde la asociación común tiene más poder y capacidad de control que las agrupaciones de socios a pesar de que estas aún se reservan bastante autonomía. Es el caso de los contratos de franquicia, de las normativas estrictas de desvinculación, del sistema de monopolio, etc. Este sistema puede ser el resultado de un acuerdo voluntario, de una legislación estatal o del papel de terceros.

Además, la profundización en la práctica de los principios federativos de una organización también puede variar. Muchas federaciones son federaciones de federaciones o federaciones de varios niveles. Esto significa que la forma de organización federativa se usa a nivel local, regional, nacional e incluso a nivel internacional. Las diferentes asociaciones se estructuran muchas veces a la manera de cajas chinas (Dahl 1970).

Las organizaciones que no son federaciones sino organizaciones jerárquicas públicas o privadas también pueden constituirse en federación a algún nivel para cumplir una o más funciones concretas como, por ejemplo, a nivel de consorcios, el planteamiento del sistema de crecimiento sostenido, o para un grupo de empresas organizadas en consorcio o empresa conjunta, la promoción de ventas o el departamento de I + D. Estos acuerdos dan lugar a una federación parcial entre organizaciones que, a todos los demás efectos, no son federativas.

La organización federativa con mayor profundización en la práctica es la llamada federación integral (Kinsky 1974; Roemheld 1992), en donde tanto la esfera política como la económica y la social se organizan de manera federativa a diferentes niveles en una comunidad o sociedad. Las cooperativas entran parcialmente dentro de esta definición debido a su doble naturaleza de grupo social y empresa comercial (Bonus 1986).

Todos estas consideraciones nos ofrecen una tipología de las organizaciones federativas que es más práctica que el concepto federativo sin matices y que facilita la comprensión de la dinámica de las federaciones.

3. Los aspectos federativos de las cooperativas

En 1938, Carr-Saunders, Florence y Peers escribieron en su libro “Cooperativas de consumidores en Gran Bretaña” que

“...El paso más importante en la historia del movimiento de los consumidores, tras la fundación del tipo Rochdale de sociedad, fue el establecimiento de organizaciones federales controladas, no por socios individuales, sino por las sociedades de consumidores. En la moderna evolución de dicho movimiento, la importancia de los compromisos federales está incrementándose de manera constante en relación tanto con los negocios realizados como, en el caso de las sociedades mayoristas nacionales, con su influencia en la política económica del movimiento como un todo...” (:272).

El sistema de cooperación federativa surgió en el siglo pasado. Tras una fase de establecimiento del movimiento cooperativo y de las primeras cooperativas, se dieron las circunstancias propicias para el desarrollo de una estructura federativa. Las principales cooperativas de un área o de todo un país se agruparon y formaron una federación que se ocupara de sus intereses comunes. En muchas zonas, la estructura federativa adquirió bastante poder de manera que podía influenciar e incluso modelar el sistema cooperativo (Schediwy 1993).

Durante los últimos 10 ó 15 años, estas estructuras federativas se han vuelto a cuestionar. Los rápidos cambios en la economía tanto nacional como internacional y los giros políticos de la mayoría de países occidentales han afectado a dichas estructuras. Su forma y su papel se han visto seriamente cuestionados. Schediwy (1993) lo veía de esta manera:

“...Durante mucho tiempo ... estas federaciones cooperativas han funcionado con bastante éxito como agentes de modernización al servicio tanto de los consumidores como de los productores. Sin embargo, en los últimos años, han experimentado serios problemas, sobre todo en entornos cada vez más competitivos. Las cooperativas de consumo han tenido que ... enfrentarse a la más dura competencia y ... pueden servir de ejemplo de las futuras tendencias a otros sectores ... pasando de una economía regulada y relativamente protegida a un entorno mucho más competitivo...” (:16).

Bööks (1995) también era de la misma opinión en su análisis de la transformación de las cooperativas de consumo suecas:

“... El principal problema se presentó en el sistema federativo tal como estaba planteado en Suecia. La década de los 80 había demostrado de manera más clara que nunca algunas de las debilidades de dicho sistema, en un momento en el que se había interrumpido la expansión constante de la economía nacional, en el que muchas sociedades cooperativas tenían problemas económicos y en el que la economía de mercado intensificada empezó a requerir mayor rapidez de decisión y de adaptación...” (:226).

El sistema federativo se había convertido en “una maquinaria administrativa pesada y costosa que duplicaba las funciones a nivel local, regional y de sindicatos”, incrementando las dificultades de consolidación y coordinación; la confianza mutua había disminuido y la política interna de precios se había convertido en un obstáculo para la eficacia económica. El resultado fue una mayor división entre la parte comercial y la parte asociativa del sistema cooperativo, y la conversión en propietarios de los socios a través de la asociación de un consorcio cooperativo (op. cit).

Muchos de los cambios que se produjeron en Suecia copiaban los cambios que se habían producido previamente en Italia (Jönsson 1993). En otros países europeos, las cooperativas de consumo experimentaron transformaciones aún mayores. Hemos sido testigos de cambios no sólo de confederaciones y federaciones a cuasifederaciones sino también a formas de organización jerárquicas y de mercado, o incluso al hundimiento total de sistemas cooperativos (Brazda y Schediwy 1989).

Basándose en su estudio de las cooperativas danesas de productos lácteos, Sögaard (1990) concluye que sus descubrimientos ilustran el punto de vista de que, a la larga, los sistemas federativos no pueden sobrevivir porque un socio siempre “dominará” a expensas de los demás socios. Este hecho subraya el problema del tamaño de muchas cooperativas en las que socios muy desiguales se constituyen en federación.

Schediwy (1993) también expresa sus dudas sobre el futuro de las organizaciones federativas,

“... Actualmente, sin embargo, debemos preguntarnos si el principio federativo no está teniéndose que enfrentar a serias dificultades a finales del siglo en el que surgió como factor estructural de integración de muchas organizaciones de economía social...” (:20).

4. El ciclo vital de las federaciones

Brazda y Schediwy (1994) han desarrollado lo que denominan “el ciclo vital de un movimiento federativo” basándose tanto en sus estudios como en otros sobre la evolución cooperativa. En la primera fase, hay un movimiento ideológico o carismático que parte de una auténtica solidaridad sectorial y que se establece en forma de sistema federativo. En la siguiente fase, la base ideológica se ve debilitada y la burocratización se extiende. Empiezan a aparecer las rivalidades internas y los conflictos de intereses. En la siguiente fase, la preponderancia de la lógica del mercado se abre camino y mina la solidaridad inicial. El crecimiento de agrupaciones de socios más fuertes, suprafusiones y/o escisiones modifican el equilibrio del poder y el funcionamiento de la federación. El resultado final es el establecimiento de una o varias estructuras jerárquicas y/o una cooperación bastante difusa en términos de mercado.

Esta teoría sobre la transformación de las federaciones confirma el punto de vista de Williamsons (1975) de que las federaciones son inestables y de que, a la larga, se transforman en formas jerárquicas o de mercado más estables.

Schediwy (1993) concluye respecto al problema de las federaciones:

“... , al menos en algunos casos, se debe dar el atrevido paso hacia un modelo del tipo consorcio puesto que este es un tipo de organización que permite una autonomía local y regional al nivel cooperativo primario pero que concede a una institución central la autoridad jerárquica decisiva sobre las cooperativas en caso de dificultades económicas y de decisiones que tengan que coordinarse a nivel central...” (:24).

Esto implicaría una transformación hacia algunas formas de cuasifederación o hacia una jerarquía auténtica por lo que cambiaría la forma de gobierno.

Hay otras posibilidades y los 100 años de supervivencia de las estructuras federativas de muchos sistemas cooperativos hacen pensar que es una estructura bastante estable que sobrevivirá durante el próximo siglo pero la cuestión es ¿cómo lo hará?

5. El futuro de las cooperativas y federaciones

Hay dos escuelas importantes que tratan sobre la evolución de las cooperativas y su aspecto federativo en una economía de creciente competencia y cambios. Podríamos llamar al primer grupo el de “economicistas” o “transformistas” que se centran en la parte comercial y eficaz de las cooperativas. Su consejo es aumentar la integración y la jerarquización a través de consorcios que cambiarían o abolirían la estructura cooperativa y federativa (Schediwy 1993; Jönsson 1993).

Podríamos llamar “demócratas” o “tradicionalistas” a la otra escuela que se centra en una mayor participación y democracia como manera de vitalizar las cooperativas y hacerlas más competitivas en la economía de mercado. Esto preservaría al mismo tiempo que modernizaría la estructura federativa y cooperativa (Craig 1993; Proyecto Internacional Conjunto 1995).

La transformación en un consorcio o en otras formas de jerarquía quizás sea la solución para algunas cooperativas en crisis pero muchas de ellas acabarán siendo cooperativas. En el estudio de Carr–Saunders y sus colegas (1938) sobre las cooperativas de consumo británicas, se subrayaba que el futuro de las cooperativas dependía de la viabilidad de las federaciones, y en el estudio de Brazda y Schediwy (1989) sobre la evolución de las cooperativas de consumo en la posguerra se muestra que estaban en lo cierto. Pero ¿cómo crear federaciones viables? Aquí nos enfrentamos a una falta de conceptos y de conocimientos debido a que la investigación sobre federaciones siempre ha sido y sigue siendo escasa.

Jönsson (1993) es uno de los que ha acusado con mayor fuerza a las federaciones de muchos de los problemas que han tenido las cooperativas durante las últimas décadas. Por otra parte, admite la ausencia de investigación empírica y de teorización sobre la organización y la evolución de las federaciones. Es necesario un mayor conocimiento del aspecto federativo de las cooperativas y de otras asociaciones así como de la federación como forma de gestión comparada con otros modelos.

Podemos extraer de la literatura existente (Jordan 1986; Jonnergard 1988; Johnstad 1992; Swartz 1994) algunos de los principios de una federación con un correcto funcionamiento como, por ejemplo:

- objetivos compartidos
- relaciones basadas en la confianza mutua
- interdependencia operativa
- subsidiariedad
- igualdad relativa de tamaño
- diálogo y discusión de normas y objetivos.

Cuando se ignoran algunos de estos principios, es bastante habitual que las federaciones se vean en problemas. – Dejamos para otro artículo una elaboración adicional de los principios y dinámica federativos.

6. Bibliografia

- Bonus, Holger (1986): "The Cooperative Association as a Business Enterprise: A Study in the Economics of Transactions", *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 142/2:310-339
- Borys, Bryan and David B. Jemison (1989): "Hybrid Arrangements as Strategic Alliances: Theoretical Issues in organizational Combinations" *Academy of Management Review*, Vol. 4, N° 2: 210-239.
- Brazda, Johann and Robert Schediwy (eds.)(1989): *Consumer Co-operatives in a Changing World*. Geneva: ICA
- Brazda, Johann and Robert Schediwy (1994): "Lessons from Recent Collapse of Various Federative Systems of Co-operatives". Working Party on Co-op Research, Planning and Development, ICA, Geneva
- Böök, Sven Äke (1995): "KF/Konsum Sweden" in *International Joint Project on Co-operative Democracy (1995): Making Membership Meaningful: Participatory Democracy in Co-operatives*. Centre for Study of Co-operatives, University of Saskatchewan, Saskatoon, Canada.
- Carr-Saunders, A.M.; P Sargant Florence and Robert Peers (1938): *Consumers' Cooperation in Great Britain*. London: George Allen & Unwin Ltd.
- Coase, Ronald H.(1937): "The Nature of the Firm" *Economica* 4:386-405
- Craig, John G. (1993): *The Nature of Co-operation*. Montreal: Black Rose Books
- Dahl, Robert A. (1970): *After the Revolution? Authority in a Good Society*. Yale University Press.
- Fairbairn, B., C.S. Axworthy, M. Fulton, L.H. Kelsinton and D. Laycock (1990): "Co-operative Institutions: Five Disciplinary Perspectives" in Fulton, Murray E. (ed)(1990): *Co-operative Organizations and Canadian Society: Popular Institutions and the Dilemmas of Change*. Toronto: University of Toronto Press.
- Fulton, Murray E. (ed.)(1990): *Co-operative Organizations and Canadian Society: Popular Institutions and Dilemmas of Change*. Toronto: University of Toronto Press.
- International Joint Project on Co-operative Democracy (1995): *Making Membership Meaningful: Participatory Democracy in Co-operatives*. Centre for Study of Co-operatives, University of Saskatchewan, Saskatoon, Canada.
- Johnstad, Tom (1992a): "Føderasjoner og samvirke". SNF Arbeidsnotat nr. 139/1992
- Johnstad, Tom (1992b): "Federations-The Organization of Cooperative Ventures". SNF-rapport 96/92
- Jonnegård, Karin (1988): *Federativa processer och administrativ utveckling*. Lund: Lund University Press
- Jordan, John E. (1986): "A System of Independent Firms as a Development Strategy" in Sune Jansson and Ann-Britt Hellmark (eds): *Labour-Owned Firms and Worker Co-operatives*. Aldershot: Gower
- Jönsson, Per-Olof (1993): "Federationer i förändring" in *Koopertiv årsbok*.
- Kinsky, Ferdinand (1974): "Le federalisme integral" in *Centre de recherches europeennes: Le federalisme el Alexandre Marc*. Lausanne.

- MacPherson, Ian (1996): Medlemsägda företag. Handelshögskolan i Stockholm
- Polanyi, Karl(1944/1957): The Great Transformation. Boston: Boston Press.
- Powell, Walter W.(1987): “Hybrid Organizational Arrangements: New Form or Traditional Development?.” California Management Review, Fall: 67-87.
- Provan, Keith G. (1983): “The Federation as an Interorganizational Linkage Network”, Academy of Management Review, Vol. 8, n° 1: 79-89
- Roemheld, Lutz (1992): Integral Federalism. Frankfurt am Main: Peter Lang.
- Schediwy, Robert (1993): “The Crisis of Co-operative Federalism” in Berliner Hefte zum internationalen Genossenschaftswesen 1.
- Swartz, Erik (1994): Ledning och organisering av federationer. Stockholm: Nerenius & Santérus Förlag.
- Søgaard, Villy (1990): Spildt mælk? Esbjerg: Sydjysk Universitetsforlag
- Williamson, Oliver (1975): Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. New York: The Free Press.
- Williamson, Oliver (1991): “Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives”? Administrative Science Quarterly, 36: 269-296.

ECONOMIA SOCIAL E INTERCOOPERACION ECONOMICA

Eric Bidet

Redactor jefe adjunto de la Revista de estudios cooperativos, mutualistas y asociativos (RECMA)

1. La intercooperación política y estratégica: el concepto de economía social

El término “economía social” aparece por primera vez utilizado en el s. XIX: en 1830, Charles Dunoyer publica el “Nuevo tratado de economía social”, en 1851, Auguste Ott escribe el “Tratado de economía social”; en 1856, Frédéric Le Play funda la “Sociedad internacional de estudios prácticos de economía social” y una revista que titula “La economía social”; en 1867, el mismo Le Play introduce la economía social en la Exposición Universal. Pero, más que las contribuciones intelectuales, serán las experiencias las que conformarán el concepto: la del falansterio de Fourier, el familisterio de Godin en Guise, el banco mutualista de Proudhon, la de los talleres sociales de Louis Blanc, la New Harmony de Owen, los joyeros de Buchez, la Asociación para el pan de Raiffeisen o los Pioneros equitativos de Rochdale¹.

Pero será sobre todo a principios del siglo XX cuando se desarrollará el concepto de economía social gracias a Charles Gide² y León Walras³, que la considerarán como un enfoque económico paralelo al de la economía aplicada y la economía política pura.

1. Véase A. Gueslin, *La invención de la economía social*, *Económica*, 1987.

2. C. Gide, *Economía social*, Larose y Ténin, 1905.

3. L. Walras, *Estudios de economía social*, 1896 (reeditado por *Económica en 1990*).

Gide diferenciará entre la economía política pura que se ocupa “de las relaciones espontáneas que se establecen entre los hombres y las cosas”, la economía aplicada que “busca únicamente los medios más económicos de utilizar dichas leyes naturales” y la economía social que estudia “las relaciones voluntarias contractuales o legales (...) para perfeccionar el arte de vivir en sociedad”. Informador general del Palacio de la economía social en la Exposición Universal de 1900, Gide la definirá en ese momento como “una catedral cuya nave estaría compuesta por tres bóvedas”: los poderes públicos (entendidos en el sentido de la política social), las asociaciones (haciendo referencia a las asociaciones obreras autorizadas por la ley de 1884), los patronatos (es decir, las obras sociales de los patronos). Una veintena de años más tarde, según el mismo Gide, la economía social agruparía a las instituciones “que tienden a procurar una mejora de las condiciones de trabajo, de la comodidad en todas sus formas, a garantizar la seguridad futura contra todos los riesgos sociales y a salvaguardar la independencia económica”.

El concepto tiene, por tanto, un eco bastante consecuente en el plano académico pero se producirá un estancamiento hasta mediados de los años 70, hasta que Henri Derroche active de nuevo dicho concepto, esta vez de una manera menos académica que institucional. El Crédito cooperativo, originalmente el banco de las cooperativas de consumidores, jugará también un papel nada desdeñable en la construcción del sector de la economía social para el que se convertirá en uno de los ejes estratégicos que le permitirán paliar el desmoronamiento de su clientela original. Este renacimiento de la economía social se caracterizará por el primer acercamiento entre mutualidades y cooperativas (1970), que luego se extenderá a las asociaciones (1976). El organismo que hace realidad este desarrollo – el Comité nacional de actividades mutualistas, cooperativas y asociativas (CNLAMCA) – es actualmente el órgano político de representación del sector de la economía social, que agrupa al conjunto de empresas de economía social en cuatro familias sectoriales (la Agrupación nacional de la cooperación–GNC, la Federación nacional de la mutualidad francesa–FNMF, la Agrupación de empresas mutuas de seguros–GEMA y la Confederación permanente de las coordinadoras asociativas–CPCA) y en dos transversales (la Confederación nacional de la mutualidad, del crédito y de la cooperación agrícolas–CNMCCA y el Comité de coordinación de las actividades y cooperativas de educación nacional–CCOMCEN). Creada en 1968 por la Federación nacional de cooperativas de consumo (FNCC), la Federación nacional de las cooperativas de viviendas de protección oficial, la Confederación nacional de sociedades cooperativas obreras de producción (CGSCOP), la Confederación de la cooperación, mutualidad y crédito marítimos (CMCM) y la Caja central del crédito cooperativo (CCCC), la GNC se ha extendido al conjunto de los movimientos cooperativos sectoriales: la Confederación nacional de la mutualidad, de la cooperación y del crédito agrícola (CNMCCA) en 1973, la Confederación nacional del crédito mutuo (CNCM) en 1976, la Cámara sindical de los bancos populares (CSBP) en 1978, la Confederación francesa de las cooperativas y agrupaciones de artesanos (CFCGA) en 1978, la Oficina central de la cooperación en la escuela (OCCE) en 1978, la Unión federal de cooperativas de comerciantes (UFCC) en 1978, la Federación nacional de cooperativas y agrupaciones de transporte (Unicooptrans) en 1979. Por tanto, se puede considerar que la GNC es el órgano político de la intercooperación “integral” tal como la define Chaves⁴, es decir, aquella que se desarrolla entre

4. R. Chaves, *Un acercamiento teórico a la intercooperación económica entre las PME de la economía social*, RECMA nº 262, 1996.

cooperativas “de diferentes familias, independientemente de su sector económico” que Desroche había estudiado a finales de los años 50, subrayando que en los principios de Rochdale ya aparecía indicado el proceso de cooperativas sucesivas: consumo, producción y vivienda. La GNC agrupa al conjunto de movimientos cooperativos franceses: cooperativas de crédito, de consumo, de trabajo, de empresas familiares. Organizados en uniones o confederaciones sectoriales, la mayoría de los movimientos de economía social están además agrupados en federaciones de segundo o tercer nivel, sectoriales y/o territoriales.

De hecho, habrá que esperar a principios de los 80 y al impulso del poder socialista para que el reconocimiento mutuo de la iniciativa de las organizaciones tenga un reconocimiento institucional por arte de los poderes públicos mediante la creación de una Delegación de economía social, convertida después en una Delegación de innovación social y de economía social. Tal como indica Claude Vienney, tan sólo en ese momento, la economía social entra en el derecho y se pone a la altura de otras denominaciones parecidas (sobre todo, la del tercer sector introducida por Jacques Delors en los años 70). El concepto de economía social se apoya en la existencia de especificidades compartidas por las cooperativas, las mutuas y las asociaciones: en un informe realizado por el Consejo económico y social de 1986, Georges Davenzac⁵ identificaba estos principios comunes: voluntariado, funcionamiento democrático, objetivo no lucrativo. En su Carta de la economía social reformulada en 1995, el CNLAMCA subraya que el éxito de las empresas de economía social no se valora únicamente en relación a sus resultados económicos sino también en función de las formas de solidaridad que concretizan.

A nivel teórico, nos encontramos lejos del concepto de economía social que expusieron Gide o Walras y, a decir verdad, el sector ha suscitado pocos análisis teóricos desde su resurgimiento. Los más convincentes son los de Claude Vienney⁶, que parte del análisis de Georges Fauquet⁷, y el de Benedetto Gui⁸. La definición de Fauquet, que inspiró la de la Oficina internacional del trabajo en 1967 y la de la Alianza cooperativa internacional en 1995, considera a la cooperativa como una organización que combina la forma asociativa y la de una empresa “cuya característica diferenciadora es la adhesión a un principio de ausencia de dominio del capital, consistente en primar la gestión del servicio sobre la gestión del rendimiento, la actividad sobre la rentabilidad, los derechos de la persona sobre los derechos de la propiedad”⁹. Producida en una época en la que dominaban sin contrincantes las cooperativas de consumo y el proyecto de república cooperativa de Gide, el análisis de Fauquet aparece de hecho como el primer avance teórico que presenta una concepción unitaria de la cooperación y que se dirige, por tanto, hacia la intercooperación. Tal como lo ha demostrado Vienney, se puede aplicar el análisis de Fauquet al conjunto de las organizaciones de economía social en cuyo seno se encuentra esta combinación entre una asociación y una empresa. Benedetto Gui define la economía social como el conjunto de organizaciones en las que la categoría de beneficiarios no está compuesta por los inversores (lo que se traduce en el hecho que dichas empresas no remuneren el capital). A continuación, en el seno de este conjunto, distingue entre las organizaciones en donde la categoría de beneficiario y la categoría dominante se confunden (que él llama organizaciones “de interés mutuo”) y aquellas en donde no coinciden (organizaciones de “interés general”). En definitiva, si

5. G. Davenzac, *Las empresas de la economía social*, Boletín oficial, 1986

6. C. Vienney, *La economía social*, Repères—La découverte, 1994.

7. G. Fauquet, *El sector cooperativo*, edición TEC, 1965.

8. B. Gui, *Fundamentos económicos del tercer sector*, RECMA n° 44–45, 1993.

9. E. Bidet, *La economía social*, Le Monde Editions, 1996 (en prensa).

retomamos la terminología establecida por Rafael Chaves¹⁰, se podría considerar que la economía social es la forma última de intercooperación, la ulterior etapa de lo que el llama intercooperación “integral”.

2. La intercooperación económica en Francia: algunos ejemplos

Chaves establece dos polos de intercooperación¹¹: “El primer polo lo constituyen las organizaciones generalmente más antiguas y de mayor tamaño que, a lo largo de su proceso histórico de adaptación al entorno económico capitalista, dinámico, y cada vez más competitivo y mundializado, han creado y articulado estructuras intercooperativas de carácter principalmente económico y financiero (...)”. En Francia, como en tantos países, el sector cooperativo y el sector de la agricultura son los que han desarrollado dichos grupos cooperativos. En el sector agrícola, tal como indica René Mauget¹², “las evoluciones en materia de estrategias (concentración, colaboración con el sector privado) y el llamamiento a la colaboración bancaria han llevado a las cooperativas a constituirse en grupos complejos con una sociedad central cooperativa, una o varias estructuras de trust, filiales industriales y comerciales.” Estas tendencias tienen consecuencias fundamentales en el comportamiento de los partidarios de la cooperativa y de los valores a los que hace referencia: la equidad y la transparencia que comportan la selección de los afiliados y su remuneración en función de sus prestaciones reales, sustituyen actualmente la solidaridad y la igualdad que traducían el precio medio cooperativo. Y, tal como indica Mauget¹³, se puede predecir que pronto “algunos agricultores prefieran aportar su financiación a las estructuras de trust o a las filiales industriales y comerciales para tener acceso a eventuales dividendos o plusvalías”.

El segundo polo estaría constituido por “las organizaciones que, espontáneamente y generalmente sin relación directa entre ellas, han surgido en el tejido social y económico para enfrentarse a un entorno cambiante (...) para satisfacer una necesidad o una demanda social insatisfecha por el sector público o por el privado y, en menor medida, por razones ideológicas unidas a determinados grupos humanos”.

Podemos agrupar dentro de esta categoría el movimiento de cooperativas de empresas familiares (cooperativas de minoristas, de transportistas, de artesanos y de pescadores). En un contexto general de mundialización de la economía que convierte en cruciales las agrupaciones de pequeñas unidades, este movimiento cooperativo bastante reciente (no ha tenido reconocimiento jurídico específico hasta los años 80) es uno de los más dinámicos de los últimos años¹⁴: las cooperativas de minoristas representan un 5% del comercio minorista en Francia (12% si se cuentan los centros Leclerc que no están afiliados a la federación nacional)¹⁵; las cooperativas de artesanos se han desarrollado y estructurado aprovechando la desindustrialización reciente de los oficios artesanales que dificultaba su evolución¹⁶; a raíz de las tensiones producidas en el sector de los transportes de carretera (la huelga de transportistas de hace unos años), los poderes públicos han reconocido que el movimiento cooperativo es uno de los principales vectores de agrupación en el seno de un sector muy atomizado. El desarrollo reciente de las redes mutualistas¹⁷ obedece a una lógica cercana a la de las cooperativas de empresas familiares: voluntad estratégica de agrupamiento y de diversificación,

10. R. Chaves, *op. citada*.

11. R. Chaves, *op. citada*.

12. R. Mauget, *La evolución del movimiento cooperativo y mutualista en la agricultura de Francia, comunicación en el XII coloquio de la ADDES, 1996*.

13. R. Mauget, *op. citada*.

14. Véase el acta de un taller organizado por el Centro de fomento del desarrollo de la investigación en materia de economía social (CADRE), la GNC sobre la investigación en ciencias sociales y las cooperativas de empresas familiares (1994).

15. C. Souviat, *Cooperativas de minoristas, el peso de las cifras, RECMA n°251, 1994*.

16. M. Auvolat, *Un nuevo soplo a la cooperación artesanal, RECMA n° 263, 1997 (en prensa)*. E. Bidet, *LA reciente evolución de la cooperación de artesanos francesa, comunicación en el coloquio de la ACI, Tartu, 1996*.

17. F. Contis, *La cooperación mutualista hoy: redes y colaboradores, RECMA n° 259, 1996*.

respuesta a evoluciones irreversibles referentes a las necesidades de la población, a las tecnologías y a la presión de la competencia.

Además de las cooperativas de empresas familiares que son agrupaciones de empresas que no pertenecen a la economía social, también hay estructuras asociativas de organizaciones de economía social: de cooperativas entre ellas o de cooperativas, mutuas y/o asociaciones. Desde 1983, este tipo de agrupación puede incluso tener un marco jurídico específico: la unión de economía social (UES). Creada por una ley de 1983, revisada en 1985, la UES es una sociedad cooperativa destinada al acercamiento entre actores de la economía social así como entre otros colaboradores. Para preservar el carácter cooperativo de la UES, la ley estipula que los colaboradores que no pertenezcan a la economía social no pueden detentar más del 35% de los derechos de voto y que la UES no puede realizar más del 20% de su volumen de ventas con terceros. Una docena de años después de su creación, la UES aún no ha tenido más que un éxito mitigado. En 1993, a raíz de un estudio sobre el tema¹⁸, la GNC y el CJDES achacaban este modesto desarrollo a “la dificultad real de las estructuras de economía social de trabajar en conjunto, la ausencia de reflexión sobre el estatuto de las grandes federaciones o la inadaptación del instrumento a las necesidades del mercado”. Sin embargo, parece que dicha fórmula está volviendo a interesar en la actualidad.

De todos modos, se producen también experiencias de intercooperación fuera del marco jurídico de la UES. Algunas cooperativas, cuyas actividades respectivas se realizan dentro del mismo campo, tienen razones “naturales” para acercarse mutuamente. Estamos hablando de los acercamientos entre cooperativas de consumo y cooperativas agrícolas (principalmente de distribución): Henri Nouyrit¹⁹ subraya el interés de la “cooperación intercategorial” que asocia “a los agricultores productores de productos de calidad y a los consumidores agrupados”. De hecho, se trata de una voluntad de intercooperación ya antigua: tal como señala Jean-François Draperi²⁰, en un informe presentado a la ACI en 1924, A. Thomas ya señalaba el interés de acuerdos entre las Uniones generales de cooperativas de consumo y las Federaciones agrícolas de las mismas regiones. Y J.F. Draperi concluye, apoyándose en el ejemplo de la producción de vino en Champagne: “Si consideramos dicho ejemplo que los medios agrícolas elevan a menudo a modelo interprofesional a escala mundial, podemos imaginar que las organizaciones futuras asociarán a consumidores y productores a la misma empresa, incluso si esta es una organización de segundo grado”.

También se pueden poner como ejemplo los acercamientos entre cooperativas de artesanos (principalmente carniceros y panaderos) y cooperativas agrícolas, incluso si los grupos cooperativos agrícolas parecen orientarse fundamentalmente hacia la distribución en grandes superficies, cuya parte en el mercado de la carne ha pasado de ser el 4% de 1965 al 50% de 1990. La intercooperación podría constituir, particularmente en el sector agroalimentario, uno de los instrumentos para obtener una mejora de la calidad basada en un mejor control del ramo en general. La cooperativa Monpain, una de las más dinámicas dentro del sector de la panadería, lo ha entendido y lleva desde hace varios años intentando realizar una reflexión que lleve a una gestión conjunta en la que participarían las cooperativas de cereales, las cooperativas de molineros independientes y las cooperativas de panaderos.

18. Véase: *Las UES diez años después*, RECMA n° 248, 1993.

19. H. Nouyrit, *La cooperación intersectorial e intercategorial*, RECMA n° 47, 1993.

20. J.F. Draperi, *El papel de las cooperativas en la construcción de mercados, comunicación en el coloquio de la ACI, Tartu, 1996.*

A pesar de estos ejemplos, el balance de la intercooperación económica es bastante modesto. El movimiento de las cooperativas de trabajadores constataba recientemente²¹: “La comunidad de valores que comparte la mayoría de cooperativas, su cultura empresarial colectiva, habrían debido favorecer estas agrupaciones de empresas por sectores de actividad profesional. Pero, al final, ha pasado a la inversa. Tema recurrente en el mundo cooperativo, la intercooperación choca a menudo con obstáculos estructurales y con una reticencia natural.

21. En la revista *Participar, Las alianzas de las PME, una nueva vía cooperativa*, nº 536, junio 1996.

INTERCOOPERACIÓN, ¿OPORTUNISMO POLÍTICO O NECESIDAD ESTRATÉGICA?

Reflexión sobre la experiencia valenciana de cooperación político-representativa

Nardi Alba Benaches

**Directora de la Confederación de Cooperativas
de la Comunidad Valenciana**

Pese al interrogante con que he titulado este artículo, no es mi pretensión, en absoluto, desvelar ningún misterio (ni creo tampoco que haya grandes enigmas en este terreno). Sin embargo, sí quiero plantear una reflexión, abierta y honesta, sobre los diferentes modelos de intercooperación que están funcionando, y sobre su adecuación a las necesidades que pretenden cubrir. Concretamente, nos centraremos en lo que más adelante llamamos intercooperación político-representativa.

La intercooperación es formulada por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) como principio cooperativo en 1966. Desde entonces, y sobre todo a partir de los años noventa, las relaciones intercooperativas cobran gran intensidad. En 1995, la propia ACI, en la Declaración sobre la Identidad Cooperativa, que supone un marco más amplio y flexible que el catálogo de principios vigente hasta entonces, señala que es de crucial importancia que diferentes tipos de cooperativas se unan cuando hablen con los gobiernos o promocionen la “vía cooperativa” ante el público.

Como todos ustedes saben, las directrices de la ACI no deben ser perdidas de vista, sobre todo porque son el resultado de un riguroso trabajo de análisis y reflexión sobre el cooperativismo, en el que han intervenido especialistas de diferentes países. La Declaración de la ACI es una guía de referencia obligada para las organizaciones cooperativas que han de enfrentarse a un nuevo siglo en el que las relaciones sociales, económicas y empresariales se han modificado -y lo harán aún más- sustancialmente.

A continuación, tras este paréntesis, y como resulta que el tema que nos ocupa -la intercooperación- no tiene un referente único, me permitiré hacer una sencilla exposición (doméstica y libre de toda intención de rigor teórico) de los dos sentidos con

que generalmente se utiliza esta expresión, dentro -lógicamente- del sector de la economía social.

En primer lugar, tenemos la intercooperación empresarial. El objetivo de la intercooperación empresarial es favorecer economías de escala, para mejorar la posición de las empresas en el mercado y obtener mayor rentabilidad. Sus fórmulas: consorcios, entidades de segundo grado, asociaciones de interés económico y cualesquiera otras modalidades de integración empresarial.

Y, en segundo lugar, tenemos la intercooperación político-representativa. No se trata ya de incidir directamente en la cuenta de resultados de la empresa, sino de resaltar y defender los valores o planteamientos que motivan la asociación. Lógicamente, y puesto que la intersección entre el mundo empresarial y la sociedad civil es irremediable, la diversidad en la que se desarrolla esta última conlleva la proliferación de asociaciones de todo tipo, cuyo objetivo es favorecer la consecución de logros no estrictamente empresariales. Las fórmulas de intercooperación político-representativa son federaciones, confederaciones y asociaciones. Y también, el elemento territorial puede ser un punto importante a considerar, en función del ámbito geográfico en el que se desee incidir.

Todos estos mecanismos de cooperación, empresarial o política, diseñan una complicada red de relaciones interempresariales e interorganizacionales. El elemento sectorial se mezcla con clasificaciones jurídicas de otra índole y, considerando el factor territorial, hay organizaciones provinciales, autonómicas, estatales, europeas o internacionales (por no descender a ámbitos inferiores, en donde la intercooperación es frecuente, aunque con fines generalmente empresariales).

Hechas estas observaciones, vamos a centrarnos en el caso del cooperativismo valenciano. La intercooperación empresarial, en nuestro entorno, suele tener carácter sectorial (reforzado, en ocasiones, por su adscripción a un territorio determinado). Los ejemplos son tan numerosos y nos resultan tan familiares que es ocioso nombrarlos; la utilidad de las cooperativas de segundo grado o de los consorcios empresariales es incuestionable, aunque su funcionamiento o resultados puedan discutirse en algunos casos.

Hasta aquí poco hay de extraordinario en el cooperativismo, puesto que los fenómenos de integración no son exclusivos de esta fórmula, aunque puedan ser en ella más frecuentes. Sin embargo, si hablamos de intercooperación político-representativa, la experiencia es mucho más sorprendente. En efecto, en el cooperativismo aparecen estructuras representativas basadas en la coincidencia de la fórmula jurídica que no se producen en ninguna otra clase de empresas; ¿por qué?. Obviamente, las cooperativas tienen unos elementos distintivos, sus principios y valores, que les confieren una singularidad dentro de todo el panorama empresarial y, además, su importancia y tradición en la Comunidad Valenciana es un hecho incontestable.

Pero, si bien en el caso de la intercooperación empresarial no parecen haber demasiadas complicaciones, cosa bien distinta es la intercooperación político-representativa. El entramado llega aquí a alcanzar niveles fabulosos, sobre todo por su

falta de homogeneidad. Veamos: uniones provinciales de un determinado sector (sólo en algunos sectores); federaciones autonómicas que se corresponden con una determinada clase de cooperativas (o varias), y que a su vez asocian a las uniones, si las hay, o directamente a las cooperativas; y la confederación de cooperativas, en la que están representadas todas las federaciones anteriores. Al margen de estas organizaciones, el Grup Empresarial Cooperatiu Valencià (GECV), que surge de manera espontánea y se constituye con cooperativas de diferentes clases, que también están asociadas a las correspondientes uniones o federaciones¹. Por último, las federaciones autonómicas se asocian con sus homólogas de otras autonomías en confederaciones estatales, en alguna de las cuales se integran federaciones de varias clases de cooperativas; y todas esas confederaciones estatales coinciden en la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES) con otras organizaciones representativas de la economía social (entendida en su sentido más amplio). Y renuncio a introducirme ya en el marco europeo e internacional.

1 No hablaremos del GECV, puesto que se trata de una experiencia que no interfiere en las demás organizaciones que tienen legalmente reconocida la potestad de representación política, prueba de lo cual es la activa participación de las empresas de este grupo en sus respectivas federaciones.

Les aseguro no he pretendido confundirlos deliberadamente: ése es el estado de la cuestión. El modelo de vertebración no es -aunque pueda parecerlo- vertical. Se trata más bien de un modelo de representación horizontal o en red. Las organizaciones más pequeñas no se articulan a modo de “delegaciones” de las mayores, ni se dejan guiar en sus actuaciones por las prescripciones de las entidades que tienen un ámbito de representación más amplio. La autonomía de cada una de las organizaciones existentes es (en este momento y en la Comunidad Valenciana) inviolable. El objetivo es otro: la coordinación.

Llegados a este punto, pueden plantearse los lectores otros interrogantes: ¿es adecuada la vertebración del cooperativismo en la Comunidad Valenciana?, ¿es suficiente el nivel de intercooperación, desde una perspectiva político-representativa?, ¿es posible la coordinación sin interferir en la autonomía de las organizaciones?. Que cada lector haga su propio análisis. El debate sobre estos temas es más que interesante, pero no es éste el lugar adecuado para plantearlo: Ni se pretende aquí entrar en polémicas improductivas. Bien al contrario, debemos trabajar por mejorar los niveles de implicación de las organizaciones en las estructuras que las representan -en todas, aunque pueda resultar agotador-.

Planteaba en el título si la proliferación de entidades cuyo objetivo es la intercooperación político-representativa era una cuestión de oportunismo político (ya saben: las paraetas) o si se trataba de una necesidad estratégica. Personalmente considero que hablar de oportunismo político es, además de una frivolidad, un insulto gratuito y deliberado a quienes fomentan el cooperativismo a través de un mecanismo que le es consustancial: la intercooperación, la integración, la suma de esfuerzos para la mejor consecución de un fin. En mi opinión, la intercooperación político-representativa surge siempre como respuesta a una necesidad estratégica: la de constituir grupos de presión, o cuanto menos de presencia, en la opinión pública y en las diferentes instancias gubernamentales.

Ahora bien, cierto es que el objetivo puede cumplirse en mayor o menor medida, y más o menos acertadamente, como también es cierto que algunas estructuras pueden

quedar caducas y adquirir una apariencia fantasmagórica con los cambios de circunstancias. Cuando esto ocurre, la madurez de las organizaciones se demuestra con la voluntad de integración, con la superación y con la revisión de modelos ancestrales. Y ello no significa ninguna renuncia, sino todo lo contrario: visto en positivo, no es más que la aceptación de nuevos retos, la asunción de nuevas responsabilidades.

En la Comunidad Valenciana esto no ha ocurrido. La mayoría de las organizaciones representativas se mantienen vivas y activas, y justifican su existencia con una realidad indiscutible tras de sí. Ello no significa, sin embargo, que no sea posible un nivel de integración mayor, pero eso es algo cuya conveniencia deben analizar las propias organizaciones; y, caso de producirse tales integraciones, deben ser el resultado de un ejercicio de reflexión autocrítica, jamás una maniobra dirigida por instancias ajenas. Ésa es la inviolable autonomía de que hablábamos.

La complejidad que arrojaba el repaso a las estructuras representativas del cooperativismo -aun siendo superficial- configura un panorama de responsabilidades cruzadas, con múltiples intersecciones. Ese panorama, a la manera de un paisaje impresionista, tiene límites difusos, pero no trazados arbitrariamente. Y, así como es necesario alejarse a una prudencial distancia para apreciar más nitidez en la imagen impresionista, también para ver claramente dónde están los límites de las competencias de cada organización es preciso situarse en una perspectiva que permita apreciarlas a todas por igual, sin menoscabar el papel de ninguna de ellas. Pero, igualmente, es necesario que todas esas organizaciones cobren conciencia de la existencia de ese paisaje, único, y de su lugar en el mismo.

A fin de cuentas, si creemos en el cooperativismo como modelo empresarial de futuro, debemos actuar coordinadamente y de la forma más coherente posible, aceptando las diferencias o matices de cada cual, pero con la seguridad y el orgullo de pertenecer a un mismo grupo de identidad. Quienes tienen la responsabilidad de fomentar esta conciencia y de constituir el cooperativismo valenciano en un auténtico grupo de presión, cuya voz se oiga allí donde las cooperativas y los socios cooperativistas lo necesiten, se encuentran en las organizaciones que practican la intercooperación político-representativa.

Sin embargo, la llegada de un corredor a meta no significa la victoria de su equipo. Sería lamentable que alguien hubiera de recordar esto precisamente en un sector que abandera ideas de solidaridad y de trabajo en equipo; de cooperación, en definitiva.