¿INEFICIENTES O INCOMPRENDIDAS? ALGUNAS EVIDENCIAS HISTÓRICAS SOBRE EL FUNCIONAMIENTO DE LAS COOPERATIVAS

por Francisco J. Medina-Albaladejo
IUDESCOOP y Departamento de Análisis Económico, Universitat de València

La teoría económica generalmente ha defendido que las empresas cooperativas funcionan peor que las sociedades de capital. Los enfoques neoclásicos más pesimistas señalaban que en estas sociedades no se distribuían bien los beneficios, generando unos incentivos inadecuados que favorecían que los socios se comportaran de manera egoísta y se intentaran aprovechar de la cooperativa. Es el denominado comportamiento oportunista del asociado (en inglés *free-riding behaviour*), que responde a que el socio siempre quiere obtener el máximo de beneficio personal, aunque sea a costa del funcionamiento de la empresa. Además, las consideraban más difíciles de gestionar, al ser entidades democráticas donde las decisiones se toman entre todos. Esto es así especialmente cuando los socios tienen objetivos e intereses muy diferentes, por ejemplo, entre un gran propietario agrícola y un jornalero sin tierra en una cooperativa agraria.

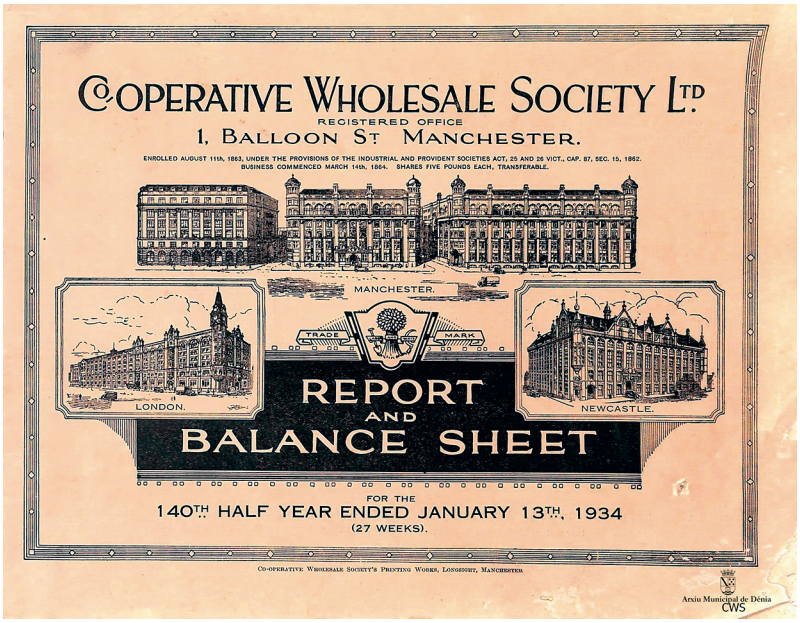
Otros enfoques posteriores cuestionaron algunas de estas ideas. La moderna teoría de la empresa también creía que las cooperativas funcionaban mal, pero no siempre. Algunos autores consideraban que, en situaciones de crisis, las cooperativas pueden funcionar mejor que las sociedades de capital. Esto es debido a que la propiedad de la empresa se reparte entre todos los socios, lo que hace que estén bien informados y que se reduzcan los conflictos entre ellos a la hora de tomar decisiones. Sin embargo, también consideraban que esa forma de propiedad generaba problemas, sobre todo financieros, ya que el comportamiento egoísta del socio hace que no aporte el capital suficiente para realizar inversiones, lo que puede impedir su expansión y perjudicar su capacidad de competir con las sociedades de capital en el mercado. Los cooperativistas son poco favorables a asumir riesgos, debido a que suelen tener unos ingresos limitados que vienen principalmente de su actividad en la propia cooperativa, limitando el potencial de crecimiento de la empresa.

Por lo tanto, ambos enfoques dan por sentado el comportamiento oportunista del socio y el mal funcionamiento de las cooperativas. Sin embargo, esta idea fue cuestionada más tarde por diversos autores que ponían el foco en el objetivo social de las cooperativas, donde la distribución de beneficios no se basa únicamente en la productividad, sino también en otros factores como la solidaridad y la reciprocidad. Las cooperativas benefician a la comunidad al ofrecer bienes y servicios, y son más eficientes que las empresas privadas, ya que promueven confianza y una mejor circulación de la información entre todos. Por lo tanto, representan un más adecuado equilibrio entre buen funcionamiento y distribución justa de los beneficios, entre eficiencia y equidad. Esto las convierte en la única alternativa viable a las sociedades de capital en las economías de mercado, aunque sin olvidar que operan en mercados competitivos, por lo que también deben ser rentables y eficientes. Las cooperativas que no son sostenibles a largo plazo difícilmente pueden mejorar la vida de sus socios.

¿Quién tiene razón? Difícil de saber. El análisis histórico ha intentado contribuir a este debate teórico con el estudio de casos a nivel empírico, y los resultados son muy diversos. Se han conocido casos de éxito, como el ya explicado de las lecherías cooperativas danesas en esta misma sección[1], pero también de fra-

La teoría económica generalmente ha defendido que las empresas cooperativas funcionan peor que las sociedades de capital. Desde los enfoques neoclásicos hasta la moderna teoría de la empresa.

Esta idea ha sido cuestionada por diversos autores, que ponen el foco en el objetivo social de las cooperativas, y que concluyen que las cooperativas benefician a la comunidad al ofrecer bienes y servicios, y son más eficientes que las empresas capitalistas, ya que promueven confianza y una mejor circulación de la información entre todos.



Informe y balance general de la Cooperative Wholesale Society (CWS) (Inglaterra, primer semestre de 1934). Archivo Municipal de Denia.

caso. Por ejemplo, destaca el caso de las cooperativas de producción textil británicas de finales del siglo XIX, donde se ha comprobado que su fracaso no se debió a su estructura democrática, que involucraba estrechamente a sus miembros en la gestión. De hecho, se consideró que esto las hizo más eficientes. Su fracaso se atribuyó al crecimiento, es decir, al aumento del número de socios que exigían dividendos, lo que limitaba el capital disponible y dificultaba su financiación[2].

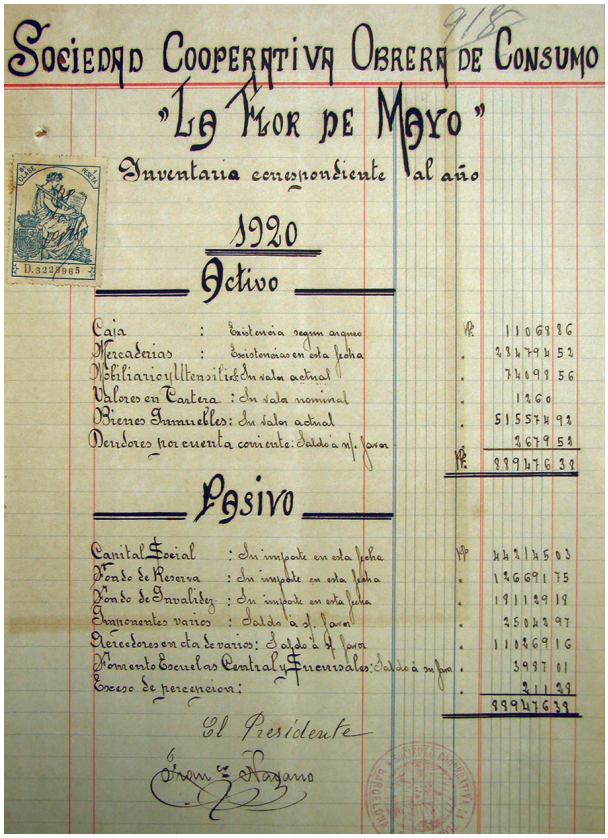
Otro ejemplo destacado es el de la Cooperative Wholesale Society (CWS), una cooperativa de segundo grado con sede en Manchester y sucursales en diversas ciudades inglesas, que abastecía a casi todas las cooperativas de consumo de ese país y que se convirtió en toda una corporación multinacional a finales del siglo XIX[3]. Fue una de las cooperativas más importante de la historia, con diversas sucursales repartidas a nivel global con el fin de abastecerse de los distintos bienes en las mejores condiciones de calidad y precio. Entre ellas destaca la localizada en Denia (Alicante), única en el caso español, destinada al suministro de uvas pasas y otros productos agroalimentarios. Pero eso es otro tema del que hablaremos en una futura entrega de la Economía Social en la Historia.

1.- https://www.noticiasdelcidec.es/revista/78/
2.- Toms, S. (2012): "Producer co-operatives and economic efficiency: Evidence from the nineteenth-century cotton textile industry", Business History, 54(6), 855-882. https://doi.org/10.1080/00076791.2012.706900.
3.- Webster, A. (2012): "Building the Wholesale: The development of the English CWS and British co-operative business 1863-90", Business History, 54(6), 883-904. https://doi.org/10.1080/00076791.2012.706902

Diversos estudios han destacado la incapacidad de esta cooperativa para adaptarse a los cambios en la demanda durante el periodo de entreguerras, en comparación con las sociedades de capital, y otras complicaciones internas derivadas de su propio crecimiento[4]. Este también es un argumento recurrente en el análisis de las cooperativas de consumo escocesas, que siguieron dos modelos bien definidos: uno, caracterizado por una menor solidaridad y mayores dividendos para los miembros, que reunió a empleados del sector servicios en el área de Edimburgo; y otro en la Glasgow industrial, en el que los dividendos para los miembros eran menores, pero los socios estaban más comprometidos con la filosofía cooperativa[5].

Recientemente ha aparecido un trabajo que directamente ha puesto a prueba estas hipótesis a partir del caso español, examinando el funcionamiento económico y financiero de las cooperativas de consumo en Barcelona desde finales del siglo XIX hasta el inicio de la Guerra Civil[6]. La idea es determinar si estas sociedades fueron eficientes o si simplemente constituyeron una medida de contingencia para superar un entorno económico crítico. La metodología consiste en un análisis de ratios basado en los balances de catorce cooperativas de consumo para el periodo 1898-1936 (308 balances en total). Se seleccionaron once ratios, en función de su interés y la disponibilidad de datos, debido a las limitaciones de las fuentes. Esto permitió diagnosticar la salud económica y financiera e identificar fortalezas y debilidades en las sociedades analizadas.

Los resultados sugieren que las cooperativas de consumo españolas eran organizaciones pequeñas en esos años, pero relativamente eficientes desde una perspectiva económica y financiera. El análisis indica que, en su mayor parte, eran independientes desde el punto de vista financiero. Es decir, que estas entidades apenas buscaban financiación exterior para hacer frente a los pagos a corto, medio y largo plazo. Afrontaban sus deudas sin dificultades y pagaban a sus deudores con regularidad. Además, la poca deuda que tenían la utilizaban bien, principalmente para financiar la inversión en activos, sobre todo inmuebles. Los niveles de actividad y la rentabilidad demuestran


Sociedad Cooperativa Obrera de Consumo
"La Flor de Mayo"
Inventario correspondiente al año
1920
Activo
Pasivo
El Presidente

Balance anual de la cooperativa La Flor de Mayo (Barcelona, 1920). Archivo del Gobierno Civil de Barcelona.

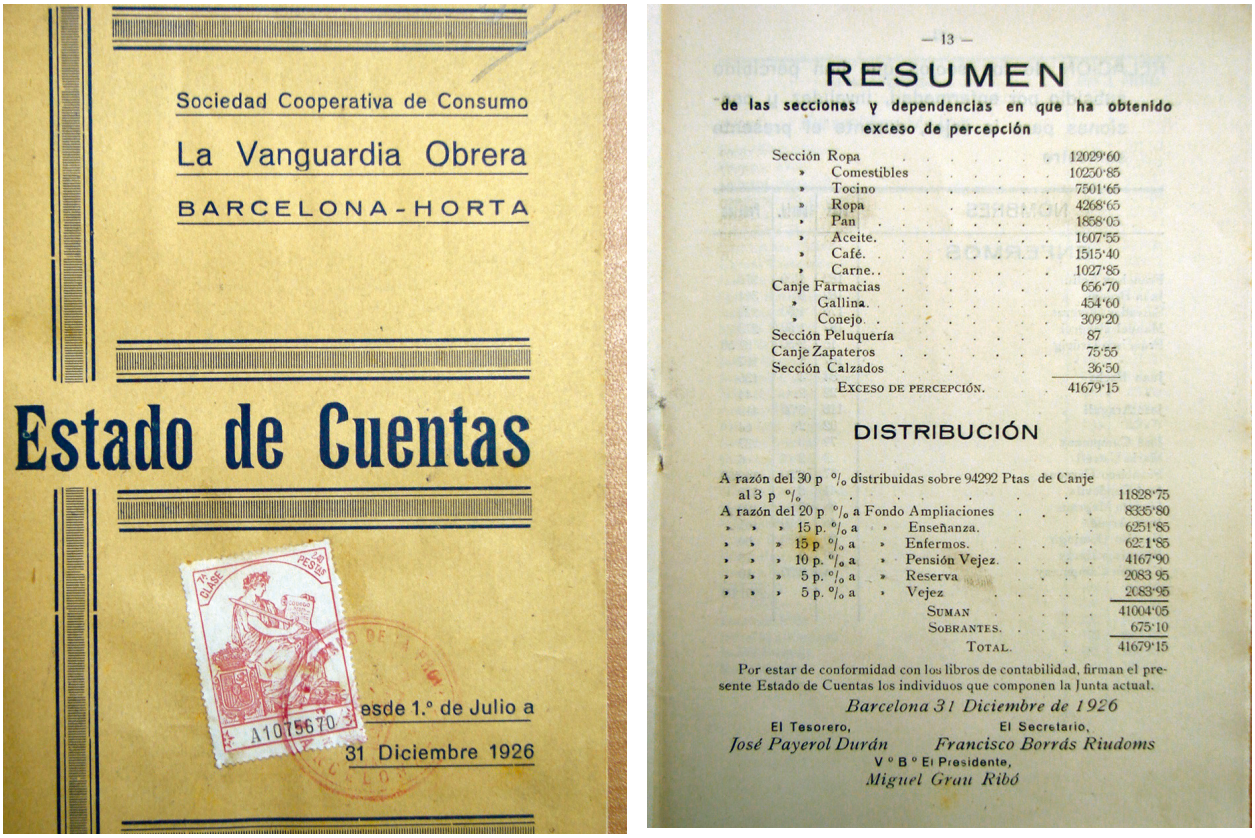
que usaban bien sus recursos. Por consiguiente, podían operar con eficiencia en un contexto económico expansivo, y no solo durante periodos de crisis.

Sin embargo, esa escasa financiación externa tuvo una parte más problemática. De hecho, unos niveles de deuda más elevados no deberían haber sido un inconveniente, pero este recurso permaneció sin explotar, lo que frenó el potencial de crecimiento de las cooperativas y su mayor presencia en el mercado. Solo durante la década de 1930, con un contexto económico de crisis y unas condiciones políticas favorables, se produjo un crecimiento moderado de estas sociedades y un ligero aumento de su endeudamiento. Tendencia que se vio truncada por el inicio de la Guerra Civil.

4.- Gurney, P. J. (2012): Co-operation and the 'new consumerism' in interwar England, Business History, 54(6), 905-924. https://doi.org/10.1080/00076791.2012.706896. Wilson, J. F., Webster, A. & Vorbergh-Rugh, R. (2013), Building Co-operation: A Business History of the Co-operative Group, 1863-2013, Oxford University Press.

5.- Watts, D. C. H. (2017): "Building an alternative economic network? Consumer cooperation in Scotland from the 1870s to the 1960s", The Economic History Review, 70(1), 143-170, https://doi.org/10.1111/ehr.12340.

6.- Medina-Albaladejo, F. J. (2025): "Balancing efficiency and equity. Consumer cooperatives in Barcelona (Spain), 1898-1936: An economic and financial-ratio analysis", Business History, 67(5), 1356-1380, https://doi.org/10.1080/00076791.2024.2387013.



Sociedad Cooperativa de Consumo

La Vanguardia Obrera

BARCELONA-HORTA

Estado de Cuentas

esde 1.º de Julio a

31 Diciembre 1926

— 13 —

RESUMEN

de las secciones y dependencias en que ha obtenido exceso de percepción

Sección Ropa	12029'60
» Comestibles	10250'85
» Tocino	7501'65
» Ropa	4268'65
» Pan	1858'05
» Aceite.	1607'55
» Café.	1515'40
» Carne.	1027'85
Canje Farmacias	656'70
» Gallina.	454'60
» Conejo	309'20
Sección Peluquería	87
Canje Zapateros	75'55
Sección Calzados	36'50
EXCESO DE PERCEPCIÓN.	41679'15

DISTRIBUCIÓN

A razón del 30 p °/o distribuidas sobre 94292 Ptas de Canje al 3 p °/o	11828'75
A razón del 20 p °/o a Fondo Ampliaciones	8335'80
» » » 15 p. °/o a » Enseñanza.	6251'85
» » » 15 p. °/o a » Enfermos.	6251'85
» » » 10 p. °/o a » Pensión Vejez.	4167'90
» » » 5 p. °/o a » Reserva	2083'95
» » » 5 p. °/o a » Vejez	2083'95
SUMAN	41004'05
SOBRANTES.	675'10
TOTAL.	41679'15

Por estar de conformidad con los libros de contabilidad, firman el presente Estado de Cuentas los individuos que componen la Junta actual.

Barcelona 31 Diciembre de 1926

El Tesorero, *José Payerol Durán*

El Secretario, *Francisco Borrás Riudoms*

V.º B.º El Presidente, *Miguel Grau Ribó*

Estado de cuentas de la cooperativa La Vanguardia Obrera (Barcelona, segundo semestre de 1926). Archivo del Gobierno Civil de Barcelona.

El objetivo principal de estas organizaciones era distribuir bienes de primer necesidad, asistencia mutua y servicios culturales. El crecimiento y la eficiencia podían ser, por lo tanto, medios para alcanzar estos fines y una distribución más equitativa de la riqueza generada. Es decir, estas organizaciones buscaban un equilibrio entre eficiencia y equidad, pero su limitado acceso, deliberado o no, a la financiación externa restringió su potencial de crecimiento. Futuras investigaciones deberían examinar con mayor detalle las razones de esto, así como los factores contextuales e internos que explican su funcionamiento, más o menos eficiente, a lo largo del tiempo.

Aún quedan por resolver interrogantes fundamentales: ¿era el crecimiento y la eficiencia operativa el objetivo de estas empresas? Y de ser así, ¿no recurrieron a la financiación externa por falta de recursos o por no querer hacerlo? Los estatutos de algunas sociedades estudiadas ofrecen indicios de que realmente las cooperativas de consumo aspiraban a crecer, pero únicamente con sus propios recursos. Sin embargo, es imposible afirmar con certeza si la falta de financiación externa fue voluntaria o no. Ambas ideas son teóricamente sólidas.

Diversos autores han señalado la escasa inversión y capitalización de las cooperativas, principalmente debido a la aversión al riesgo de sus miembros. También es posible que las convicciones ideológicas, centradas en la lucha social y el rechazo al mercado, hayan influido, llevando a los miembros a no utilizar este recurso para evitar perder su autonomía. Esto se observa en varios ejemplos históricos, como los debates en el cooperativismo alemán sobre la posibilidad de buscar apoyo estatal antes de la Primera Guerra Mundial, mediante subvenciones directas, créditos a bajo interés o garantías para préstamos privados. Si bien esta práctica no fue generalizada, provocó el vehemente rechazo de quienes consideraban que las cooperativas debían basarse en la autoayuda[7]. El debate aún continúa abierto.

7.- Guinnane, T. W. (2012): State Support for the German Cooperative Movement, 1860-1914. Central European History, 45(2), 208-232. https://doi.org/10.1017/S0008938912000039.