INEFICIENTS O INCOMPRENDIDES? ALGUNES EVIDÈNCIES HISTÒRIQUES SOBRE EL FUNCIONAMENT DE LES COOPERATIVES

per Francisco J. Medina-Albaladejo
IUDESCOOP i Departament d'Anàlisi Econòmica, Universitat de València

La teoria econòmica generalment ha defensat que les empreses cooperatives funcionen pitjor que les societats de capital. Els enfocaments neoclàssics més pessimistes assenyalaven que en aquestes societats no es distribuïen bé els beneficis, generant uns incentius inadequats que afavorien que els socis es comportaren de manera egoista i intentaren aprofitar-se de la cooperativa. És l'anomenat comportament oportunista de l'associat (en anglès *free-riding behaviour*), que respon al fet que el soci sempre vol obtindre el màxim benefici personal, encara que siga a costa del funcionament de l'empresa. A més, les consideraven més difícils de gestionar, en ser entitats democràtiques on les decisions es prenen entre tots. Açò és així especialment quan els socis tenen objectius i interessos molt diferents, per exemple, entre un gran propietari agrícola i un jornaler sense terra en una cooperativa agrària.

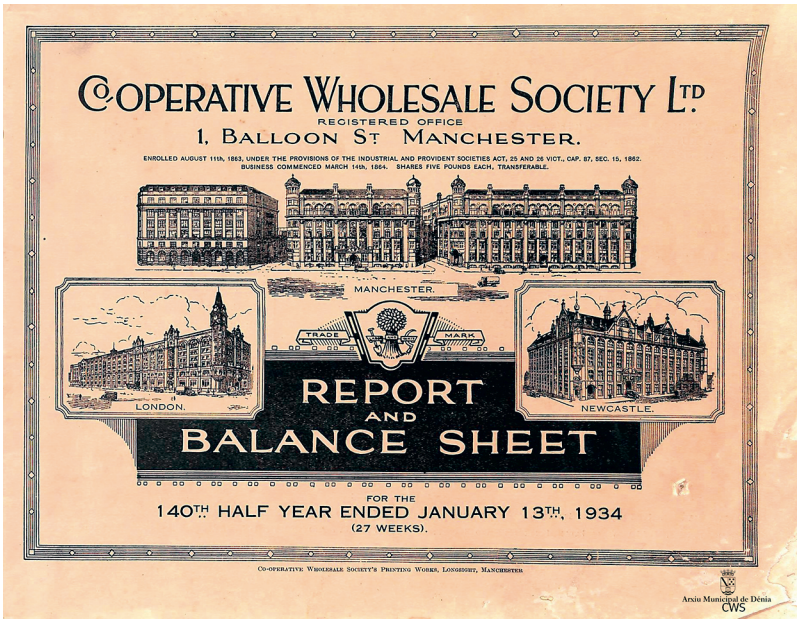
Altres enfocaments posteriors van qüestionar algunes d'aquestes idees. La moderna teoria de l'empresa també creia que les cooperatives funcionaven malament, però no sempre. Alguns autors consideraven que, en situacions de crisi, les cooperatives poden funcionar millor que les societats de capital. Açò es deu al fet que la propietat de l'empresa es reparteix entre tots els socis, cosa que fa que estiguen ben informats i que es reduïsquen els conflictes entre ells a l'hora de prendre decisions. No obstant això, també consideraven que aquesta forma de propietat generava problemes, sobretot financers, ja que el comportament egoista del soci fa que no aporte el capital suficient per a realitzar inversions, cosa que pot impedir la seua expansió i perjudicar la seua capacitat de competir amb les societats de capital en el mercat. Els cooperativistes són poc favorables a assumir riscos, a causa que solen tindre uns ingressos limitats que provenen principalment de la seua activitat en la pròpia cooperativa, limitant el potencial de creixement de l'empresa.

Per tant, ambdós enfocaments donen per descomptat el comportament oportunista del soci i el mal funcionament de les cooperatives. No obstant això, aquesta idea va ser qüestionada més tard per diversos autors que posaven el focus en l'objectiu social de les cooperatives, on la distribució de beneficis no es basa únicament en la productivitat, sinó també en altres factors com la solidaritat i la reciprocitat. Les cooperatives beneficien la comunitat en oferir béns i serveis, i són més eficients que les empreses privades, ja que promouen la confiança i una millor circulació de la informació entre tots. Per tant, representen un equilibri més adequat entre bon funcionament i distribució justa dels beneficis, entre eficiència i equitat. Açò les converteix en l'única alternativa viable a les societats de capital en les economies de mercat, encara que sense oblidar que operen en mercats competitius, per la qual cosa també han de ser rendibles i eficients. Les cooperatives que no són sostenibles a llarg termini difícilment poden millorar la vida dels seus socis.

Qui té raó? Difícil de saber. L'anàlisi històrica ha intentat contribuir a aquest debat teòric amb l'estudi de casos a nivell empíric, i els resultats són molt diversos. S'han conegut casos d'èxit, com el ja explicat de les lleteries cooperatives daneses en aquesta mateixa secció[1], però també de fracàs. Per exemple, destaca

La teoria econòmica generalment ha defensat que les empreses cooperatives funcionen pitjor que les societats de capital. Des dels enfocaments neoclàssics fins a la teoria moderna de l'empresa.

Esta idea ha sigut qüestionada per diversos autors, que posen el focus en l'objectiu social de les cooperatives i conclouen que estes beneficien la comunitat en oferir béns i serveis, i que són més eficients que les empreses capitalistes, ja que fomenten la confiança i una millor circulació de la informació entre totes les persones.



Informe i balanç general de la 'Cooperative Wholesale Society' (CWS) (Anglaterra, primer semestre de 1934). Arxiu Municipal de Dénia.

el cas de les cooperatives de producció tèxtil britàniques de finals del segle XIX, on s'ha comprovat que el seu fracàs no es va deure a la seua estructura democràtica, que implicava estretament els seus membres en la gestió; de fet, es va considerar que açò les va fer més eficients. El seu fracàs es va atribuir al creixement, és a dir, a l'augment del nombre de socis que exigien dividends, cosa que limitava el capital disponible i dificultava el seu finançament[2].

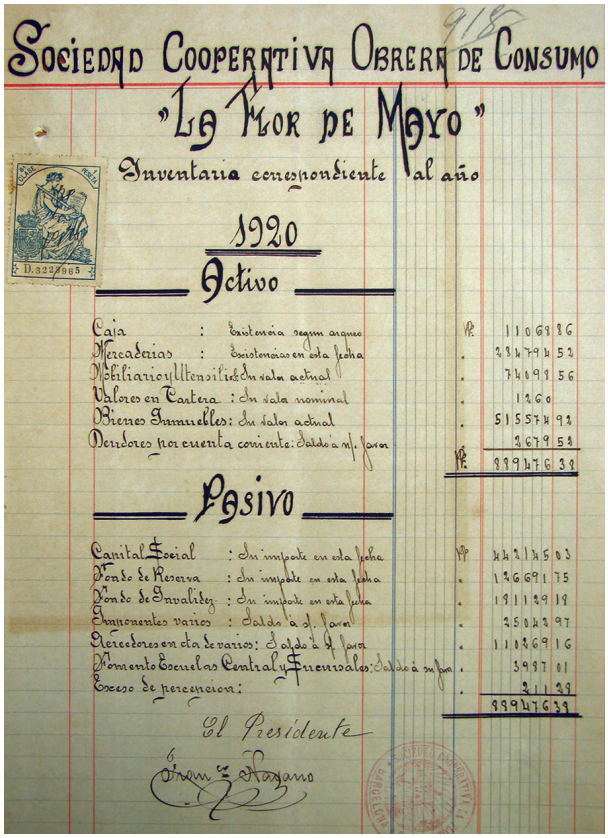
Un altre exemple destacat és el de la Cooperative Wholesale Society (CWS), una cooperativa de segon grau amb seu a Manchester i sucursals en diverses ciutats angleses, que proveïa quasi totes les cooperatives de consum d'aquell país i que es va convertir en tota una corporació multinacional a finals del segle XIX[3]. Va ser una de les cooperatives més importants de la història, amb diverses sucursals repartides a nivell global amb la finalitat d'abastir-se dels diferents béns en les millors condicions de qualitat i preu. Entre elles destaca la localitzada a Denia (Alacant), única en el cas espanyol, destinada al subministrament de panses i altres productes agroalimentaris. Però això és un altre tema del qual parlarem en una futura entrega de l'Economia Social en la Història.

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 estudis han destacat la incapacitat d'aquesta cooperativa per adaptar-se als canvis en la demanda durant el període d'entreguerres, en comparació amb les societats de capital, i altres complicacions internes derivades del seu propi creixement[4]. Aquest també és un argument recurrent en l'anàlisi de les cooperatives de consum escoceses, que van seguir dos models ben definits: un, caracteritzat per una menor solidaritat i majors dividends per als membres, que va reunir empleats del sector serveis a l'àrea d'Edimburg; i un altre a la Glasgow industrial, en què els dividends per als membres eren menors, però els socis estaven més compromesos amb la filosofia cooperativa[5].

Recentment ha aparegut un treball que directament ha posat a prova aquestes hipòtesis a partir del cas espanyol, examinant el funcionament econòmic i financer de les cooperatives de consum a Barcelona des de finals del segle XIX fins a l'inici de la Guerra Civil[6]. La idea és determinar si aquestes societats van ser eficients o si simplement van constituir una mesura de contingència per superar un entorn econòmic crític. La metodologia consisteix en una anàlisi de ràtios basada en els balanços de catorze cooperatives de consum per al període 1898-1936 (308 balanços en total). Es van seleccionar onze ràtios, en funció del seu interés i la disponibilitat de dades, a causa de les limitacions de les fonts. Això va permetre diagnosticar la salut econòmica i financera i identificar fortaleses i debilitats en les societats analitzades.

Els resultats suggereixen que les cooperatives de consum espanyoles eren organitzacions menudes en aquells anys, però relativament eficients des d'una perspectiva econòmica i financera. L'anàlisi indica que, en la seua major part, eren independents des del punt de vista financer. És a dir, que aquestes entitats amb prou feines buscaven finançament exterior per fer front als pagaments a curt, mitjà i llarg termini. Afrontaven els seus deutes sense dificultats i pagaven als seus creditors amb regularitat. A més, el poc deute que tenien l'utilitzaven bé, principalment per finançar la inversió en actius, sobretot immobles. Els nivells d'activitat i la rendibilitat demostren que usaven bé els seus recursos. Per consegüent, podien operar amb eficiència en un context econòmic expansiu, i no sols durant períodes de crisi.


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

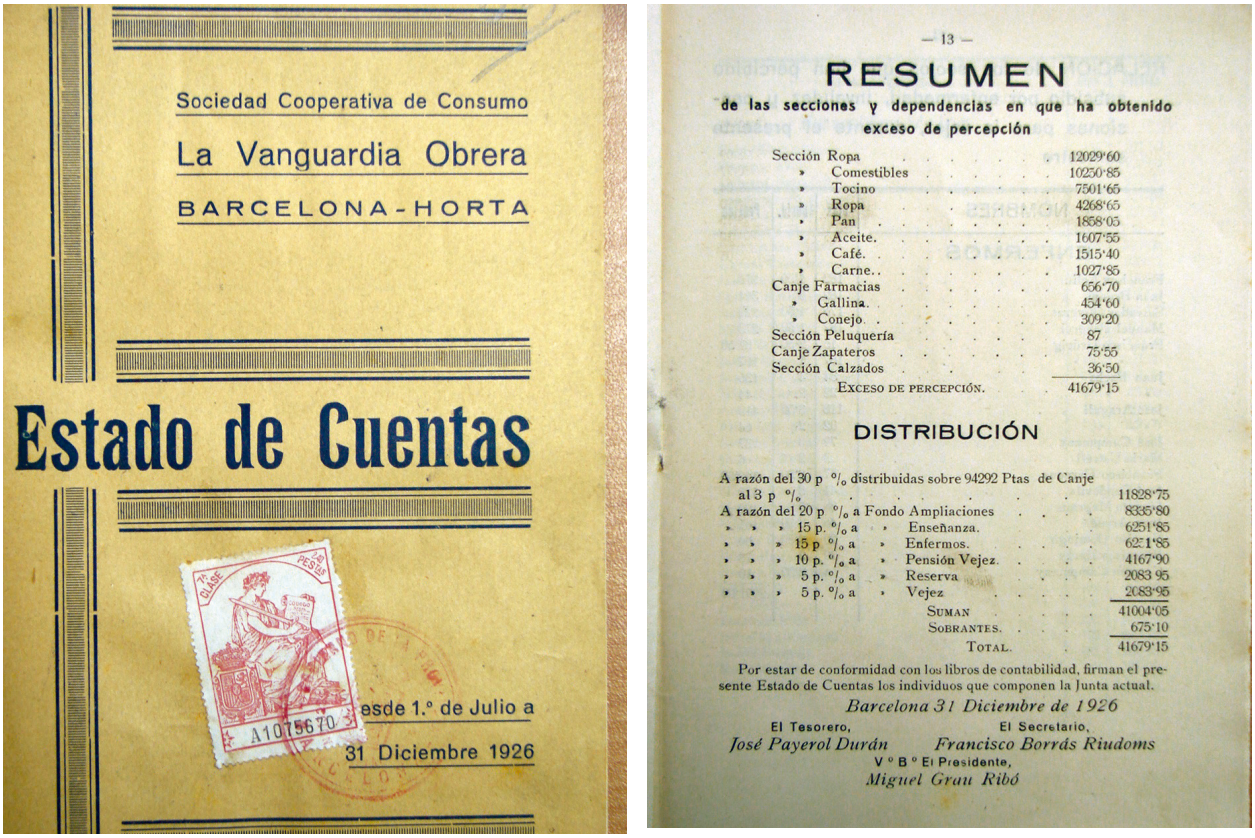
Balanç anual de la cooperativa La Flor de Mayo (Barcelona, 1920). Arxiu del Govern Civil de Barcelona.

No obstant això, aquesta escassa finançament extern va tindre una part més problemàtica. De fet, uns nivells de deute més elevats no haurien d'haver sigut un inconvenient, però aquest recurs va romandre sense explotar, cosa que va frenar el potencial de creixement de les cooperatives i la seua major presència en el mercat. Només durant la dècada de 1930, amb un context econòmic de crisi i unes condicions polítiques favorables, es va produir un creixement moderat d'aquestes societats i un lleuger augment del seu endeutament. Tendència que es va veure truncada per l'inici 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*

Estat de comptes de la cooperativa La Vanguardia Obrera (Barcelona, segon semestre de 1926). Arxiu del Govern Civil de Barcelona.

L'objectiu principal d'aquestes organitzacions era distribuir béns de primera necessitat, assistència mútua i serveis culturals. El creixement i l'eficiència podien ser, per tant, mitjans per assolir aquests fins i una distribució més equitativa de la riquesa generada. És a dir, aquestes organitzacions buscaven un equilibri entre eficiència i equitat, però el seu accés limitat, deliberat o no, al finançament extern va restringir el seu potencial de creixement. Futures investigacions haurien d'examinar amb més detall les raons d'això, així com els factors contextuals i interns que expliquen el seu funcionament, més o menys eficient, al llarg del temps.

Encara queden per resoldre qüestions fonamentals: el creixement i l'eficiència operativa eren els objectius d'estes empreses? I, si era així, no van recórrer al finançament extern per falta de recursos o perquè no volien fer-ho? Els estatuts d'algunes de les societats estudiades oferixen indicis que les cooperatives de consum aspiraven realment a créixer, però únicament amb els seus propis recursos. No obstant això, és impossible afirmar amb certesa si la falta de finançament extern va ser voluntària o no. Totes dos interpretacions tenen una base teòrica sòlida.

Diversos autors han assenyalat la baixa inversió i capitalització de les cooperatives, principalment a causa de l'aversió al risc dels seus membres. També és possible que les conviccions ideològiques, centrades en la lluita social i el rebuig del mercat, hi hagen influït, i que hagen portat els membres a no utilitzar este recurs per a evitar perdre l'autonomia. Això s'observa en diversos exemples històrics, com ara els debats del cooperativisme alemany sobre la possibilitat de buscar suport estatal abans de la Primera Guerra Mundial, mitjançant subvencions directes, crèdits a baix interés o garanties per a préstecs privats. Encara que esta pràctica no es va generalitzar, va provocar el rebuig vehement d'aquells que consideraven que les cooperatives havien de basar-se en l'ajuda mútua[7]. El debat continua obert.

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.