



CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y
Cooperativa, nº 11, octubre 1991, pp. 75-96

Estructuras cooperativas y problemas de empleo en Europa

Claude Vienney

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN: 0213-8093. © 1991 CIRIEC-España
www.ciriec.es www.uv.es/reciriec

**ESTRUCTURAS
COOPERATIVAS Y
PROBLEMAS DE EMPLEO
EN EUROPA**

CLAUDE VIENNEY

El hecho de que el desarrollo de un gran mercado transforme las condiciones de empleo de la población activa remite a un debate muy antiguo sobre las relaciones entre regulación del trabajo y libre circulación de mercancías y de capitales. Ahora bien, entre otras causas, es la "**desregulación del trabajo**" la que ha hecho que nacieran las organizaciones cooperativas el siglo pasado, lo que puede hacer pensar que aun hoy las "**estructuras cooperativas**" dispondrían de los medios para hacer frente a una parte de dichos problemas de empleo frente a los retos del gran mercado europeo. "

Y, como, por otra parte, mientras que el trabajo asalariado se ha generalizado ampliamente y se ha asociado más o menos a la idea de que las cooperativas de trabajadores estarían en principio mejor adaptadas a la solución de estos problemas, la observación muestra que se trata del tipo de cooperación que menos se ha desarrollado relativamente en las economías europeas hasta la fecha.

Aun pudiendo parecer un poco arcaico en una época en la que la fascinación por las instituciones nuevas domina sobre el recuerdo de las propiedades de las antiguas, me gustaría proponer una disgresión antes de llegar a un análisis de las últimas relaciones que se deben poder establecer hoy entre estructuras cooperativas y problemas de empleo:

I.- En primer lugar, para recordar que la formación de las cooperativas en su origen histórico es el producto de una combinación de resistencias a la movilidad de mercancías y capitales y de adaptaciones técnicas a sus normas y no de una preferencia sistemática por la "**empresa competitiva**".

II.- Después, para indicar que el concepto de sector cooperativo, cuando se identifica a principios de siglo admite la existencia, con el mismo nombre, de organizaciones que mantienen relaciones muy diferentes con el empleo de sus socios.

III.- En este momento, sólo para examinar, en la situación contemporánea y frente a las obligaciones y a las empresas de un "**mercado más grande**", por qué y cómo las mutaciones de las estructuras cooperativas renuevan profundamente sus capacidades de intervención en el ámbito de las condiciones de trabajo, de empleo y de desempleo.

I. LA FORMACION DE LAS ESTRUCTURAS COOPERATIVAS

Centralización del capital y división del trabajo productivo mercantil. Las cooperativas, escribe Georges FAUQUET, *"están emparentadas con todas las formas de asociaciones populares: (...)lo que las diferencia es que persiguen su objetivo mediante una actividad económica organizada, mediante una empresa"*.

Esta expresión de uno de los principales teóricos del sector cooperativo nos recuerda que la formación de dichas organizaciones es el producto, en las economías mercantiles y capitalistas, de una resistencia y de una adaptación técnica a las desregulaciones de las organizaciones de trabajo que induce a la movilidad generalizada de las mercancías y de los capitales, por tanto, de los propios seres humanos. Pero como el proceso es demasiado conocido para merecer una nueva descripción, mencionaré únicamente a dos grandes clásicos de la economía política, Adam SMITH y John Stuart MILL antes de llegar a nuestro objeto que es el análisis de las relaciones entre los distintos tipos de cooperativas y las condiciones de empleo de sus socios respectivos.

1.1. La paradoja de Stuart MILL: una clase que no trabaja.

Desde Adam Smith y el celeberrimo ejemplo de la fábrica de alfileres, los economistas admiten que la centralización del capital y la inversión industrial, por sus efectos en la división del trabajo productivo provocan proceso de la productividad. Admiten asimismo que bajo la presión de la competencia, las decisiones de producir de los empresarios basadas en anticipaciones de beneficio generan los bienes y servicios mercantiles que los consumidores efectivamente demandan: tenemos más posibilidades de conseguir pan de buena calidad todas las mañanas si confiamos en el espíritu de lucro del panadero que si contamos con su altruismo.

Aunque entonces presentados como conformes con las **"leyes de la naturaleza"** e incluso referida independientemente de la voluntad consciente de los hombres en la intervención de una **"mano invisible"** estas propuestas no caracterizan solamente cambios de organización de las actividades productivas, sino también de la moral de los actores. Por otra parte, es la razón por la que la economía política **"clásica"** indica claramente que las actividades productivas mercantiles y rentables referidas a esta nueva moral individualista, pueden funcionar según sus propias normas solamente si se destinan recursos a funciones

colectivas no mercantiles, necesarias para el aprendizaje y el respeto de dichas normas.

El interés de la aportación de John Stuart MILL (70 años más tarde) a la comprensión de las cooperativas en este conjunto de transformaciones económicas, sociales y morales asimiladas a leyes naturales es que es doblemente paradójica:

- por una parte, en oposición con la imagen de un orden inmutable se interesa por la dinámica de la evolución social, es decir se interroga sobre los efectos a largo plazo del funcionamiento de la economía y de la sociedad según estas nuevas normas. Ahora bien, su diagnóstico adquiere el aspecto de una acusación contra los capitalistas ociosos: le parece que es la asociación del capital y el trabajo (bien de los obreros entre sí, bien entre los obreros y sus empleadores) lo que le parece que debe "**...curar esta gran enfermedad social, una clase que no trabaja**".

- pero, por otra parte, considera como un movimiento de derivación que las asociaciones cooperativas que desde su punto de vista, y en concreto la célebre empresa de los Equitables Pineros de Rochdale, admitan el trabajo asalariado para desarrollar sus actividades de suministro y de producción de los productos necesarios para sus miembros.

Ahora bien, hoy sabemos que no es la sustitución del trabajo asalariado por el trabajo asociado en las actividades industriales la que ha estructurado y desarrollado principalmente las organizaciones cooperativas a lo largo del periodo que sigue a la prospectiva.

No es que las sociedades cooperativas de producción, las futuras sociedades cooperativas obreras de producción y cooperativas de trabajo desaparezcan o incluso pericliten. Tras varias fases de impulso y decadencia (por no decir represión) pasarán el siglo XX en varios países, y numerosas observaciones manifiestan incluso su renacimiento desde hace veinte años donde habían prácticamente desaparecido. Pero habían penetrado relativamente poco el núcleo propiamente industrial del aparato productivo de las economías desarrolladas y sobre todo representan solamente una fracción en todas partes minoritaria de un sector cooperativo que se diversificó enormemente desde que Stuart MILL se interesara por la experiencia rochdaliana.

Por contraste efectivamente las cooperativas cuyos miembros no ejercen su empleo en la empresa de la que utilizan los servicios han conocido la evolución

más importante, ya agrupen a consumidores ahorradores, solicitantes de préstamos, usuarios de servicios de vivienda o diversas categorías de empresarios individuales prolongando sus explotaciones principales (agricultores, artesanos, comerciantes, marinos, pescadores etc.).

Por lo tanto hay que pensar que las cooperativas no se formaron para recibir a la generalización del trabajo asalariado con la única perspectiva de la sustitución por el trabajo asociado. La observación demuestra al menos que también haciendo funcionar para la satisfacción de las propias necesidades los procesos de acumulación del capital y de división del trabajo, actores muy distintos lograron desarrollar de esta forma actividades que ocupan lugares más importantes en la economía mercantil que les rodea.

1.2. Una combinación de resistencia y de adaptación a la movilidad.

Para demostrarlo recordaremos muy rápidamente que haciéndose cargo de las actividades necesarias para estos actores dominados, pero descuidados por los capitalistas empresarios, dominantes como los cooperadores experimentaron progresivamente la forma y las normas que permiten, a finales del siglo XIX y principios del XX diferenciar sus organizaciones: la combinación de una agrupación de personas y de una empresa y el conjunto de normas de igualdad, de reparto de beneficios distribuidos proporcionalmente a la participación en la actividad y de propiedad colectiva con carácter permanente de los resultados reinvertidos.

En la tradición obrera urbana, es decir, donde se manifiestan más directamente los efectos socio-económicos de la transformación de los productores mercantiles en salarios de la industria, se observa que cuando hay desorganización y reorganización simultánea de las actividades, de los actores y de sus normas de razonamiento, será el sindicato el que permita principalmente que los trabajadores se vuelvan a sentir como asalariados, negociando con el empleador el coste y las condiciones de utilización de sus fuerzas de trabajo. Por el contrario, es ahí donde las actividades necesarias para los actores dominados son dejadas por los actores dominantes que les molestan, donde se encuentra el lugar de las que van a estructurarse a través de relaciones de reciprocidad entre estas personas y estas empresas.

a) Suministro en bienes de consumo, porque los capitalistas empresarios no se hacen cargo entonces del comercio minorista sino que es reorganizable por sus asalariados en su propio beneficio. Incluso con un escaso avance. Pueden

emprender y apropiarse del beneficio, después repartirlo: por una parte a cada asociado comprador proporcionalmente a su consumo, por otra parte financiando actividades sociales que refuerzan a las demás organizaciones a las que pertenecen y por otra parte reinvertiendo para desarrollar la actividad de la empresa.

b) Adaptación de los oficios, que industrializan muy lentamente. Profesionales asocian sus fuerzas de trabajo y sus medios de producción en una empresa común, y solucionan el reparto del valor añadido: remuneración del trabajo teniendo en cuenta los salarios de la profesión y el beneficio. Después reparten el beneficio mismo entre una parte reinvertida en la actividad colectiva y otra redistribuida entre miembros trabajadores. Financian asimismo de este modo actividades sociales no mercantiles que tienen el mismo efecto de refuerzo de sus organizaciones que en el caso precedente.

c) Acceso al crédito de pequeños empresarios, a cuya demanda la oferta dominante de servicios bancarios no es adecuada. Esta vez reuniendo sus ahorros estos actores pueden prestarse crédito mutuamente, teniendo en cuenta sus capacidades personales de reembolso. Formadas inicialmente sin capital inicial debido a los escasos recursos de sus miembros, no reparten sus excedentes de gestión sino que los centralizan para formar los fondos de garantía que permiten transformar el ahorro líquido de los socios en préstamos a más largo plazo.

En la tradición campesina rural, los mismos efectos se encuentran repartidos en el tiempo, porque solamente a finales de siglo la personalidad de los agricultores y ganaderos familiares de policultura y cría se ve directamente amenazada por el desarrollo de los grandes cultivos de cereales de tipo capitalista empleando asalariados. Pero se observa también que las actividades de las que se ocupan utilizando formas de organización y normas de funcionamiento análogas son aquellas de las que depende la inserción de sus actividades productivas en la economía mercantil que les rodea:

- Puesta en relación de la producción con los mercados de suministro y salida.

- Acceso al crédito, puesto que hay que anticipar compras de medios de producción antes de vender más productos y por tanto aumentar la productividad del trabajo.

- Acceso a servicios de seguros, contra los riesgos que afectan a las producciones cuya venta es necesaria desde entonces para el equilibrio mercantil de las explotaciones.

I.3. Estrategias de acumulación y diferenciaciones sectoriales.

Los análisis de SMITH y las paradojas de MILL pueden reinterpretarse, por consiguiente, cuando se las compara con estas observaciones a posteriori:

- Por una parte, para resistir a la degradación material y moral de sus condiciones de trabajo y existencia social estos productores dominados hacen funcionar en su propio beneficio un proceso de movilización, de centralización y de destino del capital a las actividades que les son directamente útiles, en lugar de dejar que se desvíen por capitalistas ociosos.

Numerosos textos de los **"fundadores"** muestran, por otra parte claramente que al nivel de una verdadera estrategia de acumulación, el objetivo es mejorar y hacer más seguras las condiciones de empleo de los socios, por ello no mencionaremos más que una pequeña muestra. La **"Cooperative and economical society"** (Londres, 1.822) anuncia que después de realizar su acumulación inicial gracias a ahorros en los gastos en comida de sus miembros y la realización del trabajo de las mujeres y de los niños podrá **"(...) asegurarlos contra las consecuencias de la pérdida de empleo, por motivos de salud o por cualquier otra razón"**. **"Los Pioneros de Rochdale"** (Manchester, 1.844) proyectan que después de la apertura de su almacén de suministro y la construcción de casas destinadas a aquellos miembros que desean ayudarse mutuamente, **"empezarán la fabricación de productos (...) para dar empleo a los que se encontraran sin empleo o cuyo trabajo estuviera mal remunerado"**. Charles FOURIER, sin embargo poco partidario de animar a sus discípulos realizadores, piensa que su **"Comptoir commercial actionnaire"** en el medio rural lograría entre otros objetivos **"garantizar funciones lucrativas a la clase indigente, ocupaciones variadas y sin excesos ni sujeciones, sea a la cultura o a los talleres"**. En último lugar Philippe BUCHEZ apóstol y teórico de las asociaciones obreras de producción (al mismo tiempo por otra parte que los sindicatos para los asalariados de la industria) insiste en el hecho de que **"la condición fundamental de este tipo de asociación es la formación, la conservación y el incremento del capital, inalienable e indivisible"**.

Pero, por otra parte, al adaptarse a la división del trabajo productivo mercantil en la economía que les rodea logran consolidarse, después desarrollar actividades adecuadas a las necesidades y a los medios de sus asociados respectivos, lo que estructura la combinación típica de una agrupación de personas y de una empresa recíprocamente vinculadas por relaciones de actividad y de

asociación.

Relaciones personas-empresas: la centralización y la reinversión de una parte del beneficio recuperado gracias a la agrupación en una actividad principal consolidan una especialización sectorial, acompañada de competencias profesionales.

Relaciones empresas-personas: el aumento de la productividad del trabajo incrementa la vinculación de los miembros con la organización, pero al mismo tiempo los reidentifica por la función mercantil que les vincula a su actividad principal, como trabajadores o como compradores de bienes de consumo final, compradores o suministradores de bienes de consumo intermedio, depositantes-solicitantes de crédito etc.

En una formulación más abstracta y general, se puede decir por tanto que la organización cooperativa surge como una estructura abierta y autocentrada de acumulación y de destino de capital a actividades útiles para la satisfacción de las necesidades de un mismo grupo de personas, por oposición a la organización específicamente capitalista que le hace circular hacia las actividades relativamente más rentables. Pero, al mismo tiempo, que se trata de categorías de cooperativas que se diferencian según la personalidad de sus miembros, las funciones mercantiles que vinculan sus actividades propias a las de la empresa común, y las relaciones que ésta mantiene con otros actores distintos a sus miembros, identifica, a principios del siglo XX, como producto de un doble movimiento de reconocimiento mutuo y de reconocimiento por los poderes públicos. El concepto de sector cooperativo tiene en cuenta esta unidad y esta diversidad.

Pero las observaciones que permiten limitarlo y estructurarlo indican también que los distintos tipos de cooperativas mantienen entonces relaciones muy diferentes con las condiciones de empleo de sus miembros respectivos, según que trabajen en la empresa común, la utilicen para procurarse medios de producción y/o vender sus productos, acceden al crédito por su mediación o compran los bienes y servicios que componen el consumo final de los hogares.

II. EL CONCEPTO DE SECTOR COOPERATIVO

Vistas desde esta perspectiva todas las cooperativas manifiestan lo que podría denominarse una preferencia por una actividad directamente útil a sus miembros en comparación con la rentabilidad de una inversión equivalente a

cualquier otra (de lo que son testigo independientemente de numerosas variaciones sectoriales, territoriales e ideológicas), en su forma y sus normas generales.

- El núcleo de la identidad de los cooperadores está formado por personas que son a la vez miembros (elementos constitutivos de la personalidad jurídica del empresario) y participantes en la actividad (como trabajadores o clientes, suministradores, depositantes, solicitantes de créditos...)

- Las normas de funcionamiento combinan; la igualdad de las personas en los órganos sociales con competencia general; el reparto de los excedentes distribuidos de forma proporcional a la participación en la actividad; la propiedad colectiva con carácter permanente de los excedentes reinvertidos en la actividad de la empresa.

Pero, independientemente de estas normas sobre las que volveremos (porque esta presentación muy simplificada oculta sus contingencias, y es una de las numerosas controversias que alimentan desde hace un siglo los debates de la Alianza Cooperativa Internacional) hay que observar sobre todo que el sector cooperativo construido de este modo tiene al mismo tiempo un lugar en la economía y una composición interna correlacionadas estrechamente a las condiciones de empleo de las principales fracciones de la población activa que forman entonces los socios.

II.1. El lugar de las instituciones cooperativas en la economía.

Al menos el primer teórico que vulgariza este concepto (además uno de sus mejores observadores desde la Organización Internacional del Trabajo entre las dos guerras) Georges FAUQUET pone claramente de manifiesto un fenómeno de división del trabajo a escala microscópica entre sector capitalista, sector público y sector cooperativo, antes de indicar cuáles son de hecho, los tipos de actividades y las categorías de actores para las que este último puede hacer prueba de una mayor eficacia específica relativa y después producir las primeras informaciones estadísticas del ámbito.

El punto de partida es la admisión de conjuntos económicos compuestos en el seno de los cuales funcionan tipos de organizaciones productivas que tienen normas y normas diferentes, aunque estén sometidas a numerosas obligaciones de articulación. Distingue entonces cuatro sectores: público, capitalista, propiamente privado (pequeñas unidades familiares de producción y de consumo) y cooperativo.

En cambio, con las referencias de identidad del siglo pasado, ello quiere decir que las cooperativas no tienen por vocación invadir toda la economía, sino ocupar un sector de la misma, **"cuya extensión podrá por otra parte variar según la naturaleza de las fuerzas económicas del medio que les rodea y las cualidades de los mismos cooperadores"**. Pero esto quiere decir también que su lugar está en la articulación del sector **"propriadamente privado"** constituido por pequeñas unidades artesanales y familiares, y de los sectores público y capitalista con los que mantiene relaciones de naturaleza diferente:

- con el sector capitalista, relaciones de competencia
- con el sector público relaciones variables según **"su grado de desarrollo y la naturaleza política del Estado"**.

Esta primera determinación se basa en la localización de los caracteres comunes y distintivos de todas las cooperativas, combinaciones complejas de una asociación de personas y de una empresa, gracias a la cual precisamente dichas personas vinculan una parte de sus actividades con la economía mercantil que les rodea. En este segundo momento se basan las observaciones relativas: por una parte, a la articulación esencial entre sector cooperativo y sector propriadamente privado, absorbiendo el primero al segundo debido a que agrupa pequeñas unidades personales de producción y de consumo. Por otra parte a su composición interna, estructurada como cada una de las categorías de cooperativas por la posición de las personas miembros respecto a la actividad de la empresa.

En la dinámica de su formación y de su institucionalización el sector cooperativo tiene, por lo tanto, una unidad de forma y de normas, pero también una diversidad que tienen a la vez los asociados, a su posición respecto a la actividad de la empresa, a las relaciones de esta con las empresas de tipo capitalista y a la actitud de los poderes públicos. También este lugar y estas características, por consiguiente, determinan el campo de eficacia específica relativa de las cooperativas, es decir los subconjuntos de actividades-actores en los que puede esperarse que logren una eficacia superior a la del sector capitalista y del sector público.

Paralelamente, porque su trabajo teórico tenía por objeto describir las organizaciones que podrían observarse entonces y medir la importancia de las mismas desde su observatorio de la OIT, FAUQUET crea también la primera nomenclatura que debía servirle para hacer las series estadísticas internacionales de 1.930 a 1.937:

- Puesto que las cooperativas resultan de una agrupación de personas,

para clasificarlas hay que distinguir los medios sociales a los que pertenecen estas personas: urbanos y rurales.

- Pero puesto que estas personas se identifican como cooperadores según su posición respecto a las actividades de una empresa, hay que clasificarlas también según que dicha empresa tenga por objeto satisfacer bien las necesidades profesionales, bien las necesidades familiares.

La marca identifica, por tanto, por cruce de la pertenencia social de los miembros y de la actividad de la empresa cuatro categorías de cooperativas. Pero la observación muestra también que el proceso de división del trabajo y de la familia están más avanzados en el medio urbano que en el rural y que los grados de especialización de las empresas son diferentes según las actividades. Como todas las nomenclaturas, la que permite identificar y organizar el sector cooperativo de los años veinte y treinta es por tanto un compromiso entre una construcción lógica (en comprensión) y observaciones empíricas (en extensión):

COOPERATIVAS URBANAS

Necesidades familiares

Cooperativas de consumo

Cooperativas de vivienda
(incluido crédito)

Necesidades profesionales

Cooperativas de interés
profesional no agrícola
(incluido crédito)

COOPERATIVAS RURALES

Necesidades profesionales y familiares

Cooperativas agrícolas
(incluidos crédito y seguros)

II.2. El lugar del hombre en las instituciones cooperativas

Destacando el hecho de que los cooperadores están constituidos por pequeñas unidades familiares de producción y de consumo, FAUQUET quiere decir que no es estrictamente "el hombre en el trabajo" el que está en el centro de gravedad de la institución, sino los actores a los que sus actividades productivas

mercantiles proporcionan recursos que les permiten a la vez ejercer sus actividades profesionales y satisfacer sus necesidades familiares.

Se observará en concreto (porque este punto es importante para el análisis de las transformaciones que se observarán a continuación) que a este nivel de los componentes del sector entre las dos guerras:

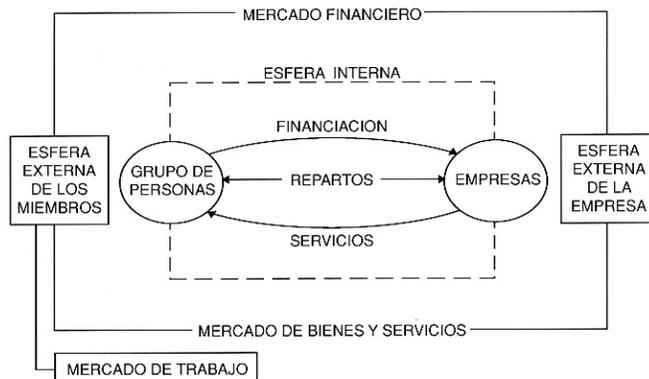
- el análisis de las funciones profesionales y familiares es más minucioso para las cooperativas urbanas que para las cooperativas rurales.

- la clase de las cooperativas de interés profesional no agrícola incluye tanto a las cooperativas de producción propiamente dichas como a las cooperativas artesanales o de pequeños empresarios.

- las cooperativas de crédito, ya sean urbanas o rurales, no constituyen una categoría distinta sino que están incluidas en los subconjuntos de actividades que hay que financiar. No obstante la cooperativa no se hace cargo del crédito al consumo.

La cooperativa como combinación de una agrupación de personas y de una empresa vinculadas por relaciones de asociación y de actividad es una modalidad de puesta en relación por estas personas de una parte de sus funciones mercantiles con la economía que les rodea. **"Restituyendo a los miembros las funciones de las que se habían amparado, las asociaciones cooperativas reintegran lo económico en lo social"**. Pero como se trata de una estructura abierta, quiere decir asimismo que tanto los miembros como la empresa mantienen relaciones mercantiles con otros actores.

Aunque sea demasiado general para darse cuenta de la gran diversidad de las relaciones miembros-empresas, un esquema de principio permite darse cuenta de las relaciones internas y externas.



Demuestra claramente que la estructura cooperativa delimita una especie de **"mercado interno"** entre los miembros y la empresa (cuyas normas de reciprocidad de principio individualista están en cierto modo enmarcadas por normas de igualdad y de propiedad irrepartible, de principio colectivista) pero que es abierto, es decir sometido a los arbitrajes de los mercados **"exteriores"** que le rodean: mercado del trabajo, mercado de bienes y servicios, mercado financiero.

La eficacia cooperativa está sometida por consiguiente al interés relativo a la actividad de la empresa para sus miembros y recíprocamente al interés relativo para la empresa de la participación de sus miembros. Lo que corresponde bien:

- por una parte, al concepto de preferencia por la actividad en vez de la rentabilidad de una inversión equivalente en cualquier otra empresa.
- por otra parte, a la inexistencia en este origen de cooperativas de crédito independientes de un interés de los miembros por las actividades que hay que financiar.

II.3. Estructuras cooperativas y condiciones de empleo de los miembros.

Pero ¿en qué campos de actividades y para qué categorías de actores se observa la eficacia relativa en la misma época?

A escala europea (en el sentido geográfico y no las fronteras actuales de la CEE) hay que observar antes que nada que en el momento en que FAUQUET hace sus primeras series estadísticas (1.930 y 1.937) su lugar en la economía es mucho más complementario que directamente competitivo de la de las empresas de tipo capitalista contrariamente a lo que sugiere en el texto de las ediciones sucesivas del **"Sector Cooperativo"**.

Evidentemente las indicaciones que reúne (véase el cuadro a continuación) no permiten calcular, como se puede hacer hoy, las **"partes de mercados"** basándose en una misma nomenclatura de actividades y de productos, porque se centran en los tipos de agrupaciones y no en las estructuras de las empresas y su valor añadido: muchas cooperativas, muchos miembros, volumen de negocios, balances etc. Incluso la información relativa a la plantilla asalariada (que hubiera sido posible conseguir) faltan. Estas cifras muestran también que dadas las características de los socios y la naturaleza de las necesidades que pretenden satisfacer, la mayoría de estas organizaciones funcionan en los campos en los que las empresas específicamente capitalistas han penetrado relativamente poco: distribución de los bienes de consumo corriente, construcción y gestión de inmuebles

usados como vivienda para asalariados urbanos; suministro de las explotaciones agrícolas y salida de sus productos; profesiones relativamente poco industrializadas de las sociedades de producción y artesanales; acceso al crédito de los pequeños empresarios y de los agricultores.

A este nivel macroscópico se puede discernir una doble división del trabajo:

- Entre sector capitalista y sector cooperativo, manifestando este último la capacidad de determinados actores relativamente dominados para hacerse cargo y hacer funcionar como empresas según normas adecuadas de las actividades relativamente descuidadas por los actores dominantes. Respecto a las estructuras jurídicas del capitalismo hay muy poca competencia directa entre sociedades anónimas (capital móvil, inversión rentable y actividad organizable gracias a la aprobación de su equipo fijo) y sociedades cooperativas (para las que las relaciones interpersonales de los actores, así como su interés por financiar una actividad que les sea directamente útil desempeñan un papel más importante)

- Entre las componentes del sector cooperativo: las organizaciones urbanas, principalmente obreras, están mucho más polarizadas en hacerse cargo de actividades relativas a la satisfacción de las necesidades familiares de sus miembros (consumo, vivienda); las organizaciones rurales, principalmente agrícolas, sobre las que corresponden a sus necesidades profesionales (suministro, salida, acceso al crédito).

Las relaciones entre estructuras cooperativas y condiciones de empleo de las personas asociadas se han diversificado mucho cuando se compara este cuadro con las estrategias funcionales de los fundadores. En general se podría decir que en el medio obrero asalariado los campos de competencia se han diferenciado claramente: a los sindicatos la negociación de las condiciones de trabajo y de los salarios; a las cooperativas la organización y la gestión de las actividades "**fuera del trabajo**". Se sabe, por otra parte, que en el seno mismo del movimiento obrero este desliz ha tenido por efecto marginalizar relativamente a las cooperativas de producción cuando las asociaciones obreras ocupaban un lugar central hace un siglo.

En cambio, en el medio rural (que se "agricolara" con las concentraciones industriales urbanas) son las condiciones de empleo, es decir a la vez la organización del trabajo, ingresos y gastos productivos de los agricultores que están en relación con las actividades de sus cooperativas, con lo que hay una mayor frecuencia de las agrupaciones multifuncionales pero pocas cooperativas de producción.

Quedaría, para completar estas indicaciones, mediante un análisis de las relaciones entre las cooperativas y los poderes públicos, información no presentada en sus tabulaciones estadísticas pero de las que FAUQUET ha escrito que pueden **"variar según su grado de desarrollo y las orientaciones políticas del Estado"**. En Europa al final de la primera guerra mundial, estas relaciones han estado marcadas fundamentalmente por una especie de **"reconocimiento mutuo"** de las cooperativas y del Estado, que termina con los conflictos del siglo pasado. Este movimiento corresponde por otra parte al primer reconocimiento de la necesidad de una organización internacional del trabajo como condición de una mayor libertad de los intercambios de mercancías y de capitales. No fue una casualidad que Albert THOMAS, primer Director General del BTI instalara un servicio de la cooperación y se lo confiara a Georges FAUQUET.

En cualquier caso, y según modalidades institucionales que varían de un país a otro, las cooperativas que demostraron su eficacia específica en diversos campos hacen reconocer sus particularidades y comienzan a reconocerse entre sí como componentes del mismo sector. Recíprocamente los Estados tienden también a utilizarlas como socios eficaces de las políticas económicas y sociales de los mismos campos y les conceden por tanto ayudas diversas, en concreto en el ámbito de la formación y de la divulgación, del acceso al crédito, de la fiscalidad, de la regulación de los contratos públicos etc.

III. MUTACIONES DE LAS RELACIONES DE LA EMPRESA Y DE SUS SOCIOS

Si cambiamos de perspectiva para intentar analizar las contribuciones de las organizaciones cooperativas al tratamiento de los **"problemas de empleo"** en la Europa comunitaria contemporánea ¿para qué puede servir esta referencia, de la que hay que destacar el carácter un poco arcaico, cuando se compara con la situación actual del **"sector"** y de sus componentes en los doce países de la CEE?

Para mantenernos en los principales rasgos que sirvieron para canalizar el proceso de formación y transformación de estos organismos desde el primer tercio del siglo XIX, indicaremos sobre todo: que el lugar de sus actividades en la economía se ha modificado radicalmente, pasando de la complementariedad a la competencia; que la propia estructura cooperativa parece en vías de mutación, ejerciendo desde ahora las condiciones de desarrollo de las empresas obligacio-

nes importantes sobre la personalidad de los miembros; por último, que debido a esto, las relaciones entre las estructuras cooperativas y los problemas de empleo tienden a polarizarse cada vez más claramente dependiendo de que nos refiramos a la promoción de las empresas competitivas o a la de los medios de contrarrestar los procesos de exclusión social.

III.1. Transformaciones de las actividades de los actores.

Una primera observación podría hacer pensar que las cooperativas en Europa se han mantenido en los campos de actividades en los que se habían implantado a finales del siglo pasado. Efectivamente, en el Anexo de su "**comunicación al Consejo**" de diciembre de 1.989 (dedicado al conjunto de las empresas de la economía social) la Comisión de las Comunidades Europeas da una representación de la parte que puede acompañar medidas de partes de mercado que corresponde aun a las tres especializaciones sectoriales que acaban de recordarse:

"(...) Su presencia en las actividades de distribución de bienes alimenticios o no se traduce por una de las formas más antiguas de cooperación, las cooperativas de consumo: la cooperación se ha desarrollado también entre los comerciantes minoristas, hasta representar casi el 10% de volumen de negocios del comercio minorista en Europa.

En el sector agrícola, cerca de los dos tercios (60%) de la producción agrícola europea se recoge, se transforma o se vende a través de una cooperativa.

En el setor bancario, los bancos cooperativos o mutualistas recaudan cerca del 17% del ahorro europeo".

Por contraste, la información de la que dispone para los demás sectores de actividad no le permiten a la Comisión no distinguir a las cooperativas de otras formas de organización, ni producir más que una lista que no esté acompañada de instrumentos de medida:

"(...) Las empresas de economía social desempeñan una importante función en las demás actividades de producción, como en los sectores de la construcción, la impresión, el cristal pero también en los campos del turismo, la vivienda y la formación. Además garantizar el mantenimiento de determinados oficios (cooperativas obreras o de artesanos) y más recientemente permitieron incrementar las posibilidades de empleo para los jóvenes, o en las regiones aisladas o en declive (cooperativas o asociaciones movilizadas por el desarrollo de iniciativas locales)".

No obstante no debemos hacernos ilusiones respecto a esta aparente estabilidad. Si las cooperativas han mantenido su eficacia relativa en los sectores de especialización respectivos se han transformado profundamente, en concreto a partir de los años setenta. En efecto, sus actividades han pasado de una relativa complementariedad a la competencia directa con las empresas de tipo capitalista, bajo el efecto de un doble movimiento. Por una parte, al hacer funcionar sus propios procesos de centralización del capital y de división del trabajo, se han especializado y tecnificado aun más para producir bienes y servicios de calidad a costes y precios competitivos. Por otra parte, en sentido inverso, actividades descuidadas en un principio se han convertido en productivas y rentables desde el punto de vista de los criterios de gestión de los mismos empresarios capitalistas.

Por consiguiente, hay una interpenetración de los campos de actividades de ambos "**sectores**", que acaba con la idea de "**ámbitos reservados**" o de "**mercados internos**" precisamente donde pueden identificarse y medirse las partes de mercado, como lo demuestran los cuadros adjuntos para el comercio de los bienes de consumo, los comercios e industrias agroalimentarias y las instituciones de crédito.

En cambio, las estadísticas relativas a las cooperativas "**de producción**", cuyos socios-asalariados constituyen en principio el mismo tipo de personas sin que ello implique una actividad principal, no se refieren a sus sectores respectivos, lo que no permite, por tanto, saber en qué ámbitos han conservado una eficacia relativa en términos de competencia.

III.2. Mutaciones de estructuras y cambios de referencia de la solidaridad.

Pero más profundamente que este paso de la complementariedad a la competencia (de actividades necesarias y dejadas a las actividades competitivas) ¿no manifiesta un cambio de la propia estructura cooperativa, es decir de la forma y de las normas que las había identificado, tanto más sensible cuando va acompañado también de modificaciones de sus relaciones con los poderes públicos.

Para comprobarlo hay que referirse al relativo equilibrio que se había producido a finales de siglo entre los dos aspectos de su personalidad:

- Personas que pertenecen a la misma colectividad solidaria identifican a la o las empresas cuyas actividades les permiten a la vez defender su personalidad e introducir una parte de sus operaciones en la economía que les rodea.

- La empresa, por su parte, los califica de socios por las funciones mercantiles que les unen a sus actividades propias.

Por consiguiente, hay reciprocidad entre la empresa y una colectividad social que le es exterior, lo que explica una combinación de normas complementarias en relación con las que dominan en su ambiente socio económico: la igualdad y la propiedad colectiva se remiten a valores "**colectivistas**", el reparto proporcional a la participación en la actividad a valores "**individualistas**". Si las combinaciones de autofinanciaciones referidas a los mercados y de financiaciones exteriores calificadas por ello de "**ayudas**" de/a la colectividad (independientemente de que sea pública o privada) aparecen entonces justificadas, quiere decir que también se consideran necesarias para esta componente esencial de la personalidad cooperativa, que no es solamente una empresa, que es su referencia a una actividad solidaria.

Si se cuestiona este equilibrio se puede pensar que se debe a que la competencia entre diversas formas de empresas ha ido sustituyendo a la situación en la que solamente las cooperativas producían determinados bienes y servicios para determinados tipos de personas.

Lo que no cuestiona formalmente la propia estructura, es decir la doble relación de actividad y de asociación sino por su parte las referencias solidaristas. Forzando mucho las cosas, efectivamente, la empresa solidariza a los actores que identifica como sus "**socios**" en lugar de ser un instrumento de defensa de solidaridades exteriores a la misma.

Más concretamente, al reforzar los caracteres de empresas competitivas en un ambiente que les hace pasar de mercados "**internos**" relativamente protegidos a mercados abiertamente competitivos, las cooperativas han debido darle una mayor importancia a las cualidades de sus miembros que son relativas a sus propias funciones y esta obligación implica numerosos efectos sobre sus normas de funcionamiento.

Se observa, en primer lugar, en el momento de reparto de los excedentes. En un universo competitivo, la parte dedicada a financiación de actividades no mercantiles (obras sociales independientes de la actividad de la empresa pero útiles para la colectividad de la que forman parte los socios) tiende a disminuir respecto a la que hay que reinvertir en la actividad principal.

Pero se ocupan también del arbitraje entre reparto individualizado y reinversión, aunque aquí se hayan superado las tensiones de manera diferente

según los tipos de agrupaciones. En las cooperativas de consumo es la obsolescencia del retorno como signo distintivo manifiesto. En las cooperativas de producción, la puesta en marcha de mecanismos de retorno de la fracción distribuida hacia la suscripción de nuevas partes sociales. En las cooperativas de empresarios individuales y las cooperativas de ahorro y de crédito, el reforzamiento de las relaciones entre participación en la sociedad (como solicitantes de crédito en el segundo caso) y suscripción de partes de capital.

Un resultado importante de estas adaptaciones de los socios a las transformaciones de las actividades de la empresa es hacer mucho más estrecho el margen de ejercicio de una solidaridad redistributiva dentro de la organización cooperativa mediante mecanismos de distribución equitativa entre costes y precios de los servicios prestados. Forzando las cosas, el concepto de solidaridad sigue plenamente presente, pero es la empresa la que solidariza a las personas mejor adaptadas al incremento de sus propias actividades y no como en el origen las colectividades a las que pertenecen los socios que identifican los **"objetivos comunes"** en referencia a los que les es útil una empresa.

III.3. ¿Hacia la ruptura de la preferencia por la actividad?

La pregunta que nos podemos plantear hoy es si estas transformaciones pueden desembocar en una verdadera mutación de estructura - en términos de relaciones entre las distintas categorías de cooperativas y las condiciones de empleo de sus socios respectivos.

Ya se habrá observado que una de sus manifestaciones se refiere a la composición misma del sector cooperativo. En numerosas economías capitalistas desarrolladas, las dificultades de las cooperativas de consumo de la tradición rochdaliana que se referían a la satisfacción de las necesidades familiares de sus miembros, la doble relación de actividad y de asociación, desplazan el centro de gravedad hacia las que están más directamente en relación con sus necesidades profesionales. Ahora bien, debido a la distribución de los bienes de consumo en un universo de mayor movilidad de las mercancías y de los capitales se ha convertido en una actividad más capitalista (y con menor identificación social se cambia más fácilmente de tienda que de oficio) que ha resultado difícil hacer financiar el desarrollo por los cooperadores.

Pero hay otras dificultades, incluso si se reserva el caso más ambiguo de las cooperativas de vivienda inscritas desde hace tiempo en las instituciones de

"**vivienda social**", es decir en un compromiso de autofinanciación y de ayudas públicas. Efectivamente en numerosas cooperativas de interés profesional se llega también hoy a los límites de cobertura de las necesidades de financiación de las empresas por las capacidades de financiación de los socios participantes, ya se trate de márgenes de autofinanciación o de diversas modalidades de suscripción de partes de capital, mientras que este modo de fijar y desarrollar los fondos propios es constitutivo de la personalidad cooperativa. Solamente los cooperadores manifiestan a priori en cada tipo de agrupación una "**preferencia por una actividad productiva**" (vinculada a su propia actividad profesional o a las de su territorio) en comparación con la rentabilidad de una inversión equivalente en cualquier otra. Las obligaciones de financiación externa, es decir un acceso más directo al mercado financiero ejercen una serie de presiones que cuestionan el equilibrio de las normas anteriores.

- El círculo de los socios se extiende en el sentido de que se debe admitir para encontrar nuevos socios dos categorías de miembros: los que participan efectivamente en la actividad de la empresa y aquellos de los que se espera solamente que se hagan cargo de una parte de la su financiación. Pero se supone que no tienen preferencia por esta actividad, mientras que soportan los riesgos. Hay que negociar excepciones a la norma del poder igualitario que comienza a instaurarse en determinadas legislaciones.

- Las modalidades de reparto de los excedentes deben adecuarse también para hacer una parte a socios no cooperadores puesto que para ellos no hay medida de su participación en la actividad. Aquí también surgen, por consiguiente, cambios típicos, bien para desarrollar la participación de los asalariados al capital en las agrupaciones en las que no están asociados estructuralmente, bien para aumentar los márgenes de variación de los "**intereses**" desembolsados a las partes sociales, que se convierten prácticamente en dividendos.

- Por último, por la misma razón, una parte de las reservas representativas de los excedentes anteriormente reinvertidos debe poder, bien transformarse en partes sociales individualizadas, bien repartirse en caso de liquidación, puesto que son beneficios análogos a las plusvalías que esperan al menos en parte a estos nuevos socios financieros y que los socios financieros no deben encontrarse en una situación menos favorable que los socios cooperadores.

Naturalmente estas tensiones no llegan a estallar más que para las grandes empresas cooperativas, inscritas en las actividades cuyo desarrollo exige

la movilización de capitales bastante importantes para alcanzar lo que se ha acordado en llamar la dimensión crítica a escala internacional. Se manifiestan sobre todo por la diversificación extrema de los estatutos opcionales que se les ofrecen (el proyecto de Estatuto de sociedad cooperativa europea es un buen ejemplo de ello) y por la formación de grupos complejos (que implican sociedades cooperativas y sociedades anónimas) que progresivamente borran las fronteras en otra época muy marcadas entre sector cooperativo y sector capitalista. Si merecen ser presentadas como verdaderas mutaciones se debe sobre todo a que recíprocamente los poderes públicos al incitar a las cooperativas a procurarse en el mercado financiero los recursos necesarios para su desarrollo y al facilitar por consiguiente estas adaptaciones legislativas y reglamentarias, tienden a dejar de reconocerlos como interlocutores eficaces de sus políticas económicas y sociales en diversos ámbitos y en concreto de las políticas de empleo.

Por consiguiente, podría resultar que en contraste con el periodo anterior el ámbito del sector cooperativo se polariza mucho más netamente entre organismos adecuados para la promoción del empleo de sus propios socios, en referencia principalmente a las empresas competitivas, mientras que otros experimentan en un nuevo contexto internacional la forma y las normas tradicionales a introducir en la economía que les rodea, lo que el mismo proceso amenazaría excluir.

IV. LOS NUEVOS PROCESOS DE RESISTENCIA Y ADAPTACION

Las contradicciones entre regulación del trabajo y libre circulación de las mercancías y de capitales no han sido superadas, pero es más dudoso aún que el concepto de "**sector cooperativo**" sea todavía operativo para circunscribir los polos de resistencia y de adaptación a esta movilidad generalizada que permitirían a sus organismos componentes dominar en común los efectos más perturbadores.

Más probablemente, las experiencias e investigaciones deberían orientarse en dos direcciones, en apariencia más centrífugas que centrípetas:

- Identificación de los nuevos tipos de organización que tiendan a formar los "**grupos**" que pierden sus caracteres tradicionales de cooperativas sin convertirse, a pesar de ser capitalistas, en un nuevo compromiso entre "**productores**" vinculados a una actividad determinada y "**financieros**" en busca de inversiones rentables. Afecta sobre todo a las empresas cuyas actividades ya están inscritas en el ámbito de la competencia internacional, y los especialistas del

análisis de las relaciones entre organización y gestión de los conjuntos complejos y deberá hacer frente a las contradicciones de los conceptos del "management" denominado a la vez "estratégico" y "participativo".

-determinación de los ámbitos de actividades y categorías de actores para los que la forma y las normas antiguas de las cooperativas siguen siendo, por el contrario, pertinentes, en referencia a una ayuda recíproca de colectividades públicas y privadas a estas "empresas" y de estas "empresas" a las colectividades a las que pertenecen sus miembros. En su caso, sería complementaria de la precedente: puesto que los grupos eficientes producen exclusiones ¿qué combinaciones de ayudas públicas y de estructuras de empresas pueden producir reinserciones? Pero afecta, sobre todo, al contrario de lo que había sido el proceso de FAUQUET, los que identifican este tipo de organización como una modalidad de reintroducción de lo social en lo económico.

Se trata, por tanto, de intercambios de estos dos polos, que podría ser lo que está en juego para el mantenimiento de la referencia a una misma "estructura cooperativa", que los teóricos de la nueva generación deben repensar.

Gracias a la distancia, hoy sabemos que, en realidad, lo que está en juego es lo mismo que a finales del siglo pasado, entre agrupaciones que estaban aun muy lejos de reconocerse mutuamente como "verdaderamente cooperativas" y los observadores que empezaban a distinguir sus rasgos comunes. Espero, por consiguiente, que no sea demasiado utópico imaginar que la tarea, aunque más difícil no sea insuperable.