



CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y  
Cooperativa, nº 14, septiembre 1993, pp. 63-78

# Economía del autoempleo en las áreas industrializadas: Un análisis de perspectivas

Enrique Ballesteros

Catedrático de Economía Aplicada. Universidad Politécnica de Madrid

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa  
ISSN: 0213-8093. © 1993 CIRIEC-España  
[www.ciriec.es](http://www.ciriec.es)   [www.uv.es/reciriec](http://www.uv.es/reciriec)

# **ECONOMÍA DEL AUTOEMPLEO EN LAS ÁREAS INDUSTRIALIZADAS: UN ANÁLISIS DE PERSPECTIVAS**

**ENRIQUE BALLESTERO**

Catedrático de Economía Aplicada  
Universidad Politécnica de Madrid

## **RESUMEN**

Las pequeñas empresas de la economía informal parecen jugar un rol destacado en el apuntalamiento de la competitividad y del empleo. En este artículo se explica el auge del autoempleo en los países desarrollados por sus ventajas comparativas en ciertos sectores. Estas ventajas derivan de la rapidez de los ajustes, la eliminación de costos burocráticos y las preferencias por el trabajo independiente en amplios grupos "individualistas" de la población.

## **RÉSUMÉ**

Les petites entreprises de l'économie «informelle» semblent jouer un rôle important dans la défense de la compétitivité et de l'emploi. Cet article explique l'essor des formules d'auto-emploi dans les pays développés et l'explique par l'avantage que celles-ci présentent dans certains secteurs.

Ces avantages se dérivent de la rapidité des ajustements, de l'élimination des coûts bureaucratique, et de la préférence d'un large secteur «individualiste» de la population pour un travail indépendant.

## **ABSTRACT**

In this paper the efficiency of outsiders working in developed countries is analyzed by comparing the ability for quick adjustments and the burocratic costs in both informal and formal economy. Indeed, the underground sector seems to be a low cost structure capable of underpinning competitiveness of the other firms as well as employment among the «individualist» workers.

## **1. EL AUTOEMPLEO, DENTRO DE LA ECONOMÍA SOCIAL**

Entre las diversas definiciones de economía social que se han propuesto en la literatura, la más significativa por razones de coherencia y de realismo es aquella que relaciona estrechamente la economía social con el autoempleo.

Sin duda, el autoempleo ha tenido y sigue teniendo un atractivo singular para muchos trabajadores de diferentes profesiones y estatus. Los escritores, los artistas, los médicos, los abogados y en general, los miembros de las llamadas profesiones liberales, han ejercido tradicionalmente su actividad sin vincularse a una empresa como asalariados. Aún hoy, a pesar de una marcada evolución hacia el trabajo en equipo, integrado en empresas consultoras, el sector de médicos y abogados que trabaja con independencia, en su propia consulta, es considerablemente amplio. Otras veces, estos profesionales se asocian para formar pequeñas empresas. En ambos casos, es evidente que actúan al mismo tiempo como empresarios y como trabajadores.

La figura del trabajador-empresario (es decir, la figura del autoempleo) se extiende por toda la economía. En la agricultura, el empresario familiar es un autoempleado característico que ha sabido adaptarse con eficacia al cambio tecnológico y mantiene altos niveles de competitividad. En la industria, un sector menos proclive al autoempleo, encontramos sin embargo numerosas muestras de este fenómeno, especialmente entre las empresas auxiliares con ralletes de reducida dimensión, donde pequeños colectivos de obreros y técnicos trabajan asociadamente. En el sector terciario, la incidencia del autoempleo en el conjunto de la empresas es más profunda, pues hay que incluir aquí una parte importante del comercio minorista y del transporte (taxis, camioneros independientes), así como las profesiones liberales en la medida que sus agentes se organizan de modo autónomo, según hemos contado antes.

Esta importancia del autoempleo como hecho sociológico que afecta a la estructura empresarial en los tres sectores de la producción, tiene innegable influencia a la hora de definir la economía social en términos de autoempleo. La economía social se identifica así con el espectro de empresarios que desempeñan, a la vez un rol de trabajadores en sus propias empresas y apenas contratan asalariados fijos.

Brevemente, la economía social se identifica con el sector del autoempleo. En ocasiones, se habla también de «trabajadores autónomos» o de «trabajadores independientes». Esta última terminología presenta un inconveniente, pues podría sugerir que la formación profesional de los empresarios-trabajadores se asemeja sobre todo al perfil de un artesano o de un vendedor de pequeño local, aunque como hemos visto, muchos profesionales de estatus elevado (médicos, juristas, etc.) pertenecen de lleno al sector del autoempleo. En otras definiciones frecuentes, la economía social se extiende a sectores de empresas orientadas hacia la gestión de iniciativas comunitarias (por ejemplo, cooperativas de consumo y cooperativas agrícolas). Menos fundamento tiene incluir el sector público dentro de la economía social, pues las empresas sociales se caracterizan por su democracia interna (incompatible con la jerarquización burocrática) y por la flexibilidad en las relaciones laborales.

Consideradas en su conjunto, las empresas sociales apenas han perdido importancia en los países desarrollados a lo largo del siglo XX ni es presumible que la pierdan en un próximo futuro. Desde luego, sabemos que los agricultores autónomos disminuyen al desarrollarse un país y que el pequeño comercio familiar se repliega ante la competencia de las grandes organizaciones de mercado. Pero las empresas sociales, por su flexibilidad, rapidez de reflejos, adaptación a la pequeña escala y bajos costos de gestión tienen ventajas comparativas en múltiples campos industriales auxiliares, talleres de reparación, trabajos domiciliarios taxis, y determinado transporte por carretera, hostelería menor, consultorías y despachos profesionales, (cooperativas de médicos, etc.)

## 2. AUTOEMPLEO Y FORMAS DE EMPRESA

La mayoría de las empresas que se organizan en régimen de autoempleo no son sociedades. Lejos de constituirse bajo la forma jurídica de sociedad civil o mercantil, los empresarios trabajadores aparecen enormemente diseminados en el mapa económico, actuando a menudo como operadores individuales o familiares (caso de la agricultura, por ejemplo), y también asociados informalmente en minúsculos grupos mercantiles o en equipos de trabajo, mediante unos «pactos entre compañeros». Se trata de una fórmula hasta cierto punto

eficaz (siempre que los pactos se respeten con mínimos roces), ya que consigue una gran flexibilidad en las relaciones laborales y un ahorro de costos burocrático-institucionales. Los trabajadores autónomos que prestan servicios de conservación en el hogar (electricistas, tapiceros, pintores, etc.) suelen rehuir cualquier tipo de asociación empresarial, pero no es raro que busquen colaboraciones informales entre ellos (así, por ejemplo, un instalador de ventanas que se asocia con un albañil, un procurador que se asocia con un abogado, etc.)

Sin embargo, la estructura de la empresa, cuando alcanza una cierta envergadura obliga en la práctica a constituir sociedades, donde los «pactos entre compañeros» se consolidan bajo el amparo de la ley. Es de este modo como surgen, dentro de la economía social, algunas formas de sociedad (regulada por leyes específicas) donde las características de las compañías mercantiles se combinan con rasgos propios. El propósito del legislador es aquí doble: 1) diseñar nuevos tipos jurídicos de empresa, que ofrezcan más posibilidades de elección, ante objetivos empresariales diferentes; 2) en particular, establecer normativas para el autoempleo colectivo.

En España, las cooperativas de trabajo asociado (ley estatal de 1987, así como varias leyes de Comunidades Autónomas) y las sociedades anónimas laborales (ley de 1986) responden a la finalidad que acabamos de señalar. Pero las leyes de cooperativas no sólo regulan el autoempleo societario, sino también un conjunto de empresas cuyos trabajadores son normalmente asalariados (por ejemplo, las cooperativas agrarias). Sin embargo, la definición de economía social se suele ampliar (sin que parezca que existe inconveniente) para dar cabida a las cooperativas que cuentan con una base populista de socios, la mayoría de los cuales son, a la vez, autoempleados en la agricultura, el comercio, etc.

### **3. EL MARCO DEL LIBRE MERCADO**

Se puede pronosticar razonablemente que el modelo clásico del libre mercado se generalizará en la economía mundial desde principios del siglo XXI. El largo rodaje histórico que ha sufrido el modelo clásico, desde que Adam Smith y Jean-Baptiste Say le formularon a finales del siglo XVIII, no puede haber sido inútil. Durante doscientos años, se han ensayado otros modelos en diferentes áreas desarrolladas o deprimi-

das, mientras que la política de liberación económica se sometía a un contraste continuo en su aplicación a la realidad. Gracias a este periodo de maduración, conocemos hoy la viabilidad de cada modelo y sus efectos reales sobre el bienestar colectivo.

Los modelos de economía dirigida (versus economía de mercado) y propiedad estatal (o colectivizada) que se han ensayado extensamente en Europa oriental se han revelado como altamente ineficientes y se han hundido por su misma inviabilidad. A pesar del esfuerzo realizado por estos sistemas para formar capital humano, la desorganización, el despilfarro de recursos y la falta de una dinámica empresarial condujeron a un estado de pobreza cuyas consecuencias antisociales han sido suficientemente estudiadas.

Las llamadas economías mixtas (presencia significativa de empresas públicas y regulación estatal), así como las diversas formas de Estado-providencia (economía subsidiada, bienestar social organizado por el gobierno) han funcionado desigualmente según el nivel de disciplina cívica de cada país y la cultura ética de su población. En la mayoría de los países, con lagunas ético-educacionales en ciertos sectores de la sociedad, las economías mixtas y el Estado-providencia han tenido unos efectos sociales poco progresivos (o incluso regresivos), a causa del despilfarro, la apropiación de las ayudas por las clases privilegiadas y sobre todo por la ineficiente asignación de los recursos (actividades subsidiadas) y por el desestímulo al ahorro privado (seguridad social estatal).

De este modo, el modelo clásico permanece como único sistema de organización económica que genera, en la medida de lo posible, bienestar y riqueza.

La vuelta al modelo clásico, en una aplicación cuasi integral (ya que una aplicación incompleta le hace perder considerable eficacia) es, pues, el fenómeno económico más importante en la antepuerta del siglo XXI. Esta vuelta a la eficacia comprende:

1º.- Un proceso de liberalización, eliminando tanto las barreras comerciales y financieras como los privilegios corporativistas.

2º.- En particular, un desmontaje de las políticas proteccionistas, mediante acuerdos en el seno del GATT, que lleven al libre tráfico de mercancías en las diferentes áreas y sectores.

3°.- Un adiós (¿definitivo?) al Estado-providencia. Esto implica: 1) privatizar las empresas públicas, salvo casos excepcionales; 2) reducir el alcance de la Seguridad Social en su versión estatalizadora e impositiva, dejando paso a una seguridad social libremente elegida y concertada por las empresas y trabajadores, que estimule el ahorro privado; 3) suprimir los subsidios a la producción y cualquier trato de favor a las empresas.

4°.- Paralelamente, una política de educación y cultura que asegure altos niveles de capital humano. Esta política se tiende a instrumentar, no sólo mediante instituciones públicas de enseñanza, sino también (de modo amplio) mediante instituciones y empresas privadas, con ayudas gubernamentales. En los presupuestos de cada Estado, la educación y la cultura adquieren el carácter de primera prioridad. Como segunda prioridad presupuestaria, se dibuja la política de infraestructuras (comunicaciones y defensa ambiental, principalmente).

#### **4. EL AUTOEMPLEO COMO SEGMENTO COMPLEMENTARIO DE LAS EMPRESAS CAPITALISTAS, EN UN MERCADO JUSTIFICABLE POR SUS LOGROS EN FAVOR DEL BIENESTAR COLECTIVO**

Las empresas no patronales de la economía social (que designaremos brevemente como empresas sociales) se mueven dentro del libre mercado, donde compiten entre sí con las empresas que podemos llamar capitalistas para simplificar el lenguaje. En realidad, unas y otras empresas se complementan desde una perspectiva económica global, ya que tienden a especializarse en aquellas tareas donde sus ventajas comparativas son más patentes. Las empresas sociales cubren determinados huecos de mercado (market niches) que, comparativamente, resultan menos permeables para las firmas capitalistas, por las especiales relaciones de productividad-costos. El autoempleo puede resultar más eficaz, por ejemplo, en la pequeña industria de hostelería (bares y restaurantes) que las inversiones capitalistas, aunque sólo sea

por los costos de oportunidad de las empresas capitalistas, así como por la flexibilidad del trabajo y la simplificación de los controles en las empresas de autoempleados.

Desde algunos círculos de opinión, se critica todavía hoy al libre mercado como una «ley de la selva» (liberalismo salvaje), donde el más fuerte triunfa a costa del más débil, y donde las desigualdades sociales son cada vez mayores. Estas críticas suponen que el modelo clásico carece de mecanismos redistribuidores del ingreso y la riqueza, por lo cual hace falta un Estado-benefactor que corrija profundamente las desigualdades.

Sin embargo, la experiencia histórica y el análisis de los hechos demuestran que un modelo de libertad económica contiene mecanismos autodistribuidores del ingreso, que reducen a un mínimo (en términos comparativos), las bolsas de pobreza (al menos, en los países desarrollados). Los autodistribuidores operan del siguiente modo, por las siguientes necesidades del sistema:

1º. - La producción masiva de mercancías exige un consumo igualmente masivo, que sólo es posible cuando el número de consumidores se extiende a la práctica totalidad de la población. Es obvio que los fabricantes de zapatos nunca se podrán calzar, ellos mismos, su producción de zapatos; ni les convendrá reducir la venta a una minoría privilegiada.

2º. - La exportación masiva de mercancías desde un área económica lleva implícita la importación masiva de mercancías en el medio plazo, que se sumará a la producción interior en busca de consumidores populares.

3º. - Los empresarios necesitan invertir ininterrumpidamente para que sus negocios tengan una continuidad. Las inversiones, al crear puestos de trabajo, redistribuyen de facto la riqueza acumulada.

4º - La posesión del capital físico es realmente una circunstancia ajena al disfrute consumista de ese capital. Las nuevas fábricas sirven para incrementar el flujo de producción y significan, por lo tanto, una extensión del consumo entre las masas trabajadoras.

Así pues, como ya predijeron los economistas clásicos, la economía de mercado, en una sociedad con dinamismo empresarial y sin privilegios, conduce a niveles reales de vida, no sólo más altos que en modelos económicos alternativos, sino también mejor distribuidos entre los estratos sociales. Nivel real de vida equivale a utilidad del consumo. El trabajador de un país desarrollado que disfruta de un hogar confortable, alimentos abundantes y selectos, automóvil, bienes culturales, servicios educativos y de salud, entretenimientos, etc., ha conseguido una utilidad como consumidor, cualitativamente distinta (pero rara vez inferior) a la utilidad de un empresario agobiado por las preocupaciones, aunque este empresario tenga dos automóviles y una avioneta que apenas puede usar para viajes de recreo por falta de tiempo. Al fin y al cabo, el consumo de TV no se expresa por el número de televisores que hay en el hogar, sino por las horas pasadas ante el televisor (ley de utilidad marginal decreciente).

El modelo de libertad económica se consolida, pues, porque logra unos objetivos sociales mejor que los modelos alternativos. No es una organización insolidaria de la sociedad, sino una organización inteligente, donde los postulados sociales se consiguen por medios indirectos.

## **5. AUTOEMPLEO, PLUSVALÍAS Y BOLSAS DE POBREZA**

Si el análisis marxiano tradicional sobre el «efecto plusvalía» hubiera sido correcto, la generalización del autoempleo tendría como consecuencia un salto espectacular en el nivel de vida de los trabajadores. Sin embargo, los datos empíricos de que disponemos no respaldan esta tesis, sino que indican más bien la presencia de flujos de plusvalías que se desplazan en sentido contrario al marxiano, desde el empresario al trabajador.

En las sociedades modernas, el progreso tecnológico y la innovación empresarial constituyen las principales fuentes de plusvalía. El trabajo manual y lo rutinario ha dejado de ser plusvalioso (en el sentido de Marx) por una doble causa: 1) los rendimientos del trabajo repetitivo son escasos, si los comparamos con los rendimientos de la innovación; 2) los trabajadores del siglo XIX (que Marx tomó como

punto de referencia) vivían bajo mínimos de confort (limitados a un consumo familiar de mera subsistencia), mientras que los trabajadores del siglo XX-XXI en los países desarrollados son avanzados consumidores.

Como la plusvalía de un grupo social es la diferencia entre su output y su input (en otras palabras, producción neta del grupo menos consumo del grupo), el mecanismo marxiano de la plusvalía se ha invertido (sigue una dirección contraria a la supuesta por Marx). En el siglo XX-XXI la plusvalía va desde los empresarios innovadores y los creadores de tecnología (fuente generativa) a los trabajadores menos eficientes y producción improductiva (colectivos receptores). Un empresario innovador produce mucho más de lo que puede materialmente consumir. El excedente de producción sobre el consumo familiar (plusvalía) se pone entonces necesariamente al servicio de la sociedad (en forma de inversiones, etc.) y compensa las minusvalías de la población (trabajadora o no) poco productiva.

Añadiremos, de pasada, que en el plano internacional ocurre también algo análogo. Los países de tecnología pionera (Estados Unidos, Alemania, etc.) generan plusvalías que en parte, son absorbidas por las áreas sin tecnología (o con tecnología obsoleta). El fenómeno es, pues, inverso al supuesto por la teoría leninista.

La contribución del autoempleo al bienestar social es, pues, independiente del «efecto plusvalía» y hay que buscarla en la creación de puestos de trabajo, así como en otros efectos colaterales (por ejemplo, el esfuerzo autoeducativo de los trabajadores cuando se convierten en empresarios).

Las bolsas de pobreza persisten (y probablemente, persistirán durante algún tiempo) en las áreas desarrolladas cuya población es muy heterogénea por su cultura, sus hábitos de trabajo y su capital humano y tecnológico. En países como Suiza o Alemania, donde la heterogeneidad casi ha desaparecido, el problema de las bolsas de pobreza no es preocupante. Por el contrario, hay todavía bolsas de pobreza en los países mediterráneos, donde conviven diversas culturas (a menudo, en fase evolutiva generacional), así como colectivos con diferente educación y diferentes pautas de comportamiento. Las empresas de economía social pueden ayudar a un cierto despegue en estas bolsas. La experiencia demuestra que el autoempleo en cooperativas de trabajo asociado han mitigado unas graves situaciones de penuria, muy difíciles de eliminar. Este ha sido el caso de las

cooperativas para la producción de prendas de vestir, unas empresas sociales que surgen en áreas rurales deprimidas y proporcionan trabajo a mujeres campesinas sin posibilidad de encontrar mejores empleos.

## **6. LOS CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DEL CAPITAL Y LA VIABILIDAD DEL AUTOEMPLEO**

Aunque el capital humano y el capital físico son factores complementarios de la producción que se acumulan paralelamente con el desarrollo de la economía, su ritmo evolutivo es diverso. En las áreas menos desarrolladas, las empresas disponen de escaso capital humano (analfabetismo tecnológico de los trabajadores), de tal modo que la masa de capital es físico (minas, plantaciones, etc.). Por el contrario, en las áreas más pujantes, las empresas utilizan abundante capital humano directo, así como una tecnología pionera, incorporada al capital físico (es decir, capital físico intensivo en know how). Esta composición del capital, sesgada hacia la tecnología, se va acentuando en las empresas más agresivas. A partir de investigaciones ya clásicas, como la de Leontief, existe una considerable evidencia sobre la evolución del ratio «capital humano/capital físico» en el sentido indicado (creciente).

Este fenómeno tiene indudable importancia para estudiar los cambios en la dialéctica trabajador-empresario, pero su principal importancia para nuestro análisis se relaciona con las estrategias en torno a la financiación de las empresas sociales y a la rentabilidad de estas empresas.

Durante el siglo XIX (época de Marx), el capital era predominantemente físico y pertenecía al binomio «propietario empresario», esto es, al capitalista como figura enfrentada al trabajador, que apenas disponía de sus brazos (obrero). Muchos trabajadores eran semianalfabetos. Los obreros carecían prácticamente de un capital know how, excepto una minoría de especialistas. El capital tecnológico de los artesanos era, sin duda, mayor, aparte de que poseían un modesto capital físico (utillaje de carpintería, por ejemplo); pero los artesanos eran, por lo regular, trabajadores autónomos, no asalariados. En definitiva, Marx pudo afirmar con razón que el capital se

encontraba concentrado en unas pocas manos y que el proletario era, por definición, un individuo sin capital. La teoría marxista arranca de este hecho contrastado para el siglo XIX y no se podría entender sin él.

Pero esta dicotomía tan profunda entre capitalistas y trabajadores sin capital ya no existe hoy, al menos con la misma generalidad que antes. El obrero desaparece. Es probable que los únicos obreros residuales en los países desarrollados del siglo XXI sean inmigrantes del tercer mundo. La figura del trabajador que sustituye al antiguo obrero es la del técnico especializado, ingeniero de taller, administrativo, agente comercial, médico o cualquier otro tecnólogo. Estos nuevos trabajadores suelen disponer de un capital humano considerable. Debemos reconocer su escasa afinidad con los trabajadores de la teoría marxista, cuya característica esencial era que no participaban en la propiedad de los medios de producción.

Es difícil llegar a estimaciones cuantitativas sobre la estructura cambiante del capital, ya que no contamos con datos estadísticos suficientes y fiables. Por otra parte, esta distribución varía de modo apreciable según sectores y empresas. Sin embargo, podemos considerar algún ejemplo demostrativo. Una empresa catalana del sector servicios (intermediarios financieros, oficinas técnicas, asesorías fiscales y otras consultoras, despachos de abogados, etc.) necesitan un capital físico, cuya renta no supera seguramente la banda de 1 millón a 1,5 millones de pesetas por profesional ocupado y año. Ahora bien, el capital humano de estas empresas, expresado también en términos de renta por profesional y año, se puede mover en una banda entre 3 y 4,5 millones de pesetas (y cifras más elevadas, en ciertos casos). Así pues, encontramos ratios capital humano/capital físico que toman valores alrededor del 300% en el sector de empresas que nos han servido como botón de muestra. En otras palabras, los trabajadores (autónomos o asalariados) aportan aquí al proceso productivo un capital tres veces mayor que el capital aportado por los capitalistas de corte tradicional.

Veremos, a renglón seguido, algunas repercusiones en empresas de economía social.

- Efectos sobre la financiación. Mientras las empresas deben financiar directamente el capital físico que pasa a formar parte de su activo (inversiones), ya sea mediante recursos propios o mediante

créditos, no ocurre lo mismo con el capital humano, si exceptuamos las inversiones en tecnología. El capital humano correspondiente a los trabajadores de la empresa es un goodwill aportado por esos trabajadores, que no requiere un financiamiento empresarial, excepto en la medida que la empresa contribuye a su formación directa (cursos de reciclaje, por ejemplo).

De ahí, que los cambios hacia estructuras intensivas en capital humano favorezcan la financiación de las empresas sociales. Aunque cualquier empresa remunera obviamente el capital humano a través de sus pagos salariales (y también de los beneficios, en las sociedades de autoempleo) es obvio que este proceso de «amortización financiera» sigue un camino lento. El trabajador autónomo que se vincula fielmente a una cooperativa o a una sociedad laboral concede a esta empresa un crédito invisible sin agobios de reembolso.

Se podrá contrargumentar que las empresas ajenas a la economía social aprovechan también estas ventajas de financiamiento. Pero el hecho que queremos remarcar es distinto. Cuando el ratio «capital humano/capital físico» se mantiene alrededor de 0,50 las empresas capitalistas se colocan (por esta simple razón) en una posición de superioridad, ya que suelen contar con más recursos que las empresas sociales para afrontar unas pesadas cargas financieras. A la inversa, cuando el ratio aumenta hasta niveles próximos a 2, la carga financiera relativa disminuye para todas las empresas, y por tanto, las empresas sociales se pueden liberar parcialmente de su handicap financiero en relación con las firmas capitalistas.

Se trata de una variable que pasa a menudo inadvertida, pero que no parece extraña al éxito de muchas cooperativas y sociedades laborales intensivas en capital humano (por ejemplo, el sector sanitario) frente a las vicisitudes de otras cooperativas que por sus necesidades de capital físico (sector industrial) sufren asfixias de financiación.

## **7. EL TAMAÑO DE LAS EMPRESAS SOCIALES**

Según datos de la Dirección General de Cooperativas (1984), el promedio de socios trabajadores en las cooperativas españolas de trabajo asociado oscilaba entre 9,5 (sector de energía y agua) y 32,0

(industria metalúrgica). El promedio para todos los sectores alcanza los 18 socios, pero en los servicios (excepto transportes y comunicaciones) las cifras medias se movían entre 11 y 13 socios, mientras que en industria de la construcción las cooperativas tenían sólo 12 socios trabajadores como término medio.

Un estudio similar para cooperativas francesas de producción (citado por la profesora Isabel Vidal), que se publicó también en 1984, revela que el 38% de estas cooperativas empleaban menos de 11 trabajadores y que el 72% tenía una dimensión inferior a 31 trabajadores.

Algunas informaciones del Ministerio de Trabajo (España, 1990) registran unos 148.000 empleos fijos en las cooperativas de trabajo asociado y en las sociedades laborales. Dividiendo este número por unas 10.000 empresas de ambos tipos (activas en aquella fecha) resulta un promedio aproximado de 15 trabajadores por sociedad. Si hubiéramos incluido en el cómputo las empresas sociales familiares, el promedio habría sido presumiblemente más bajo.

Las pequeñas empresas de la economía social pueden actuar con eficacia (en las actividades congruentes con su tamaño) por las siguientes causas:

1º.- Espíritu del círculo de calidad. Como la empresa se articula en un equipo de pocos trabajadores, es relativamente fácil la comunicación entre ellos. Los socios de este pequeño equipo, en contacto permanente unos con otros, se comunican sugerencias para mejorar la calidad de los productos, reducir los costos, aumentar la facturación y, en definitiva, conseguir un alto índice de logro. La experiencia de cada socio trabajador encuentra cauces para ser considerada y no perderse.

2º.- Ahorro de costos administrativos. Estos costos suelen crecer con rapidez cuando la dimensión de una empresa sobrepasa unos ciertos límites. Si las economías de escala no llegan a compensar el incremento de los costos administrativos, los resultados de explotación se puede deteriorar seriamente. Así pues, una pequeña empresa social que opere en sectores poco sensibles a las economías de escala (caso frecuente en los servicios, como la sanidad, los talleres de reparación de vehículos, los restaurantes, etc.) se verá libre de una carga pesada de origen dimensional.

3º.- Compañerismo compatible con los necesarios ajustes laborales. Los socios trabajadores, por su corto número y su continuo trato laboral, suelen anudar relaciones de compañerismo, casi siempre positivas en orden a la cooperación, la intercomunicación (el círculo de calidad, ya anteriormente comentado) y el aprendizaje. A menudo, el compañerismo arranca de antiguo, cuando los socios trabajadores eran un grupo de compañeros (quizá con problemas para conservar su empleo en una empresa capitalista) que decidieron un día abrirse camino creando su propia cooperativa.

En situaciones semejantes, es raro que el compañerismo (por fuerte que sea) conduzca a actitudes de «proteccionismo irracional» hacia el amigo, si este proteccionismo pone en peligro la supervivencia de la empresa. Mientras en las grandes organizaciones (sean o no sociales) el sentimiento de riesgo colectivo (posibilidad de que la empresa quiebre) se puede diluir entre una masa de trabajadores y mantenerse quizá muy vivo un sentimiento de «proteccionismo irracional» hacia el compañero de taller, estas actitudes no son ya las mismas en una pequeña organización donde los socios trabajadores «saben que se la juegan» a diario, si se nos permite utilizar esta expresión gráfica. Por eso, el grupo de compañeros en una pequeña empresa social, impulsará probablemente los ajustes laborales que parezcan imprescindibles para situarse en posiciones de máxima eficacia.

4º.- Flexibilidad para los cambios estratégicos. En las grandes organizaciones, los cambios de estrategia pueden afectar a los intereses y rutinas de distintos grupos, que se resistirán, tal vez, a ellos. Cuando se trata de grandes empresas sociales, la resistencia a través de las asambleas de socios puede ser severa y retardar la toma de decisiones «reformistas», con los perjuicios consiguientes para la eficacia, hasta el punto de que la empresa y sus programas de producción-mercado corran el riesgo de convertirse en obsoletos. Este riesgo existe también en las pequeñas empresas sociales, pero no por falta de flexibilidad, sino por otras causas (pobreza de capital humano, indecisión).

Las empresas sociales de gran tamaño han desempeñado hasta ahora un rol casi testimonial, tanto en Europa como en otros continentes. Sin embargo, hay macroempresas sociales que han conseguido logros notables y un justo prestigio, como el conocido grupo Mondragón

(Euskadi). Ello se debe a factores no siempre repetibles, como el espíritu de solidaridad y cooperativismo, común al pueblo vasco.

Surge, pues, una pregunta sobre la influencia de las tecnoestructuras en las macroempresas sociales. El liderazgo ha sido tradicionalmente una figura característica, tanto en la creación de muchas cooperativas como en las etapas anteriores de su desarrollo. Ahora bien, ni los líderes ni las tecnoestructuras que les sustituyen a largo plazo en las macroempresas sociales parecen gozar de extremados poderes de decisión, al menos cuando el estándar cultural de los socios y su ánimo participativo son suficientes para ejercer un auténtico control (cooperativas industriales en áreas urbanas, por ejemplo). Por citar un caso ilustrativo, la horquilla salarial para los socios trabajadores del grupo Mondragón quedó fijada durante largos años en tres a uno (de acuerdo con el espíritu de los socios de base), aunque esa horquilla era escasamente realista (a tenor del mercado laboral) y provocaba fugas de capital humano alarmantes para la dirección de la cooperativa.

## BIBLIOGRAFÍA

- ANINDAY DATTA (1989). Growth and Equity. Oxford University Press.
- R.E. BALDWIN (1989). Trade Policy in a Changing World Economy. The University of Chicago Press.
- E.L. FEIGE (1988). The Underground Economies. Cambridge University Press.
- HOLLIS CHENERY, SHERMAN ROBINSON (1989). Industrialization and Growth. Oxford University Press.
- D.F. SPULBER (1989). Regulation and Markets. The MIT Press.