



CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y
Cooperativa, nº 5, octubre-diciembre 1988, pp. 165-178

Reflexiones en torno al cooperativismo (la situación española actual)

Vicente Caballer Mellado
Catedrático de Economía de la Empresa Agraria.
Vice-Rector de la Universidad Politécnica de Valencia

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN: 0213-8093. © 1988 CIRIEC-España
www.ciriec.es www.uv.es/feciriec

REFLEXIONES EN TORNO AL COOPERATIVISMO (LA SITUACION ESPAÑOLA ACTUAL)

VICENTE CABALLER MELLADO

Catedrático de Economía
de la Empresa Agraria.
Vice-Rector de la Universidad
Politécnica de Valencia.

REFLEXIONES EN TORNO AL COOPERATIVISMO (LA SITUACION ESPAÑOLA ACTUAL)

En España, la empresa organizada en forma cooperativa ha tenido un desarrollo variable y heterogéneo, según sus distintas modalidades y sectores productivos, tanto en lo que respecta al número de cooperativas y al volumen de actividad, como en lo referente a las tasas de crecimiento. A grandes rasgos, se puede afirmar que existe un apreciable desarrollo en los dos sectores con más antigua tradición en el país: las cooperativas de consumo y las cooperativas agrarias (especialmente, bodegas, alamazaras, distribuidores de insumos, y también hortofrutícolas, por donde pasan considerables porcentajes de la producción final sectorial). Las cooperativas de explotación comunitaria de tierras y ganado, que aparecieron en una fecha histórica relativamente reciente (hacia 1960) como experiencias aisladas tienen una implantación no desdeñable junto a otras formas asociativas (como las SAT), con posibilidades de expansión en la agricultura pobre del secano. En el sector de la vivienda se presentan casos de cooperativas cuyos resultados son satisfactorios para los socios frente a otras que no han llegado a terminar sus programas o lo han hecho de manera poco afortunada. Normalmente, este tipo de cooperativas tiene una vida efímera, desapareciendo en el momento de asignar las viviendas. Salvo las excepciones del País Vasco y Cataluña, apenas existe cooperativismo de gran empresa industrial, mientras que las pequeñas cooperativas de trabajo asociado pasan por una etapa de auge en toda España a causa de la crisis económica; son las impropriadamente llamadas "cooperativas de parados". Por último, el cooperativismo de crédito tiene dificultades para desarrollarse (aunque no pueda decirse que está en fase de iniciación) ya que su posible espacio de captación de recursos se encuentra muy penetrado por la concurrencia de bancos y cajas de ahorro.

A pesar de todo, tanto a nivel nacional como internacional se puede observar un crecimiento en términos globales. El crecimiento del cooperativismo se da tanto en países con economía de mercado como en países con economía planificada, aunque, obviamente, las cooperativas son muy distintas en uno u otro contexto.

Sin embargo, y a nuestro modo de ver, cada día puede resultar más difícil establecer diferencias entre las empresas cooperativas y otras formas de empresa social si no se interpretan los fundamentos del movimiento cooperativo bajo el prisma de la teoría económica y de la economía de la empresa. Es dudoso que los principios aprobados en los Congresos de la ACI puedan formularse con tanta ge-

Los principios cooperativos, tal como los encontramos actualmente en los manuales, deben revisarse, tanto en su formulación teórica como en sus aplicaciones a la vida real de la empresa.

neralidad como suele hacerse, pensando que deben ser válidos para todo tipo de cooperativas. Los principios generalmente aceptados como elementos de identidad de las cooperativas, resultan inaplicables sin una seria actualización. A este respecto hay que tener en cuenta que las cooperativas de los países occidentales son hoy empresas dentro de una economía de mercado, sometidas como tales a una fuerte competencia que sólo podrán superar dando pruebas de eficacia; tampoco hay que perder de vista algunas de las causas que justifican la especificidad del cooperativismo: imperfección de los mercados, iniciativa empresarial por parte de los grupos de trabajadores, que esperan mejorar de situación trabajando comunitariamente (espíritu de Rochdale), recuperación de la forma de empresa personalista y de funcionamiento interno democrático, etc. Mientras la doctrina cooperativa se esfuerza por mantener vivas las notas diferenciales, ha aparecido una tendencia que va en sentido contrario, negando que estás otras tengan una real importancia. Puede ser significativa la opinión de algunos mercantilistas que opinan que las cooperativas son una modalidad más de empresa mercantil. En la reciente encíclica de Juan Pablo II, *Laborem exercens* no se hace ninguna referencia al sistema cooperativo, al contrario de lo que venía siendo tradicional en la doctrina de la Iglesia sobre temas laborales como ocurre en la "*Mater et Magistra*".

Los principios cooperativos, tal como los encontramos actualmente en los manuales, deben revisarse, tanto en su formulación teórica como en sus aplicaciones a la vida real de la empresa. Basta poner como botón de muestra el conocido principio de puertas abiertas, que entra, muchas veces, en clara contradicción con el concepto de dimensión óptima, elemento básico en la planificación empresarial. Aceptarlo en su pureza, sin acotarlo adecuadamente, sería ya técnicamente imposible, ya una causa probable de fracaso para la mayoría de las cooperativas industriales, comerciales mayoristas y agrarias. El principio de democracia interna, en su formalización rigurosa de "un hombre, un voto", tampoco se puede considerar como característica fundamental de las cooperativas por dos razones. La primera es la aceptación del voto múltiple (proporcional al volumen de ventas) en las cooperativas de segundo grado. La segunda, es la enorme influencia que en las grandes empresas adquiere la tecnoestructura (en el sentido de Galbraith), como poseedora de información que resulta imprescindible para la toma de decisiones. Es frecuente que las cooperativas, aunque sólo sean de tamaño medio, se vean fuertemente influenciadas por la tecnoestructura, encarnada a veces en

un pequeño número de personas. Otro principio cuestionable es la distribución de retornos según una ley independiente de las aportaciones a capital. Superado, afortunadamente, en la legislación española el falso principio llamado de "ausencia de lucro", que pretendía transformar a las cooperativas en instituciones de caridad, se admite la existencia de excedentes, que normalmente darán lugar a retornos; pero se exige que estos retornos no sean proporcionales a las aportaciones a capital, sino a la participación del socio en la actividad cooperativa, sin embargo, en la práctica esta norma puede dejar de cumplirse, aunque aparentemente se cumpla porque de un modo formal se repartan los retornos proporcionalmente a la participación. Ahora bien, como han puesto en evidencia E. Ballestero y C. Romero, esta participación en la actividad de la cooperativa constituye una aportación de capital circulante que tiene distinto significado desde un punto de vista sociológico según se trate: 1) de aportación en forma de trabajo (con ofertas marcadamente sociales); 2) de aportación en forma de productos o de dinero. En este último caso, antes de emitir un juicio sobre el carácter capitalista o no de la cooperativa en el plano de los hechos; hay que distinguir varios casos: a) participación en la actividad con un sentido de capital circulante que resulte proporcional a la aportación de capital social o tenga una estrecha relación con esta aportación de los socios; b) participación en la actividad con un sentido de "capital implícito". Este término ha sido acuñado por C. Romero para designar la especial ventaja de tipo capitalista que tienen los socios, cuyo capital privado (no cooperativo) es muy fuerte, al utilizar los servicios de algunas cooperativas; c) participación en la actividad que, aún siendo capital circulante, no tiene la connotación de "capital implícito", por lo cual se conserva en justicia la nota sociológica de empresa con objetivos y prácticas diferentes a las capitalistas. Los casos a) y b) ocurren a veces en cooperativas de comercialización agraria donde las aportaciones al capital social se establecen en función de unidades físicas ligadas a la participación en la actividad (hectáreas o volumen de cosechas). Es decir, a través de esas unidades físicas, el "capital implícito" puede guardar cierta proporcionalidad con la utilización de la cooperativa.

Otros principios o imperativos legales como las relaciones intercooperativas, el Fondo de Reserva obligatorio e irrepartible, el Fondo de Educación y Obras Sociales se consideran razonablemente como elementos diferenciadores de la cooperativa respecto a otro tipo de empresas. Sin embargo, es preciso estudiar cada cooperativa concreta para ver si sus papeles efectivos son importantes o insignificantes, y si ejercen verdaderamente su función. En particular, el Fondo

Las uniones de cooperativas y el cooperativismo de segundo grado son respuestas válidas a la lucha por el mercado y a la defensa contra las prácticas oligopolistas de las grandes sociedades.

de Educación puede no existir apenas en la realidad, o tergiversarse en sus aplicaciones. Respecto a las uniones de cooperativas y el cooperativismo de segundo grado, son en la actualidad, respuestas válidas a la lucha por el mercado y a la defensa contra las prácticas oligopolistas de las grandes sociedades.

La utopía de que las empresas cooperativas sólo adquirirán su verdadera entidad y se desarrollarán plenamente en un sistema económico cooperativo, muy parecido a un sistema autogestionario, no resulta fácil de defender. Todavía al principio de la década de los setenta se podía pensar en un movimiento convergente de los dos bloques de sistemas económicos, y en ese punto de convergencia se veía situado precisamente al cooperativismo. Parecía que los países capitalistas se acercaban (por lo menos en algunos países europeos) a un mayor planificación, una mayor expansión del sector público y una suavización de las leyes de la competencia (piénsese, por ejemplo, en los precios políticos y en otras medidas de apoyo, a nivel de sectores y subsectores). Esta tendencia se materializaba en el aumento de los presupuestos en las fórmulas de gestión empresarial colectiva, en el auge de la empresa pública, y también en una concepción del cooperativismo como vía intermedia entre la empresa lucrativa y el organismo burocrático. A la vez, los países de economía planificada se dirigían hacia unos mayores niveles de libertad individual y de participación de los trabajadores en la gestión de las empresas. Por tanto, no era absurdo suponer que la cooperativa, definida como empresa sin ánimo de lucro, sería una síntesis en el punto de cruce de ambos sistemas. Pero ahora, en la década de los ochenta cabe pensar que dicho acercamiento era debido más bien a un movimiento zigzagueante que a un movimiento convergente, como demuestra la tendencia actual a una mayor liberalización de la economía en los países occidentales que lleva consigo la reducción de la escalada proteccionista. En estos países, sobre todo en los europeos, han dado y siguen dando resultados positivos un cierto mínimo de prácticas propuestas por el socialismo moderado y la socialdemocracia que cambia la sociedad desde la cobertura social de los trabajadores hasta la participación de éstos en la gestión de sus empresas (el éxito y las posibilidades de la cogestión son evidentes), la participación de los sindicatos en la planificación macroeconómica y en su seguimiento, etc. Pero los partidos políticos que constituyen hoy en Europa alternativas de poder, parecen estar cada vez más de acuerdo en la necesidad de mantener la eficacia productiva, y para eso, todas las empresas tienen que aceptar las principales reglas de la economía de mercado: el móvil de beneficio y la competitividad en lugar del pro-

teccionismo. Las cooperativas no pueden ser una excepción contra estas reglas básicas porque quedarían fuera del juego. Se las concibe de tal forma que tengan unas características propias para dar respuesta a problemas especiales, ahora bien, se piensa que sus peculiaridades no pueden exagerarse ni tomarse como motivo para excluirlas del patrón común de mercado.

Destacaremos un hecho que hemos podido comprobar recientemente en España, y que merece atención a nuestro juicio: el auge de la creación de cooperativas va ligado a las crisis económicas. Este hecho que ya se dió cuando se constituye la cooperativa de Rochdale, puede explicarse estadística y teóricamente. Desde el punto de vista empírico, creemos que puede demostrarse estadísticamente, al menos para España, que la aparición de nuevas cooperativas así como el crecimiento de las ya existentes, ha ocurrido más frecuentemente para cada sector cuando éste ha tenido graves problemas; así ha ocurrido en los sectores agrario, de viviendas, industrial y de servicios (éstos los últimos, bajo la modalidad de trabajo asociado). Desde el punto de vista teórico, se puede hacer el siguiente análisis. El futuro socio de una cooperativa posee una función de utilidad cuyas coordenadas son: a) "preferencias individuales y libertad individual de movimiento"; b) "beneficios de la asociación cooperativa". Esta función de utilidad es bipuntual, es decir, la libertad individual de movimiento y el desarrollo de preferencias individuales, supone la pérdida de los beneficios de la asociación cooperativa, y viceversa. Los "beneficios de la asociación cooperativa" se materializan en precios más altos para los productos agrarios, viviendas a precio más bajo o de mayor calidad, artículos de consumo también más baratos, puestos de trabajo en épocas de crisis, etc. Las "preferencias individuales de libertad individual de movimientos" se materializan en vender a quien se quiera y como se quiera, sin el compromiso de entrega del producto a la cooperativa, amplio margen para la elección de una vivienda a gusto, etc. Cuando las cosas van bien, el futuro socio decide sustituir "beneficios de la asociación cooperativa" por "preferencias individuales y libertad individual de movimientos" y no se crean tantas cooperativas o no se desarrollan mucho las existentes. Por el contrario, cuando el sector entra en crisis, el posible socio de la cooperativa sustituye "libertad empresarial" por "beneficios de la asociación cooperativa", con el fin de obtener unos ingresos que, en algunos casos, son de subsistencia, o unas ventajas *objetivas* como consumidor.

La actividad de la cooperativa, está acotada por unos límites estrechos, cosa que no ocurre frecuentemente con la actividad de otro

tipo de empresas. Esta acotación se establece en dos dimensiones; contexto y espacio-actividad. En efecto, la cooperativa nace para una necesidad generada como consecuencia de una actividad previa de producción o de consumo de sus socios y se limita, la mayor parte de las veces, a cubrir esa necesidad. La cooperativa de viviendas se constituye para satisfacer una demanda circunscrita a un colectivo determinado y sus operaciones no se amplían ni continúan más allá de lo necesario para cumplir con esa finalidad. La cooperativa de industrialización o de comercialización agraria limita también sus operaciones al horizonte de sus socios, agricultores que aportan un volumen dado de cosecha, y no más, etc. Se dirá que el principio de puertas abiertas obra de modo contrario a esta acotación que hemos llamado de contexto, pero en la realidad puede afirmarse que la mayor parte de las veces, nos encontramos con una pertinaz limitación en este sentido, pero lo menos en lo que respecta a las cooperativas de primer grado. Es poco frecuente que se inicien otras actividades distintas a las que se derivan de las necesidades de los socios y, por supuesto, localizada en la geografía distinta a la de su entorno económico. Esto es lo que llamamos acotación espacio-actividad, y que se manifiesta claramente en las cooperativas de primer grado, al contrario de lo que ocurre en el campo de las sociedades anónimas, donde no se restringe la actividad a unas fronteras en la búsqueda del beneficio.

En las cooperativas, el beneficio visible (excedente neto) no es un objetivo a maximizar puesto que solo es una parte de un todo.

Evidentemente, las cooperativas obtienen beneficios contables visibles, o invisibles; estos últimos no toman precisamente la forma de excedentes netos, ya que pueden quedar enmascarados en liquidaciones a los socios a precios internos de compensación, o aparecen bajo la forma de intereses pagados a los socios por sus aportaciones, de capital actualizado, en este sentido, llama poderosamente la atención que se haya desconocido durante mucho tiempo el carácter de ganancia invisible que tienen los márgenes por precios internos y los intereses sobre el capital y sus plusvalías de actualización. Por lo tanto, el beneficio visible (excedente neto) no es un objetivo a maximizar, puesto que sólo es una parte de un todo. Como el beneficio contable se desglosa en tres componentes, de los cuales el excedente neto repercute sobre los socios sólo parcialmente (ya que un cierto porcentaje se lleva al Fondo de reserva irrepartible), mientras que las otras dos componentes, precios e intereses repercuten en su totalidad, al no estar sujetas a detracciones legales con destino a reservas. Esta consideración, y también otras de índole fiscal, hacen que ciertas cooperativas propendan a cerrar sus ejercicios con excedente cero. Una cuarta componente del beneficio, aunque ya

no contable, toma la forma de "mejor calidad a igual precio" para los productos adquiridos por los socios en la cooperativa. Considerando el beneficio contable y no contable, o bien solamente el primero como suma de sus tres componentes, ¿podemos afirmar que las cooperativas tienden a maximizarlo? No puede darse una respuesta absoluta, sino que hay que considerar diversos casos (*):

1.º) Cooperativas de trabajo asociado. Su política no es maximizar el beneficio, sino mantener el empleo de sus socios. Así pues, no sustituirán el trabajo de un socio por maquinaria, aunque ello represente un beneficio superior.

2.º) Cooperativas de consumo y de vivienda. Frecuentemente no maximizan el beneficio contable, porque tiene mucha importancia para ellas el beneficio no contable en su aspecto de dar al socio una buena calidad a los precios de una calidad inferior. Las ventajas de esta política pueden ser, tanto fiscales como de evitar conflictos con las empresas competidoras.

3.º) Cooperativas de servicios (agrarias o no) y de explotación comunitaria de la tierra. No puede predecirse su comportamiento con carácter general. Renunciarán a maximizar el beneficio si para ello tienen que expulsar a socios en una coyuntura determinada, pero pueden restringir el principio de puertas abiertas por motivo de la política de ganancias.

Valga lo apuntado anteriormente como premisa para analizar desde la perspectiva del cooperativismo tres problemas que tiene planteados la sociedad española en el momento actual: la defensa del consumidor, el desempleo y las rentas agrarias.

En primer lugar, la defensa del consumidor. Es de todo punto evidente que los consumidores de rentas más bajas son los que más necesitan defenderse ante la inseguridad dentro del consumo de alimentos, se dan, sin duda, los mayores riesgos, como se vió trágicamente en España en 1981. Las cooperativas de consumidores si funcionan bajo un estricto control democrático de sus socios que son generalmente personas de condición modesta, pueden ofrecer unas garantías en cuanto a la calidad de los productos, garantías que deben tener su explicación en el hecho de que sean los mismos consumidores, a través de los gestores que ellos eligen directamente, quienes proponen las compras a los proveedores y verifican la calidad. Naturalmente, el control efectivo de los cooperativistas sobre los órganos de gestión puede ser mínimo en una cooperativa de consumo dominada por un estrato tecnocrático. Las ventajas del cooperativismo en este punto concreto dependen de que la cooperativa se comporte como una verdadera sociedad personalista, en la que, los socios

(*) Ni aquí, ni en lo que sigue, nos ocuparemos de las cooperativas de crédito, de seguro, etc., por su carácter especial.

conocen bien a las personas que eligen para cargos de responsabilidad, las cuales se sienten muy obligadas por la nueva confianza que se ha puesto en ellas. En las grandes cooperativas de consumo, el tamaño dificulta con frecuencia las relaciones personales, pero una auténtica cooperativa debe esforzarse por mantener siempre vivas esas relaciones.

Convendría estudiar por qué no se han desarrollado más las cooperativas de consumo en España, al contrario de lo ocurrido en otros países, como los nórdicos. Adelantando que es previsible que aumenten rápidamente si no salimos de la depresión (siguiendo la teoría de que toda cooperativa se desarrolla mejor en situación de crisis) hay que apuntar una falta de educación y disciplina en el consumidor, y sin esta formación básica indispensable, no es de extrañar que consumidores de rentas medias y bajas, prefieran optar por el consumo libre, más caro y posiblemente de peor calidad, antes que someterse al consumo en cooperativas, que sólo es compatible con una mentalidad disciplinada, y unos hábitos ordenados, lejos de la improvisación y del capricho. Siempre que la relación precios/salarios (referida en especial a alimentos y otros productos básicos), se ha mantenido relativamente baja, el consumidor español se ha situado en niveles de máxima libertad y por ello, ha rehusado ir metódicamente a comprar en una cooperativa. Si la relación precios/salarios empeora, es de prever que el comportamiento del consumidor cambie hacia menores niveles de precio/calidad y que no le importe sacrificar algo su libertad de movimientos a beneficio de su economía doméstica. Al renunciar a este hábito de comportamiento, que indudablemente le cuesta caro, puede entrar en una cooperativa de consumo, cuya utilización óptima le exige autodisciplina, pues le proponen, ya precios más baratos, ya mejores calidades a igualdad de precio. Volvemos a subrayar la importancia del factor "calidad" en las cooperativas de consumo, pues como hemos dicho antes, es lógico que se manifieste una tendencia a canalizar los beneficios cooperativos hacia prestaciones de mejor calidad, por las causas arriba apuntadas (problema de la contabilización de la ganancia como excedente o como precio; principio de no competir en precio con otros establecimientos comerciales).

Asimismo, tenemos que subrayar que una de las principales causas por las cuales pueden producirse los beneficios cooperativos, si no la causa principal es la autodisciplina en el comportamiento de los socios, que no sólo ha de ir en la dirección de fidelidad y constancia como comprador, sino que también ha de ir ligada a la planificación del consumo, en el sentido de adoptarlo cuando se trate de

alimentos, a la estacionalidad de las cosechas y los programas concertados entre la cooperativa, (o sus proveedores cooperativos de segundo grado) y los productores agrarios, asociados de la misma manera. Frente al concepto de necesidades alimenticias humanas, existe cierto snobismo, y no sólo en las clases altas, a consumir productos de fuera de estación que frecuentemente son, además de caros, inferiores en calidad por sus propiedades nutritivas y por sus cualidades organolépticas.

En segundo lugar, el desempleo, que es una obsesión ya clásica en el movimiento cooperativista. Esto puede verse en el libro de Paul Lambert "La doctrina cooperativa", dentro de su parte de revisión histórica. En el caso español, conviene señalar que las cooperativas de trabajo asociado aparecen y se desarrollan recientemente como consecuencia de la crisis económica. Respecto al incremento de estas cooperativas, las estadísticas del Ministerio de Trabajo, indican que su número aumenta ahora mucho más de prisa que en épocas anteriores. La explicación es obvia. En épocas de fuerte crecimiento económico, con fuerte demanda de mano de obra no tenía sentido constituir cooperativas de trabajo asociado, porque las ventajas no compensaban la pérdida de libertad, que en este caso hay que descubrir como libertad para negociar mejores salarios con un patrón y como deseo de apartarse de las responsabilidades inherentes a un cooperativista. Cuando conseguir trabajo asalariado se hace difícil, el trabajador acepta responsabilidades empresariales e inseguridad salarial, a cambio de ganar un empleo. Estrechamente relacionado con ello, hay que estudiar la influencia que sobre la creación de cooperativas de trabajo asociado tiene también el hecho de que exista o no un clima de iniciativa empresarial entre los trabajadores, clima que parece variar considerablemente de unas regiones a otras. Un análisis *cross section* referido a las regiones españolas, puede poner en claro las diferencias significativas en cuanto a iniciativa empresarial, que es relativamente baja en regiones como Andalucía y Extremadura, y mucho más alta en otras regiones, como en Cataluña, Euzkadi, Rioja, País Valenciano, Murcia, etc. El análisis indica una correlación positiva entre explotaciones agrarias *intensivas* de minifundio (agrícolas o ganaderas) e iniciativa empresarial. Resulta sumamente aleccionador analizar cómo se han formado las empresas industriales del País Valenciano, sobre todo las pequeñas y medianas, a partir de pequeños excedentes financieros detraídos de la agricultura (principalmente la de exportación) y de una mano de obra agrícola (hijos de *llauradors* minifundistas), cuyo exceso era menor que en otras regiones donde la fuerza de trabajo excedentaria emigra, en vez de

establecerse industrialmente en sus lugares de origen. A nuestro juicio, este hecho contrasta con la idea de que el desarrollo industrial en un sistema capitalista exige que se generen grandes excedentes financieros y humanos en la agricultura para impulsar el proceso.

La iniciativa empresarial se puede definir como la capacidad de asumir riesgos, más la capacidad de financiación. En España, el cambio político (por las rápidas subidas de salarios en los primeros años de la democracia) y sobre todo, la crisis económica han supuesto una cierta inhibición de esa iniciativa, al no poderse obtener ya grandes beneficios con poco riesgo. Según el esquema de comportamiento libertad-cooperativismo, los trabajadores asumen la iniciativa empresarial en épocas de crisis, aún sin grandes expectativas de beneficio, porque su objetivo es crearse un puesto de trabajo, a pesar de que renuncian así a una forma de libertad (no tener preocupaciones empresariales). Sin embargo, no sabemos *a priori* cuál será el efecto relativo que tendrán sobre la creación de cooperativas de trabajo asociado cada una de las dos variables que hemos considerado anteriormente; propensión a la iniciativa empresarial según estructuras regionales, y propensión según nivel de paro y expectativas sobre la evolución de la crisis económica. La cuantificación de estos efectos requiere análisis estadísticos con lo que todavía no se cuenta (especialmente, análisis de regresión).

Cualquier política que pretenda paliar el paro ha de pensar en el fomento de las cooperativas de trabajo asociado como variable estratégica.

Lo que sí puede asegurarse con los datos actuales es que cualquier política que pretenda paliar el paro ha de pensar en el fomento de las cooperativas de trabajo asociado, como variable estratégica, más directa quizá en sus efectos que el estímulo a otros tipos de empresas. Las motivaciones de los cooperativistas frente a las motivaciones de los empresarios individuales o de las sociedades no personalistas son decisivas: *primero*, porque los socios de una cooperativa de trabajo asociado no organizarán nunca la producción con recursos intensivos de capital hasta el punto de poner en peligro su propio empleo; *segundo*, porque mantienen la actividad empresarial con tasas reducidas de beneficios. Así pues, en lo tocante a la lucha contra el paro, se genera una mayor eficacia con los recursos dirigidos hacia las cooperativas de trabajo asociado que con los dirigidos hacia otras empresas. Ello tiene una de sus aplicaciones a los planes estatales de construcción de viviendas para mitigar el paro, planes que se basan ya en estimular la oferta (mediante facilidades para la financiación de empresas del sector), ya en estimular la demanda (mediante facilidades concedidas directamente a los compradores). La primera actuación es menos eficaz si se canaliza a través de empresas no cooperativas, por lo que hemos apuntado antes. Por esta cau-

sa, parece adecuado en este caso dirigir preferentemente las ayudas vía empresas hacia las cooperativas de trabajo asociado, o bien seguir la segunda forma de actuación, dada la neutralidad que, en principio, tiene el estímulo directo a la demanda, neutralidad que constituye su principal ventaja.

Por último, las rentas agrarias. Creemos que el problema agrario en nuestro país es absolutamente grave, y no pierde gravedad porque sea viejo o porque salte demasiado frecuentemente a la palestra. La población activa agraria es muy alta para un país desarrollado (18%) y al distribuirse desigualmente según regiones, aparecen áreas donde supera el 30%, si bien con un considerable porcentaje de activos en edad de retiro. Como consecuencia, los pequeños y medianos agricultores españoles se encuentran, la mayoría de ellos, en paro encubierto, siendo mucho más agudo este fenómeno en los secanos de la meseta, en las áreas húmedas del norte y en las zonas de montaña, excepto en casos de repoblación forestal. La estructura productiva y la naturaleza de los procesos agrarios impiden que los agricultores tengan fuerte capacidad negociadora frente a otros sectores de la sociedad. Su preparación técnica y profesional se reduce generalmente a niveles de autoaprendizaje en un ambiente de sociedad tradicional, aunque hay notables diferencias regionales, ya que en la franja mediterránea, por ejemplo, el agricultor medio suele ser más inquieto intelectualmente y más instruido. Pero la falta de entrenamiento, así como el individualismo y la limitada capacidad de oferta, impiden a los pequeños y medianos agricultores ejercer una actividad industrial y comercial en orden a disminuir su paro encubierto. Las cooperativas del campo no pueden resolver completamente, como es lógico, todos estos problemas, pero creemos (y en esto coincidimos con la mayoría de los autores) que el cooperativismo ayuda a superar las debilidades del sector, por varios caminos:

- 1.º) En el minifundio de secano, mediante las cooperativas de explotación comunitaria de la tierra, al descongestionar de una manera suave el exceso de agricultores, liberando a los jóvenes para trabajar en otras actividades. Sin duda, esta clase de cooperativas no resuelve el problema de cómo aumentar sustancialmente la renta de los agricultores maduros, que por su edad y su escasa preparación no encuentran otro puesto de trabajo, pero al menos, si la gestión social es buena, les permite ahorrar costes fijos, en el capítulo de maquinaria especialmente, dadas las economías de escala. Actúa también como un modo implícito de retiro para agricultores ancianos. Estas cooperativas pueden ser útiles en los minifundios ganaderos de Galicia y la Cornisa Cantábrica, pero las dificultades de implantación pare-

Las cooperativas de explotación comunitaria de la tierra en el minifundio de secano, y las de servicios, en todos los casos, pueden contribuir a superar las debilidades tradicionales del sector agrario.

cen mayores y las ventajas menos evidentes, a causa de las preferencias individuales de los campesinos en aquellas regiones.

2.º) En todos los casos, mediante las cooperativas de servicios que comprenden tanto el suministro de insumos como la industrialización y la comercialización de las cosechas. La importancia de las cooperativas de industrialización y comercialización juegan un cometido importante, al concentrar la oferta y al asegurar al agricultor la transformación de unos productos perecederos en otros resistentes y almacenables, mejorando así su posición negociadora. Sin embargo, poco pueden hacer, al menos en su planteamiento actual, para disminuir el paro estacional y encubierto, y mientras subsista esta forma de paro será difícil que las rentas de los agricultores afectados por él se equiparen a las de otros sectores donde se trabaja continuamente durante el año. Un pequeño propietario agrícola en comarcas de cultivo extensivo, que se limite a trabajar unos cien días al año (en muchas explotaciones no se llega siquiera a este número de jornadas) es materialmente imposible que consiga unos ingresos muy superiores a la tercera parte de los conseguidos por otra persona que trabaje trescientos días al año, ya que en la economía hay mecanismos correctores que tienden a establecer un cierto equilibrio entre jornada media laboral y remuneración. En una economía libre, esta ley se cumple casi inexorablemente para grandes colectivos sociales, aunque no cuando se trate de pequeños grupos privilegiados. Es obvio que, la relación entre ingresos y horas de trabajo viene corregida por la penosidad de la tarea, las condiciones ambientales en que se desarrolla y la preparación técnica del trabajador, por tanto no es absurdo pensar que una jornada de agricultor puede equivaler a más una jornada en tareas menos penosas. No obstante, se llega a un resultado un tanto desalentador para los pequeños y medianos agricultores que se dedican tradicionalmente a cultivos extensivos, ya que el punto de equilibrio no traspasará probablemente el 50% de la renta de otros trabajadores, en casos como el citado. Por lo tanto, las cooperativas de servicios son necesarias, pero no suficientes, para elevar la renta agraria en situaciones de paro encubierto. Solamente podrían conseguirlo ensayando nuevas iniciativas para proporcionar trabajo complementario a sus socios, en algunas fases de la comercialización donde el cuidado casi artesanal de las operaciones sea rentable. Se ha propuesto también que estas cooperativas diversifiquen su actividad, introduciéndose en el campo de la industria ligera, sin abandonar naturalmente su objetivo principal de cooperativa de servicios agrarios. Pero esta cooperativa es más ambiciosa, que aspira a aumentar el valor añadido de los productos con el trabajo

de los propios agricultores, o a dar a éstos un trabajo complementario en un taller industrial o artesanal, es todavía algo prácticamente inédito en nuestro país, aunque marque una dirección a seguir en el futuro. Lamentablemente, tropieza con dos dificultades: el reentrenamiento del agricultor y su resistencia a cambiar los hábitos de vida en áreas subdesarrolladas.

BIBLIOGRAFIA

1. BALLESTERO ENRIQUE. "Principios de Economía de la Empresa". Alianza Textos. Madrid 1979.
2. BALLESTERO ENRIQUE. "La cooperativa ¿puede funcionar como una sociedad económica?". Agricultura y Sociedad n.º 1. Madrid 1978.
3. CABALLER VICENTE. "Gestión y Contabilidad de Cooperativas Agrarias". Ediciones Mundi-Prensa. Madrid 1980.
4. CABALLER VICENTE. "En torno al comportamiento del empresario agrícola en algunas regiones españolas". Agricultura y Sociedad n.º 18. Madrid 1981.
5. LAMBERT PAUL. "La doctrina cooperativa". Ediciones Intercoop/Argentina. Buenos Aires 1975.
6. ROMERO CARLOS. "Análisis económico de los mecanismos de financiación y autofinanciación en las empresas cooperativas españolas". Anales del I.N.I.A. Serie Economía y Sociología Agraria n.º 5, 1980.