

nº 22
julio 1996

**EMPLEO Y
ECONOMIA
SOCIAL**



**REVISTA CUATRIMESTRAL DEL
CENTRO DE INVESTIGACIÓN
E INFORMACIÓN SOBRE LA
ECONOMÍA PÚBLICA, SOCIAL Y COOPERATIVA**

DIRECTOR

José Luis MONZON CAMPOS, *Universitat de València*

DIRECTORES ASOCIADOS

José BAREA TEJEIRO, *Universidad Autónoma de Madrid*
Juan Fco. JULIA IGUAL, *Universidad Politécnica de Valencia*

CONSEJO DE REDACCIÓN

Baleren BAKAIKOA AZURMENDI, *Universidad del País Vasco*
Carlos GARCIA-GUTIÉRREZ, *Universidad Complutense de Madrid*
Celestino GARCIA MARCOS, *INFES*
Alfonso Carlos MORALES GUTIÉRREZ, *Universidad de Córdoba*
Leopoldo PONS ALBENTOSA, *Inspector de Finanzas del Estado*
Ricardo SERVER IZQUIERDO, *Universidad Politécnica de Valencia*
Juan Antonio TOMAS CARPI, *Universitat de València*
Isabel VIDAL MARTINEZ, *Universidad de Barcelona*

CONSEJO ASESOR

Enrique BALLESTEROS (Universidad Politécnica de Madrid)
Primitivo BORJABAD (Universitat de Lleida)
Vicente CABALLER (Universidad Politécnica de Valencia)
Manuel CARRASCO (Universidad de Huelva)
Joaquín DOMINGO (Universidad de Córdoba)
Gemma FAJARDO (Universitat de València)
Gustavo LEJARRIAGA (Universidad Complutense de Madrid)
Antonio MARTIN (Universidad de Jaén)
Alejandro MARTINEZ (Universidad de Deusto)
Ricardo PALOMO (C.E.U. San Pablo de Madrid)
Juan DEL PINO (Universidad de Málaga)
Marco A. RODRIGO (Universidad del País Vasco)
Antonia SAJARDO (Universitat de València)
Juan J. SANZ (Universidad Politécnica de Madrid)
José VALLÉS (Universidad de Sevilla)

Jaques DEFOURNY (Bélgica)
Benoit LEVESQUE (Canadá)
J.Y. MANOÁ (Francia)
Johanes MICHELSEN (Dinamarca)
Hans MÜNKNER (Alemania)
Charles ROCK (Estados Unidos)
Robert SCHEDIWY (Austria)
Roger SPEAR (Reino Unido)
Bernard THIRY (Bélgica)
Claude VIENNEY (Francia)
Alberto ZEVI (Italia)

COORDINACIÓN EDITORIAL

Rafael CHAVES AVILA, *Universitat de València*

**SECRETARIA DE REDACCIÓN, COORDINACIÓN
TÉCNICA Y MAQUETACIÓN**

Estrella IBAÑEZ CHOVER, *CIRIEC-España*

REDACCIÓN Y DISTRIBUCIÓN

Escuela Universitaria de Estudios Empresariales.
c/ Artes Gráficas, 13
46010 VALENCIA
Tel.: (96) 362 05 28
Fax: (96) 386 47 58

SUSCRIPCIONES

Mundi-Prensa Libros, S.A., c/ Castelló,37 28001 MADRID Tel.: (91) 431 32 22

IMPRESIÓN

GRÁFICAS PAPALLONA S.C.V., Avda. Barón de Cárcer, 48 - 9º B 46001 - VALENCIA Tel. 352 07 91

I.S.S.N.: 0213-8093

Depósito Legal: V-1342-1987

INDICE

Empleo y economía social

Cooperativas y empleo en el Reino Unido. Roger Spear	11
La formación como condición para la creación de empleo en el medio rural: evidencias empíricas en la economía social andaluza. Alfonso Carlos Morales	25
La inserción social por la economía: una realidad empresarial. Isabel Vidal	43
Las empresas de participación de trabajo asociado. Carlos García-Gutierrez y Gustavo R. Lejarriaga	59
La solidaridad intercooperativa y la política de empleo en Mondragón Corporación Cooperativa. Baleren Bakaikoa	81
Trabajo autónomo, generación de empleo y economía social. Alejandro Arranz, J. Manuel García de la Cruz y Santos Ruesga	95
La Unión Europea, la preocupación por el empleo y las empresas de participación. Gustavo R. Lejarriaga	127
 Otras contribuciones	
Las cooperativas agrarias valencianas ante la modificación por la Ley 3/1995 de la Ley de Cooperativas. Ricardo Server, José Galindo y Fernando Polo	157
La lógica de la cooperación entre agentes independientes. Análisis de tres enfoques teóricos. Rafael Chaves	185
Redacción de artículos-instrucciones para los autores	217
Bibliografía	223



CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y
Cooperativa, nº 22, julio 1996, pp. 11-23

Cooperativas y empleo en el Reino Unido

Roger Spear

CRU (Co-operative Research Unit). Open University of Milton Keynes, Reino Unido

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN: 0213-8093. © 1996 CIRIEC-España
www.ciriec.es www.uv.es/reciriec

Cooperativas y empleo en el Reino Unido

Roger Spear

CRU (Co-operative Research Unit). Open University of Milton
Keynes, Reino Unido

RESUMEN

Este artículo examina el papel de las cooperativas en relación al empleo en el Reino Unido. Analiza el funcionamiento de las cooperativas de trabajo asociado en este país, la contribución al desarrollo cooperativo de las estructuras de asistencia a las cooperativas (en relación con otros países europeos) y el reciente papel de las cooperativas sociales.

RÉSUMÉ

Cet article examine l'influence qu'exercent les coopéraatives sur l'emploi au Royaume Uni. Il analyse le fonctionnement des coopératives de travail-associé au Royaume Uni, leur contribution caractéristique au développement des structures de base des coopératives, en relation avec d'autres pays européens et le rôle récent des coopératives sociales.

ABSTRACT

This Paper examines the relevance of co-operatives to employment in the United Kingdom. It discusses the performance of worker co-operatives in the U.K., their distinctive contribution to the development of co-operative support structures, (briefly in relation to other European countries), and the more recent role of social co-operatives.

1.- Introducción

Este artículo examina el papel de las cooperativas en relación al empleo en el Reino Unido. Analiza el funcionamiento de las cooperativas de trabajo asociado en este país, la contribución al desarrollo cooperativo de las estructuras de asistencia a las cooperativas, (en relación con otros países europeos) y el reciente papel de las cooperativas sociales.

Las cooperativas en el Reino Unido se constituyen mediante el derecho de sociedades o el derecho de mutualidades. No hay ningún derecho cooperativo específico aunque existe un interés considerable en el proyecto actual del Estatuto Cooperativo Europeo. Las federaciones de cooperativas y los profesionales afines (ha surgido actualmente una asociación de abogados cooperativos) han esbozado una serie de normas aplicables a diferentes tipos de cooperativas utilizando los dos modelos de derecho anteriormente mencionados. Las cooperativas predominantes son las de espíritu netamente colectivista con acciones nominativas (£1). Se ha argumentado que dicho tipo sobrecarga la estructura financiera con deudas, por lo que ha habido un incremento de estructuras del tipo ESOP (Planes de acceso al accionariado de los trabajadores) que permiten alcanzar niveles considerables de propiedad de los trabajadores (esto se ha producido particularmente en el caso de las privatizaciones locales estatales de los servicios de autobús). La formalización del Estatuto Cooperativo Europeo moderaría esta tendencia en caso de que se pudiera capitalizar las reservas y emplearlas como garantía en préstamos bancarios. También se reduciría el riesgo de degeneración de la cooperativa en empresa privada (a veces, en provecho propio).

Durante la década de los 80, el Reino Unido experimentó una de las mayores tasas de crecimiento de las cooperativas de trabajadores de Europea (véase tabla 1). Esto se debió en parte a las altas tasas de desempleo pero también a la radicalización del movimiento cooperativo que se produjo durante los sesenta y principios de los setenta. Esta rápida expansión de las cooperativas de trabajo asociado partió de una base muy reducida y de hecho, el movimiento aún es muy limitado. La mayoría de cooperativas también son pequeñas – unos 5 trabajadores de media – y operan en sectores de la economía en donde la intensidad del factor capital es baja (54% en servicios, 20% en ventas al por mayor/menor, y tan sólo un 18% en fabricación, Hobbs, 1989). Muchos trabajadores cooperativos proceden del desempleo y una proporción relativamente alta son mujeres o miembros de minorías étnicas – debido en parte a que entran dentro de los grupos de los que se ocupan las organizaciones de asistencia cooperativa (CSO, Co-operative Support Organizations) situadas en las barriadas urbanas. Se ha calculado que, en 1988, había 217 cooperativas de sólo mujeres, 126 cooperativas de minorías étnicas y 112 cooperativas con una política especial en lo referente a la contratación de personal con minusvalías (Hobbs, 1989).

Tabla 1 Índices de constitución y tasa de fracaso de las cooperativas de trabajo asociado en el R.U.

Año	Nº de nuevas cooperativas	% de cooperativas en funcionamiento a finales del 86	Número corregido de cooperativas	Cooperativas que dejan de funcionar	Fracasos en % del total
1975	11	55	73	2	3
1976	29	52	91	1	1
1977	39	44	124	0	0
1978	82	40	185	5	3
1979	63	49	252	5	3
1980	92	50	325	16	5
1981	94	46	402	29	7
1982	199	42	519	52	10
1983	270	49	702	104	15
1984	325	68	895	143	16
1985	308	84	1069	120	11
1986	317	97	1261	186	15
1988	n.a.	n.a.	1400	n.a.	15
1992	n.a.	n.a.	1115	n.a.	

Fuente: Cornforth et al., (1988), Hobbs (1989), y C.R.U. (1989 y 1982).

El crecimiento se ha reducido considerablemente: el Industrial Common Ownership Movement (ICOM) que gestiona la documentación necesaria para el registro de muchas cooperativas estima que en 1988, registraba unas 17 cooperativas mensuales, en 1989 unas 14 cooperativas mensuales, unas 10 mensuales en 1990; durante la recesión de 1990 se produjo un nuevo aumento pero debido al índice de fracaso, aunque posiblemente éste haya sido menor que el experimentado por las pequeñas empresas, se han reducido las cifras totales. Hubo una clara reducción del número total de cooperativas. Este descenso puede deberse a las altas tasas de interés y al corte drástico de las subvenciones a organizaciones de asistencia cooperativa (CSO) ya que las subvenciones estatales locales se han reducido y el desempleo ha decrecido. Sin embargo, recientes estimaciones basadas en un muestreo realizado por la CRU sugieren que las cooperativas han aguantado muy bien la recesión si nos basamos en una comparación con los niveles de 1986. El número de empleos también ha continuado aumentando desde 8.500 puestos de trabajo en 1988 hasta 10.800 en 1992. Además, se ha producido una actividad considerable en el área de las cooperativas sociales (que proporcionan empleo y/o asistencia a personas desfavorecidas o con minusvalías), y está a punto de consolidarse una red nacional de organizaciones de asistencia. Sin embargo, el desarrollo más significativo de los últimos 5 años ha sido el crecimiento de la propiedad del trabajador que, aunque no ha tenido una influencia determinante en el ámbito laboral general, ha permitido que, particularmente en el sector

de los autobuses, se hayan establecido muchas empresas de propiedad de los trabajadores como consecuencia de una serie de crisis, de motivos filantrópicos y (en la mayoría de los casos) de privatizaciones en el sector de servicios públicos. Muchas de estas cooperativas son de tamaño medio (200– 3000 trabajadores), y muchas tienen un valor simbólico como, por ejemplo, la última mina de hulla de Gales que pertenece a sus trabajadores. Los sindicatos han jugado un papel importante en muchas de estas iniciativas junto con las organizaciones de asistencia cooperativa, y un número cada vez mayor de organizaciones comerciales y profesionales partidarias de la cooperación (responsabilidad y asesoría jurídica). Se puede encontrar en Spear y Voets (1995) una descripción más detallada de dichas iniciativas de propiedad del trabajador (Particularmente sobre los Planes de Acceso al Accionariado de los Trabajadores – ESOP).

La mayoría (72%) de las cooperativas actuales son nuevas, el 11% son de transformación de empresas en crisis (a pesar de que su importancia es mayor debido a su tamaño y capitalización), el 9% son conversiones filantrópicas de empresas viables, el 8% son una mezcla de conversiones de proyectos de creación de empleo y de otras procedencias, y, finalmente, una parte pequeña pero significativa de estas nuevas cooperativas la constituyen empresas radicales/alternativas (Hobbs, 1989). Este sector radical, que hunde sus raíces en los años 60 y 70, ha tenido bastante influencia en el resto y ha desarrollado sus actividades principalmente en sectores como el de los alimentos integrales, o en editoriales y librerías radicales (pero se ha dedicado principalmente a estos dos últimos sectores).

Hay varios motivos que ayudan a comprender el crecimiento cooperativo. Por una parte, la recesión económica de los 80 y el alto nivel de desempleo que supuso (las cifras oficiales estuvieron durante bastantes años por encima del 10%). En segundo lugar, en muchas de las zonas más afectadas, el gobierno local reaccionó adoptando una postura intervencionista en la economía e intentando crear puestos de trabajo; entre las medidas habitualmente tomadas se encontraba la creación de organizaciones de asistencia cooperativa (muchas de ellas recibieron el nombre de agencias de desarrollo cooperativo-CDA-). Actualmente, este tipo de estrategia económica local se ha modificado considerablemente de manera que se han reducido las subvenciones a dichas organizaciones y/o su trabajo se ha orientado de manera diferente. Hay una evidencia clara (Taylor, 1983, Cornforth y Lewis, 1985) que muestra la relación directa existente entre las zonas con organizaciones de asistencia cooperativa y el número de cooperativas que se crean y/o que operan en dichas áreas.

Resulta importante situar el funcionamiento de esas cooperativas de trabajo asociado dentro de su contexto. En primer lugar, todas ellas son recientes y pequeñas; el sector de las cooperativas de trabajo asociado a finales de los años 70 era muy reducido y no proporcionaba una base real para el tipo de crecimiento que hemos podido observar después (en términos de mercados de trabajo, de infraestructura para la expansión y financiación, etc.); en segundo lugar, la infraestructura que surgió con el apoyo de las cooperativas – las CSO – se ha caracterizado por su descentralización, y porque su financiación la ha realizado en gran parte el gobierno local con alguna débil coordinación a nivel nacio-

nal. En tercer lugar, el reducido tamaño del sector existente de cooperativas de trabajo asociado significa que los trabajadores y los asistentes tienen que aprender mucho sobre gestión y desarrollo cooperativos. Y en cuarto lugar, las cooperativas son empresas pequeñas, económicamente comparables a otras pequeñas empresas, es decir, operando en los sectores más marginales de la economía y con un mayor índice de fracaso que las empresas más grandes pero también con una mayor tasa de crecimiento (Rainnie, 1985, Birch, 1979).

2.- Cooperativas Sociales

Los cambios en la política gubernamental referente a los servicios públicos (a nivel tanto nacional como local) han abierto nuevos sectores de intervención (incluido el sanitario) a las cooperativas y organizaciones sin ánimo de lucro. En el Reino Unido, ha habido una larga tradición de cooperativas de trabajo asociado subvencionadas (para minusválidos físicos y psíquicos) y ahora hay un número creciente de cooperativas que proporcionan asistencia, especialmente a domicilio. Es verdad que las nuevas iniciativas se limitan a sectores con baja intensidad de factor capital, tales como la asistencia domiciliaria, pero también hay un interés marcado en proyectos de conversión de actividades anteriormente desarrolladas por el Estado o por trabajadores del sector del voluntariado, que necesitan estructuras de organización de base comunitaria para contratar dichos servicios. La forma cooperativa parece adaptarse bien a un sector en donde se valora la relación entre los trabajadores y los clientes. Algunas de estas cooperativas son muy innovadoras tanto a nivel estructural como de gestión. A nivel estructural porque desarrolla nuevos sistemas de relación entre los usuarios, los proveedores y los profesionales; a nivel de gestión porque en estos nuevos sistemas están surgiendo planteamientos esenciales referentes a las estrategias para afrontar este complejo conjunto de relaciones que parten a menudo de una estructura más participativa.

También ha influido la evolución internacional del cooperativismo. Hay un apoyo internacional a la idea de que las cooperativas de trabajo asociado favorecen la provisión de servicios de calidad y/o las oportunidades de trabajo, así como que sus valores se ajustan a las necesidades de las personas con minusvalías. En muchos países hay sectores cooperativos totalmente establecidos que proporcionan asistencia u oportunidades tanto de aprendizaje como laborales a personas de edad avanzada o con minusvalías. Por ejemplo, Japón tiene diferentes tipos de cooperativas que emplean y asisten a las personas de edad avanzada; en Europa del Este, hay cientos de cooperativas para minusválidos aunque muchas de ellas están ahora amenazadas debido a la drástica reestructuración económica que están experimentando. En los Estados Unidos hay cooperativas de asistencia sanitaria.



En el Reino Unido, el paisaje es menos variado. La mayoría de cooperativas sociales son cooperativas de trabajo asociado. Las cooperativas de consumo son las más abundantes pero han tenido que afrontar serios problemas económicos en los últimos años por lo que ha habido muchos cierres, adquisiciones y fusiones de empresas. Sin embargo, ha habido muy pocos intentos de creación de cooperativas de usuarios en el sector de la asistencia social a pesar de que sí ha habido un marcado interés al respecto. Pero las cooperativas han participado activamente durante muchos años en la contratación de minusválidos. A continuación tenemos algunos ejemplos de casos en que esto se ha realizado con éxito: Daily Bread, un mayorista y minorista de productos naturales que contrata a personas en fase de recuperación de enfermedades mentales; Pedlars Sandwiches, una cooperativa de catering que contrata a gente con enfermedades mentales; Adept Press, una editorial que contrata a personas con minusvalías auditivas; Romanwood contrata a personas con dificultades de aprendizaje y fabrica artesanados de madera; un ejemplo más reciente es la cooperativa de productos naturales Teddington que surgió a partir de un centro de asistencia diaria de Londres y que contrata a personas con problemas de aprendizaje; Gillygate Wholefood Bakery también ha contratado durante muchos años a personas con dificultades de aprendizaje. Actualmente hay unas 30–50 cooperativas que proporcionan asistencia (incluyendo 20 cooperativas de asistencia infantil), experimentando un crecimiento especialmente rápido las cooperativas de asistencia domiciliaria; y también hay unas 40–50 cooperativas de trabajo social que proporcionan empleo a personas minusválidas o que han sufrido enfermedades mentales. El creciente interés de las cooperativas en el sector de la asistencia social se ha visto reflejado en un aumento considerable del número de cooperativas constituidas. ICOM, la federación de cooperativas de trabajo asociado estima que en torno a un 25% de todas las nuevas cooperativas registradas son cooperativas de trabajo social.

Resulta importante diferenciar entre dos tipos de cooperativas sociales: las cooperativas de asistencia social que proporcionan asistencia de tipo domiciliario y las cooperativas de trabajo social que proporcionan empleo a grupos desfavorecidos (a menudo con subvenciones – de ahí viene el término empleo subvencionado-). Las dos categorías pueden solaparse en la medida en que las cooperativas de asistencia social pueden contratar a personas desfavorecidas o minusválidas.

Las cooperativas sociales son parecidas en términos generales a las cooperativas tradicionales. En primer lugar, debido a la naturaleza del servicio (personal) y a la naturaleza democrática de las cooperativas, se tiende a que el usuario participe en algún grado en los asuntos de la cooperativa, aunque a menudo dicha participación se produzca más a nivel de consulta que a nivel efectivo. En segundo lugar, en las cooperativas de trabajo social, la categoría, los términos y las condiciones de empleo de las personas con minusvalías son problemáticos y tienden a ser diferentes de los de los otros miembros debido al riesgo de pérdida de los beneficios estatales. En algunos casos son voluntarios y en otros, trabajadores, pero en ningún caso se les paga los salarios establecidos; normalmente, sólo se les pagan los gastos porque de otra manera, se arriesgarían a perder sus beneficios en caso de que perdieran su empleo. Ha habido algún interés en la creación de cooperativas de usuarios/consumi-

dores pero no hay evidencia alguna de su existencia. Hay algunas cooperativas de médicos que se ocupan tanto de los servicios de urgencia como de la asistencia médica general de sus comunidades.

La participación de los usuarios es un tema que aparece de forma reiterada en muchos de estos nuevos cambios, pero que significa cosas bastante diferentes a interlocutores diferentes. No obstante, parece esencial la implicación de los usuarios y sus grupos de representación tanto en la identificación de las necesidades o de los espacios de mercado como en el establecimiento de estructuras de financiación y de participación en las cooperativas sociales.

Los centros de asistencia de día ofrecen un campo bastante abierto a la innovación, particularmente con el creciente énfasis de la formación en economía. Las agencias de desarrollo cooperativo (CDA) se han orientado de manera creciente hacia ese área durante la segunda mitad de los 80, lo que ofrece una oportunidad interesante de colaborar con el sector voluntario o estatutario y de establecer esquemas de trabajo y formación asistidos así como cooperativas de trabajo social en muchos centros de asistencia de día.

Ventajas y desventajas

El punto fuerte de las cooperativas sociales es su sólida base ética – el compromiso de una práctica democrática, una política igualitaria de oportunidades y una vinculación importante con la comunidad local. También se benefician de una estructura de apoyo de las agencias de desarrollo cooperativo que tienen una base local. Las debilidades las comparten con otras cooperativas del Reino Unido: el reducido tamaño y la falta de viabilidad de las cooperativas; la falta de familiaridad con dicha forma por parte de los políticos. También se presentan algunos problemas asociados con la contratación de una organización pequeña que supone un incremento de los costes de transacción relativos y afecta a la responsabilidad que implica el gasto de fondos públicos. De forma parecida, en el mercado privado, los consumidores/usuarios pueden sufrir la influencia de las grandes organizaciones (tanto privadas como sin ánimo de lucro) y de su imagen (muchas veces creada por los publicistas). Además, generalmente no se toman medidas a nivel nacional que beneficien a las organizaciones registradas como cooperativas, aunque este hecho se pueda considerar compensado por la enorme gama de medidas que protegen a la pequeña empresa (a las que pueden acceder las cooperativas aunque a veces no les sean tan accesibles o útiles como aquellos servicios que están basados en una comprensión profunda de las características distintivas de las cooperativas).

3.- Evolución de las cooperativas

Su sistema característico de asistencia cooperativa, que ha sido un modelo para muchos otros países como, por ejemplo, Suecia, ha resultado ser una contribución importante y muy efectiva al movimiento cooperativo del Reino Unido. El término “organización de asistencia cooperativa” se emplea para describir una amplia gama de organizaciones casi totalmente autónomas que trabajan asistiendo principalmente a cooperativas de trabajo asociado, empresas comunitarias, cooperativas de crédito, de vivienda y otras. Cuando se evalúa el funcionamiento de empresas convencionales, es muy fácil olvidar la serie de estructuras casi invisibles que las sustentan y apoyan, estructuras que han evolucionado como parte del Estado, el sistema educativo, los mercados financieros y de producción, etc. El movimiento cooperativo ha tenido que crear de forma bastante deliberada estructuras paralelas para su propia evolución. Durante el proceso de negociación de los recursos para obtener estas estructuras, sus funciones han evolucionado. Se han definido una serie de objetivos tras el crecimiento de las estructuras de desarrollo cooperativo. En primer lugar, la institucionalización del proceso empresarial ya que tal como argumentan ciertos teóricos, las personas no suelen crear cooperativas de manera espontánea (Abell, 1983). En segundo lugar, la superación de otras barreras que se interponen a la creación de cooperativas como, por ejemplo, el acceso a la financiación. En tercer lugar, en calidad de agentes de la política de empleo/social del Estado, el trabajo con grupos determinados de desempleados. En cuarto lugar, como agentes de la política gubernamental de protección a la pequeña empresa (la oferta de asesoramiento y formación). Y en quinto lugar, como parte del movimiento cooperativo, la representación de sus derechos políticos y económicos.

La primera CSO fue creada a finales de los años setenta y en 1986, había ya 55 agencias de desarrollo cooperativo local casi totalmente autónomas (CDA) y otras 19 CSO que trabajaban con las autoridades locales. En 1988, había en torno a 90 OAC locales aunque esta cifra descendió hasta unas 80 en 1992 y aún más hasta nuestros días. La mayoría de las CSO están fundadas con una base de 2–3 años y tienen 3–5 trabajadores que realizan principalmente actividades generales aunque está aumentando el número de trabajadores especializados contratados para complementar su trabajo. Las CDA tienen comités de gestión formados por una mayoría de representantes cooperativos (cuando lo permite su número), más los representantes de la comunidad, del ayuntamiento y de los sindicatos. También hay cooperativas de asesoramiento y asesores afines así como activistas cooperativos que llevan a cabo labores de formación y desarrollo.

La forma de asistencia requerida refleja y al mismo tiempo ayuda a crear el tipo de cooperativas de un país o una región en concreto, por ejemplo, el importe del capital social influye en la financiación que se puede obtener de las fuentes capitalistas convencionales y en la procedente de los fondos de préstamo cooperativo. Las cooperativas recuperadas necesitan un tipo diferente de estructuras

especialistas autorizados a nivel regional y con buenas relaciones con los sindicatos. Las nuevas creaciones requieren unas agencias con base local que trabajen con grupos de desempleados. El grado de evolución influye en las posibilidades de iniciativas sectoriales y en la necesidad de elaborar estrategias para las cooperativas de gran tamaño, etc.

Esta forma de asistencia cooperativa local tan descentralizada ha tenido mucho éxito en el establecimiento de cooperativas orientadas a grupos sociales determinados, tales como los desempleados que están en una situación desfavorecida en el mercado de trabajo, las personas mayores o con poca preparación, las minorías étnicas y las mujeres. La mayoría de las CSO han optado por una estrategia de abajo a arriba, que implica un trabajo intensivo sin directrices que facilite a un grupo determinado de personas el desarrollo de su propio plan empresarial y la creación de su propia empresa cooperativa.

4.- El desarrollo cooperativo en Europa

Si examinamos la experiencia internacional, no encontraremos pauta común alguna de apoyo a nivel de infraestructuras.

En Francia, hay una organización cooperativa internacional, la CGSCOP, con unas estructuras regionales establecidas por el gobierno local que llevan a cabo la mayor parte de la asistencia, recurriendo a los recursos estatales en caso necesario, pero los sindicatos también proporcionan asistencia a las cooperativas recuperadas. En los años 80, la CGSCOP planteó una estrategia de consolidación y desarrollo de las cooperativas ya existentes; también intentaron realizar conversiones de empresas viables (principalmente mediante la compra a sus propietarios jubilados).

En Alemania, el derecho cooperativo que en principio se consideró como un elemento positivo, ha acabado siendo una barrera para el desarrollo de varios miles de nuevas cooperativas constituidas durante los años 80. Estas se apoyaban en redes informales de activistas y, más recientemente, en la formación de una red nacional (Netz) aún con pocos recursos.

En Irlanda, en donde las cooperativas siempre han sido muy fuertes en el ámbito de la agricultura y de las cooperativas de crédito, el sector de las cooperativas de trabajo asociado ha recibido recientemente un nuevo impulso procedente del Consejo de Sindicatos Irlandeses, que ha financiado un centro de desarrollo cooperativo nacional.

En España, los departamentos estatales proporcionan asistencia nacional a las cooperativas pero parece que la asistencia que ofrecen las organizaciones regionales cooperativas es mucho mayor, especialmente en Cataluña (FCTAC), en la región de Valencia (FVECTA), y en el País Vasco (de donde sale el famoso Esquema Mondragón); y actualmente, unas 16 federaciones regionales han formado una federación nacional. También se ha producido un crecimiento importante de las Sociedades Anónimas Laborales (SAL), debido inicialmente a la asistencia de un departamento del Ministerio de Trabajo. Las SAL recibieron asistencia como una forma de preservar puestos de trabajo en un momento de recesión. Normalmente, son empresas recuperadas con estructuras financieras y legales convencionales pero en donde los trabajadores poseen el 50% de las acciones como mínimo. También reciben asistencia de las agencias federales regionales (las FESALC en Cataluña) que colaboran con los sindicatos regionales. Las agencias regionales representan los intereses de su circunscripción ante el gobierno local y regional, y realizan trabajos de desarrollo y formación a menudo basados en estrategias sectoriales como por ejemplo, la construcción o el ramo textil, con la asistencia de una red de empresas independientes de asesoría.

En Italia, las organizaciones cooperativas reciben asistencia a nivel nacional, regional y local pero la mayoría de dicha asistencia se reparte entre tres grandes federaciones aunque la Liga socialista sea preeminente en las cooperativas de trabajo asociado y la mayoría de las cooperativas sociales tengan su propia federación (CGM). También reciben asistencia de las agencias cooperativas sectoriales llamadas consorzi. Esta es una organización de asistencia tremendamente interesante: realiza actividades compartidas para muchas cooperativas con intereses comunes tales como la compra, publicidad u otros servicios empresariales. Además de las federaciones nacionales, las cooperativas también están vinculadas sectorialmente a nivel nacional, regional y provincial a las asociaciones regionales de cooperativas intersectoriales. El gran tamaño del sector cooperativo italiano permite que dicha infraestructura se desarrolle con eficacia.

Se puede categorizar esta estructura de asistencia de la siguiente manera:

Tabla 2: Puntos de asistencia al desarrollo cooperativo

Tipo de Red/Nivel	Local	Regional	Nacional
Activistas independientes	(ADC locales en el R.U.)	Dinamarca	
Estado	(asistencia de las autoridades locales en el R.U.)		(Promoción original de las SAL en España)
Cooperativas existentes	Sector de productos naturales de Glasgow	(FESALC, FCTAC, Mondragón)	(SAPA; federaciones italianas y francesas)
sindicatos, etc.	T&G (Londres)	CDTC Gales	(asistencia de los sindicatos a la política pro SAL en España)

El movimiento cooperativo se apoya en diferentes modelos de asistencia dependiendo de la fase de desarrollo en la que se encuentre. Las primeras fases se caracterizan por la asistencia recibida por parte de redes informales de activistas y de profesionales afines, probablemente a nivel local, mientras que los movimientos más desarrollados tendrán una pluralidad de estructuras a nivel nacional, sectorial, regional y local.

Cuando se comparan los diferentes modelos de desarrollo, hay que identificar las ventajas y desventajas de cada modelo asistencial. Los movimientos maduros son capaces de acceder a fuentes diferentes de asistencia y este principio de pluralidad de provisión es un buen fundamento. Sin embargo, si un movimiento cooperativo quiere crecer fuerte e independiente y no convertirse en un anexo de otra institución, el crecimiento y la vitalidad de su propia infraestructura deben anteponerse (o por lo menos compaginarse) al crecimiento de la asistencia que recibe la cooperativa de otras bases, especialmente cuando hay mucha demanda para pocos recursos. Sólo en ese momento podrán los intereses cooperativos gestionarse con éxito.

5.- Conclusión

Para resumir, el movimiento cooperativo del Reino Unido se compone de un gran número de pequeñas cooperativas sin mucha fuerza. La mayoría fueron creadas durante los 80 por gente que intentaba huir del desempleo. Tienden a estar descapitalizadas y a funcionar en sectores con bajos costes de participación financiera, con un índice de fracasos comparable al de las demás pequeñas empresas. Las que han tenido más éxito han formado a sus trabajadores en sectores de crecimiento y se van capitalizando de forma gradual mediante la "igualdad del sudor" (mucho trabajo y poco sueldo). A pesar de estas condiciones, los trabajadores a menudo agradecen la oportunidad de ejercer un mayor nivel de control sobre la cooperativa que en caso de ser simplemente empleados. Muchos han utilizado esta oportunidad para conseguir mayor confianza en sí mismos y mayor conocimiento de la gestión empresarial así como el establecimiento de un entorno laboral más humano. A pesar del alto índice de creación de cooperativas, este sector es muy pequeño si lo comparamos con el de Francia, Italia o España en donde las cooperativas de trabajo asociado llevan establecidas mucho más tiempo, son mayores y están mejor capitalizadas. El panorama del Reino Unido refleja el éxito de las CSO locales financiadas por el gobierno que trabajan con grupos desfavorecidos. La fuerza de estas estructuras de asistencia reside en que son muy efectivas en el desempeño de sus objetivos, y su debilidad en que no tienen capacidad para construir un movimiento cooperativo sólido que les permita enfocar su trabajo de manera estratégica con vistas a introducirse en la economía local, de manera que puedan realizar muchas otras actividades que están empezando a ser muy importantes, tal como dispo-

ner de los recursos y de los especialistas necesarios para establecerse como cooperativas de mayor tamaño. Esta limitación y el reducido tamaño del sector dificultan la promoción de vínculos económicos y sociales entre las cooperativas como, por ejemplo, federaciones, comercio intercooperativo, etc.; todo esto, combinado con un liderazgo carente de recursos, supone que muchas cooperativas no se integren en un movimiento cooperativo que aún no se ha asegurado una influencia y credibilidad considerables a nivel nacional.

6.- Bibliografía

- TAYLOR, A., (1983) *Worker Co-operatives: How Local Authorities Can Help*, ICOM Co-Publications.
- CORNFORTH, C. AND LEWIS, J., (1985), *The Role and Impact of Local Co-operative Support Organisations*, Milton Keynes, Co-operatives Research Unit, Open University.
- RAINNIE, A., (1985), *Small Firms, Big Problems: The Political Economy of Small Businesses*, Capital and Cals 24.
- JEFFERIS, K. AND THOMAS, A., (1986), *Conditions for Financial Viability in Workers Co-operatives: the Case of UK Clothing and Printing Co-operatives*, Annals of Public and Cooperative Economy, n 57. 1:79-102.
- SPEAR, R. AND THOMAS, A., (1986), *Can Workers in Co-operatives Control Their Own Jobs*, 4th Annual Conference on the Organisation and Control of the Labour Process.
- ABELL, P., (1983), *The Viability of Industrial Producer Co-operatives*, in *International Yearbook of Organisational Democracy*, eds Crouch C and Heller F. Wiley.
- PATON ET AL, (1987), *Analysis of Experiences of and Problems Encountered by Worker Takeovers of Companies in Difficulty or Bankrup*, Office for official Publications of European Communities, Luxembourg.
- PATON ET AL, (1989), *Reluctant Entrepreneurs*, Open university Press.
- CORNFORTH, C., THOMAS, A., LEWIS, J. AND SPEAR, R., (1988), *Developing Successful Worker Co-operatives*, London, Sage Publications.
- SPEAR, R. AND VOETS, (1995), *Success and Enterprise*, Averury.
- SPEAR, R., Leonetti and Thomas, (1994), *Third Sector Care*, CRU, Milton Keynes.
- THOMAS, A. ET AL, (1989), *Methods of Financing Co-operatives*, Report for European Economic Commission.