

La vertiente empresarial del modelo cooperativo

Por

URBANO MEDINA HERNÁNDEZ *

I.—INTRODUCCION.

II.—DELIMITACION DE LOS MODELOS EMPRESARIALES QUE
CONSTITUYEN EL SECTOR DE LA ECONOMIA SOCIAL.

III.—EL ENTORNO COMO FACTOR DETERMINANTE DE LA ES-
TRUCTURA EMPRESARIAL.

IV.—EL MODELO COOPERATIVO COMO SISTEMA EMPRESARIAL.

I.—Introducción.

El conocimiento de la realidad de un modelo empresarial específico como el cooperativo nos indica la potencialidad del tema como objeto de estudio en el campo de la Administración de Empresas y por tanto, un campo de análisis empresarial con grandes posibilidades de futuro. Los enfoques precedentes a la década de los ochenta, en la literatura cooperativa, prestaban atención preferente a la vertiente doctrinal, filosófica y jurídica del ente cooperativo. Actualmente la versión empresarial de dicha institución acapara una atención especial como una realidad socioeconómica.

Los encuentros, congresos, líneas de investigación, cursos de divulgación y especialización inciden en el carácter eminentemente económico de las entidades asociativas del factor trabajo (1). Por otra parte, las políticas microeconómicas basadas en el desarrollo de una

* Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales.

(1) MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL: «Jornadas de estudio sobre Universidad, Cooperativismo y Economía Social». Servicio de Publicaciones. Jornadas celebradas en Segovia, 29 y 30 de noviembre de 1984. Madrid, 1986.

OCDE: «Universidad, Ayuntamiento y desarrollo económico local». Jornadas celebradas en Granada los días 22 y 23 de mayo de 1986.

zona homogénea desde el punto de vista físico-social, inciden en la creación y fomento de unidades empresariales de reducida dimensión, innovadoras y que contribuyen al desarrollo socioeconómico, tratése en este caso de cooperativas, sociedades anónimas laborales, sociedades agrarias de transformación, etc. (2).

La innovación de fórmulas empresariales para hacer frente a la crisis así como los cambios producidos en las pautas de comportamiento de los factores capital y trabajo, sugiere prestar atención a nuevos modelos empresariales y un tratamiento singular y diferenciado de las instituciones que conforman la Economía Social (3). En este sentido, los elementos humanos en la organización adquieren mayor protagonismo en cuanto a niveles de formación, participación, etc. Las nuevas formas de dirección y gestión en las empresas inciden en una creciente participación del factor trabajo.

Los valores de carácter reivindicativo de cambio de estructuras de la sociedad evolucionan a ciertos valores referentes a mejora de la calidad de vida, incremento de bienestar social, diferenciación personal, etc. Por otra parte, la agresividad empresarial propia de una economía abierta y con grandes interrelaciones a nivel tecnológico, comercial y financiero, impone un entorno determinante (4) como estrategia en la superación de modelos tradicionales.

(2) CORNFORTH, Ch.: «Le Role des Agences Locales de Développement Coopératives dans la Promotion des Coopératives de Travail». *Annales de L'économie Publique, Sociale et Coopérative*. Número 3, 1984.

CURZI, V.: «El desarrollo local y la política regional de la Comunidad Europea». SIAR 85. Santiago de Compostela, diciembre, 1985.

VAZQUEZ BARQUERO, A.: «Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo». Edit. Pirámide. Madrid, 1988.

(3) El término de Economía Social en proceso de aceptación generalizada en nuestro país no está exento de diversidad de posturas en numerosas ocasiones divergentes. Es necesario un acuerdo generalizado de los diferentes sectores interesados, sea órganos de la Administración Pública, Universidad, Sindicatos y las propias empresas.

En Francia existe una ley (Loi du 20 juillet 1983 Relative au Développement de Certaines Activités D'économie Sociale. *Revue des Etudes Coopératives*, número 9, tercer trimestre, 1983) que regula la Economía Social recogiendo un amplio sector de instituciones, cooperativas, mutualidades, asociaciones, etc.

(4) En las tendencias modernas de dirección empresarial se plantea una influencia determinante del entorno en la configuración del sistema empresarial. Vid. KAST, F.; ROSENZWEIG, J.: «Organization and Management». McGraw-Hill. Tokio, 1974. Traducción: «Administración en las organizaciones. Enfoque de sistemas y de contingencias». McGraw-Hill México, 1987.

BUENO CAMPOS, E.: «Dirección estratégica de la empresa. Metodología, técnicas y casos». Pirámide. Madrid, 1987.

BUENO CAMPOS, E.; VALERO F. J.: «Perspectivas actuales sobre la organización». Cuadernos Instituto Universitario de Administración de Empresas. Universidad Autónoma de Madrid, 1987.

Es evidente, dada la multiplicidad de fórmulas organizativas de tipo empresarial existentes en nuestra economía, determinar las instituciones precisas que conformarían un sector diferenciado, que desde una perspectiva eminentemente empresarial, constituyen la Economía Social (5).

Todos los aspectos citados constituyen móviles sobradamente relevantes para el estudio del comportamiento de los modelos de Economía Social. Por ello, el análisis debe basarse en un modelo empresarial diferenciado bajo la perspectiva interdisciplinar de la Economía empresarial.

No obstante, existe en la actualidad vacíos en la literatura empresarial, como la formulación de una estrategia de objetivos para las empresas de Economía Social, análisis de la estructura financiera como modelo diferenciado del resto de la actividad empresarial y determinación de sistemas de información acordes con los niveles de participación y gestión.

II.—Delimitación de los modelos empresariales que constituyen el sector de la Economía Social.

Una primera aproximación al tema nos conduce a un esfuerzo de delimitación para referirnos a los modelos precisos que constituyen el sector de la Economía Social. Planteamos las siguientes cuestiones:

1. ¿Su configuración adquiere formas de sociedad de capital, de personas o una fórmula mixta?
2. ¿Es el interés general determinante en su comportamiento, como sacrificio del interés particular?
3. ¿La relación con los poderes públicos qué grado de influencia presenta en su comportamiento?
4. Al incorporar en su funcionamiento elementos democráticos, ¿constituye un factor diferenciador con respecto a las unidades actuantes de la economía en su conjunto?

La empresa nace como una organización capaz de incorporar una mayor racionalidad y eficiencia en la actividad económica. Numerosas posturas doctrinales, justifican la existencia de estructuras jerárquicas, como fórmula idónea de organización empresarial. Planteamos no obstante, la existencia de instituciones con propiedad y poder de los trabajadores, que pueden incorporar en el mercado criterios de racionalidad e incentivos de carácter económico y social.

(5) MEDINA HERNANDEZ, Urbano: «Delimitación conceptual y criterios diferenciadores de los Sistemas Empresariales de la Economía Social: Especial referencia al modelo cooperativo». Tesis Doctoral. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de La Laguna, 1988.

Surge consecuentemente la necesidad de un cuerpo teórico que, desde una perspectiva empresarial, contribuya a una delimitación de los modelos productivos de la Economía Social.

Aportamos criterios identificables para estos modelos empresariales:

— Su carácter societario frente a la idea generalizada de asociación en base a su objetivo fundamental. Por otra parte, establecemos la dicotomía conceptual sociedad personalista versus sociedad de capital. El análisis de la supuesta contradicción, variable beneficio-variable servicio al asociado, nos ilumina la propia naturaleza de un modelo empresarial diferenciado.

— A pesar de la ambigüedad y amplitud del criterio interés general, frente a los grados de responsabilidad social de las empresas en general y las empresas públicas en particular, proponemos establecer una dependencia y funcionalidad con la estructura de propiedad empresarial.

— La influencia de los poderes públicos en la protección a modelos convencionales de Economía Social nos lleva a plantear distintos grados de dependencia como característica propia de estos sistemas.

— La propiedad empresarial en la figura del socio-trabajador determina una característica fundamental en este sector empresarial como es el control democrático del sistema. La esencia de esta gestión democrática incide en la unidad de voto aplicando coeficientes de ponderación.

III.—El entorno como factor determinante de la estructura empresarial.

Este apartado es el resultado de una reflexión basada en la observación del comportamiento del modelo, de acuerdo con la idea que el entorno es determinante en la configuración de su estructura empresarial.

La evolución experimentada en el sistema cooperativo ha sido inferior a los logros del resto de la actividad empresarial. La carga ideológica del movimiento cooperativo a lo largo de su historia, ha influido en su desarrollo y configuración como un sector de la economía diferenciado.

La creación y desarrollo de instituciones de carácter colectivo, con gran participación del factor trabajo en la toma de decisiones, da lugar, en el contexto de cualquier sistema económico, a un progreso social en la actividad empresarial, en contradicción con un pensamiento clásico cooperativo que incide en una transformación del sistema. El grado de interrelación de los agentes económicos y el

entorno es tan intenso que la fuerza que ejerce éste en el comportamiento empresarial del modelo es determinante.

Los principios cooperativos como puertas abiertas, control democrático, integración y colaboración, interés limitado al capital, educación y obras sociales y distribución proporcional de excedentes, han constituido tradicionalmente un cuerpo de postulados básicos de la institución cooperativa. Su aplicación en la actualidad es objeto de revisión en la necesidad de localizar criterios diferenciadores del resto de modelos empresariales.

En cuanto al proceso histórico de la Economía Social hemos de manifestar que ha condicionado en gran medida su avance empresarial y su comportamiento actual. Las circunstancias socioeconómicas de la época determinan el carácter utópico e idealista de las realizaciones prácticas del momento.

Como movimiento, hemos observado una carencia de autonomía, pues ha dependido de asociaciones de carácter reivindicativo, sindicatos, etc., que desvirtúa sus realizaciones en el ámbito económico-social, tanto en su propia naturaleza como institución empresarial como a expensas del apoyo que en momentos históricos prestaban las instituciones dominadas por el factor trabajo. Por otro lado, las realizaciones prácticas son el resultado de actuaciones personales caracterizadas por un profundo apasionamiento e intuición personal como un medio de lucha de la clase trabajadora.

Numerosas legislaciones recogen en el concepto de modelo cooperativo un conjunto de postulados, comunmente denominados principios cooperativos. Hemos procedido a una revisión crítica de los mismos como puertas abiertas, control democrático, integración y colaboración, interés limitado al capital, distribución proporcional de los beneficios y educación. Nuestra opinión es que sólo los principios de control democrático y distribución proporcional de los excedentes en relación con el esfuerzo de sus miembros en el desarrollo de la actividad cooperativizada, constituyen la verdadera naturaleza del modelo empresarial cooperativo.

El resto de principios han restringido la esencia de la cooperativa como institución económica diferenciada. El principio de puertas abiertas lo identificamos con la idea de cooperativa como Asociación, pues la estructura interna y un entorno en constante evolución han impuesto restricciones a la libre circulación de sus miembros.

El principio de integración y colaboración no es precisamente una característica propia de este movimiento y un elemento diferenciador de estas instituciones. Hoy se hace preciso, no sólo en las empresas de Economía Social una colaboración, sino en todo modelo empresarial, como es obvio observar en nuestra realidad. Este principio res-

pondría a la idea clásica del movimiento cooperativo como alternativa para un cambio de estructuras de la realidad socioeconómica. Su tratamiento es necesario relacionarlo como un factor más de una estrategia de crecimiento de las cooperativas y no como un elemento diferenciador de las mismas.

El servicio a la comunidad es un compromiso de toda institución empresarial. No es un comportamiento exclusivo del modelo cooperativo de Economía Social, no obstante, dada la interrelación intensa del factor trabajo con respecto a los centros de decisión del sistema, su conexión con el entorno es superior al resto de empresas de capital. El principio de Educación en las cooperativas es inherente a la propia definición del modelo, pues como tal presta un servicio a la comunidad.

La legislación actual de cooperativas intenta fortalecer estas instituciones como modelo empresarial, incrementando sus recursos financieros propios y el esfuerzo por lograr una mayor credibilidad.

El proceso legislativo autonómico con la promulgación de diversas leyes de carácter regional, la formalización de la Sociedad Anónima Laboral con una ley específica, las Sociedades Agrarias de Transformación y las Agrupaciones de Productores Agrarios, constituye un esfuerzo normativo cuya causa fundamental es la demanda creciente de un amplio abanico de fórmulas empresariales de la Economía Social, representando una respuesta de los poderes públicos a las exigencias de la iniciativa empresarial por parte del factor trabajo. Estimamos que el proceso normativo debe constantemente ser adaptado a las demandas sociales y en cualquier caso responder a la concepción de la fórmula cooperativa como categoría socioeconómica.

IV.—El modelo cooperativo como Sistema Empresarial.

En el esfuerzo de delimitación del modelo, introducimos una metodología ya clásica en Administración de Empresas como la idea de totalidad y globalidad, por la que el tratamiento del ente cooperativo como sistema abierto constituye una línea de estudio de interés para la Economía Social.

Al objeto de acercarnos a una definición de cooperativa, proponemos la siguiente:

La cooperativa es un Sistema Empresarial, que a través de la unión de economías individuales y/o plurales y con base colectiva, realiza una actividad económica, cuyos resultados revierten en proporción al esfuerzo realizado por los partícipes en la gestión.

De la definición propuesta se desprenden varias características esenciales:

- Su conceptualización como Sistema Empresarial abierto.
- Su base colectiva, formalización de una empresa con estructura de propiedad de los socios-trabajadores.
- Naturaleza económica de la actividad cooperativizada, planteándose como objetivo fundamental la obtención de beneficio.
- Distribución de excedentes en función de la actividad desarrollada por el socio-trabajador.

Dilucidamos una discusión tradicional en el campo doctrinal y es la diversidad de orientaciones en la observación de la magnitud beneficio de la actividad cooperativizada. El riesgo económico-financiero intrínseco a dicha actividad condiciona la necesidad de la obtención de unos mínimos de excedentes.

Frente a la posición doctrinal que defiende la no obtención de beneficios, planteamos las siguientes observaciones que se desprende de un análisis del comportamiento empresarial del modelo cooperativo:

1. Aún teniendo en cuenta la relatividad del beneficio, su determinación aproximada constituye una información y un instrumento de política empresarial.

2. El resultado cero (igualdad entre ingresos y costes) no es deseable, pues en términos de valoración, sólo por los efectos de la inflación, llevaría a la desaparición de la cooperativa y a la no adecuación a operaciones económicas competitivas.

3. La obtención de beneficio en la economía cooperativa adquiere diversas formas dependiendo de su modelo organizativo. La cooperativa de consumo sustituye el proceso de intermediación que genera un beneficio extraordinario, sin embargo, la cooperativa de producción se introduce en los mecanismos de intermediación, su valor en este caso está en la colectivización del trabajo interno de la organización y quien ejerce la propiedad.

4. La diferenciación con respecto a otros modelos empresariales no es precisamente la obtención o no de un beneficio en la actividad económica cooperativizada, sino por el contrario, en la fórmula adoptada de reparto de los excedentes obtenidos.

En cuanto al poder formal del sistema, éste coincide con la naturaleza del principio democrático basado en la unidad de voto. No obstante, la duda en cuanto a un funcionamiento plenamente democrático de la gestión del sistema, es sí realmente un voto por cada persona es un principio indispensable de garantía democrática. Piénsese en las cooperativas que se han expandido últimamente vía concentración, se advierte que al ser la Asamblea General difusa, la realización de un control democrático por parte de la totalidad de socios presenta serias dudas.

Por tanto, el Sistema Empresarial cooperativo como objeto de análisis del poder real conlleva a suprimir los modelos simples de organización y delimitar el sistema en base a los siguientes criterios:

1. Como sistema empresarial productivo abierto hacia las influencias del entorno.
2. Propensión al conflicto de objetivos por diversidad de grupos.
3. Problemática surgida en los centros de poder.

El voto plural, no aceptado en ciertos sectores de la doctrina cooperativa, consiste en la emisión de votos por el socio proporcionalmente a su participación en el sistema. Con este método se prima la actividad, el flujo de capital y en consecuencia el factor productivo.

Una garantía para la propia supervivencia y desarrollo del modelo cooperativo es el seguimiento del criterio diferenciador expuesto: propiedad y poder real del sistema a través de la identificación socio propietario-trabajador. No obstante, la aplicación del voto plural en este caso, debe tener en cuenta la existencia de espacios de poder en base a las siguientes apreciaciones:

1. El voto plural, al tener en cuenta la actividad económica del socio, puede degenerar en un excesivo control del sistema por parte de un grupo reducido de socios. Es necesario determinar el umbral de control, es decir, la cuantía de operaciones económicas a desarrollar a través del sistema para que un grupo obtenga la mayoría de control.

2. Las aportaciones de Capital Social no dan derecho a votos en el sistema, pero indirectamente una concentración de aportaciones en un grupo reducido puede influir en las decisiones.

3. La posesión de aportaciones voluntarias no incorporadas a Capital Social, no da derecho a voto por parte del socio, sin embargo, como acreedor de fondos y elevar el endeudamiento del sistema puede generar cierto poder.

4. En numerosos modelos cooperativos el socio adquiere la condición de proveedor de inputs. Sirva de ejemplo las cooperativas agrarias (el socio suministra productos para su posterior venta), cooperativas de producción (suministrador de fuerza de trabajo).

5. La participación en la toma de decisiones de un directivo que posea la condición de socio, viene medida en el orden cualitativo por el puesto que ocupa y en el orden cuantitativo por la remuneración alcanzada.

Una vez determinado el umbral de control (como consecuencia de los espacios de poder descritos), y estableciendo las medidas correctoras al objeto de garantizar un control democrático del sistema, el objetivo fundamental es el logro de un equilibrio basado en una interrelación entre los órganos de participación social, cuyo sujeto

central es el socio-cooperativista y los órganos de gobierno como unidad responsable de la actividad del sistema.

El socio, a través de una participación responsable (lograda a través del aprendizaje de una cultura cooperativa), como consecuencia de la transparencia en la información, puede lograr que el sistema no se convierta en un medio de una minoría apoderada de socios que utilizarían dicha organización para sus preferencias individuales.