



Ámbitos de confianza y de la acción cooperativa para la creación de empleo. Una reflexión comparada

DAVID BARINGO EZQUERRA

DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA Y SOCIOLOGÍA
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

dbaringo@unizar.es

Resumen: El objeto del texto son temas recurrentes en las ciencias sociales como son la acción colectiva, la cooperación y las transformaciones culturales que se están produciendo en el capitalismo. Buscando aislar algunos de sus elementos clave e incidiendo en la capacidad de los grupos humanos para generar confianza mutua. Incidiendo en la importancia de los mecanismos de creación y gestión de la “confianza”, considerándolas habilidades clave para la aplicación de estrategias cooperativas para la provisión de medios de sustento a través de trabajo retribuido. Se tratan casos donde la confianza para la acción colectiva se sustenta en lazos comunitarios y familiares pre-existentes. También otros donde las alianzas cooperativas se basan en lazos laxos y espurios entre actores que cooperan por afinidad, y donde la confianza se despersonaliza siendo garantizada por el sistema.

Palabras clave: acción colectiva, empleo cooperativo, confianza, cooperación

Areas of trust and cooperative action for job creation. A comparative reflection

Abstract: The aim of this text is to look at recurring themes in the social sciences such as collective action, cooperation and cultural transformations taking place within capitalism, while seeking to isolate some of their key elements and impinging on the ability of human groups to generate mutual trust. At the same time, attention is drawn to the importance of the mechanisms of creation and management where “trust” is concerned, holding these to be essential skills for applying cooperative strategies for the provision of a livelihood through paid work. Cases are discussed in which trust in collective action is based on pre-existing community and family ties. Along with others in which cooperative alliances are based on lax and spurious links between the actors, who cooperate on grounds of affinity, and in which trust is depersonalised, being guaranteed by the system.

Key Words: collective action, cooperative work, trust, cooperation

Ámbitos de confianza y de la acción cooperativa para la creación de empleo. Una reflexión comparada



David
Baringo
Ezquerria

RECIBIDO: 13/07/2012
ACEPTADO: 15/02/2013

1. INTRODUCCIÓN

El contexto actual de creciente sentimiento de vulnerabilidad social y aumento de las incertidumbres debido al debilitamiento de los sistemas de protección y al fuerte desempleo¹ hace que sea un buen momento para retomar con renovado interés el estudio de temas de tradicional importancia para las ciencias sociales como son la acción colectiva, la cooperación y las transformaciones culturales que se están produciendo en el capitalismo tardío. Prestando interés a la capacidad de los grupos humanos para generar bajo determinadas circunstancias un espacio de confianza mutua que se derive en la colaboración para la provisión de medios de sustento mediante el trabajo retribuido, bien sea vía el autoempleo o el trabajo asalariado.

La manera como los grupos humanos establecen redes de confianza y solidaridad orientados a la acción es un tema relativamente recurrente en la literatura sociológica. Durkheim (2007), con su distinción entre solidaridad orgánica y solidaridad mecánica, o Weber (1944) al interesarse por las redes sociales de solidaridad, con su distinción entre lo comunal y lo asociativo, consideran el proceso de moderización como una deriva de creciente

¹ Pocos días antes de escribir la última versión del presente artículo, la Encuesta de Población Activa (EPA) marcó un nuevo record en España con 5.778.100 desempleados en el Tercer Trimestre del año 2012. El número de familias españolas con todos los miembros en paro alcanzó las 1.737.000.

racionalización mediante la cual los sólidos lazos cooperativos tradicionales se debilitan dando lugar a relaciones interpersonales más débiles, coyunturales y utilitaristas.

En la actualidad entre los ciudadanos de -los antes denominados países ricos aumenta la percepción de lo que Robert Castel llamó- la inseguridad social², por lo que la generación de lazos de confianza orientados a la cooperación utilitarista nos interesa especialmente ya que puede estimular a la acción colectiva que permita emprender estrategias cooperativas más complejas, aunque no den a sus participantes resultados inmediatos.

Nuestro interés por el concepto sociológico de “confianza” deja de lado aspectos macro como, por ejemplo, la construcción de una imagen de confianza de una empresa o Estado ante los mercados financieros, o la generación de una imagen de confiable de un candidato a un puesto político. Aunque es cierto que nos interesan especialmente los aspectos utilitaristas del concepto (orientados a la acción colectiva), aquí prestaremos especial atención a los grupos de tamaño pequeño y mediano. Por ello el principal objetivo de este artículo es conocer algunos de los principales mecanismos de creación y gestión de la confianza que puedan favorecer la aplicación de estrategias cooperativas para la provisión de medios de sustento a través de trabajo retribuido en el ámbito local. Dicho en otras palabras, se busca aislar elementos que ayuden a establecer ámbitos de cooperación *micro* y *meso* basados en la confianza en un contexto de creciente incertidumbre y lazos de solidaridad débiles.

Para ello, tras un primer apartado de aclaraciones y disquisiciones conceptuales, el texto tomará especialmente en consideración los ejemplos contemporáneos de entidades que han logrado generar empleo cooperativo sustentado en un sustrato mínimo de confianza. Tanto en sociedades relativamente estables donde la confianza para la acción colectiva se sustenta en lazos comunitarios y familiares pre-existentes, como son las cooperativas agropecuarias rurales aragonesas, las cooperativas de Mondragón o los conglomerados de pequeña y mediana industria del centro y del nordeste italiano (los denominados *distretti*

² Entendida no sólo por el aumento de la pobreza sino como un principio de desmoralización social que afloja los lazos de solidaridad y mina la cohesión social (Castel: 2003, 29 y 2010).

industrialí). También se tratarán otros casos donde se establecen alianzas cooperativas basadas en lazos más laxos y espurios entre actores que cooperan por afinidad, como es el caso de los denominados *milieux creativos*, y donde la confianza se despersonaliza siendo el sistema quien la garantiza mediante leyes y normativas comerciales. En el primer caso los participantes en el proceso cooperativo tienen una historia en común previa, mientras que en el segundo caso no.

El enfoque analítico utilizado aquí toma como propio el planteamiento de Merton (1949) cuando señala que el conocimiento sociológico avanza más cuando es capaz de construir teorías de rango medio. También de Elster (1995), cuando argumenta que las ciencias sociales tienden a errar cuando buscan teorías, leyes generales de comportamiento que den explicaciones unívocas para comprender determinados fenómenos de la vida social. Teniendo sin embargo en cuenta que las ciencias sociales pueden llegar a tener especial capacidad para aislar tendencias y propensiones, adquiriendo su mayor fuerza explicativa cuando profundiza en el conocimiento de mecanismos. En definitiva, analizando mecanismos pequeños y medianos que nos ayuden a comprender la acción y la interacción humana en un contexto abierto y de futuro incierto.

2. LA “CONFIANZA” EN LA TRADICIÓN SOCIOLÓGICA

Objeto de estudio más recurrente para las ciencias económicas, la “confianza” también ha sido tema de amplia reflexión sociológica. Para Simmel (1977: 366-267), la confianza es ante todo una hipótesis sobre la conducta futura del otro, hipótesis que ofrece seguridad suficiente para fundar en ella una actividad práctica. Se trata de un concepto vago, pero al que Simmel atribuye una importancia central para la existencia de vida en sociedad: si no existe un mínimo marco de confianza, la comunidad se desvanece. Luhmann (1996: 26), en su clásico ensayo de referencia sobre el tema destacó como en el mundo actual, caracterizado por su complejidad extrema, la confianza consigue reducir la complejidad social en la medida que supera la información disponible y generaliza las expectativas de comportamiento. Reemplazando la insuficiente información sobre cómo actuará

el otro en el futuro, por una seguridad internamente garantizada. Para Luhmann la confianza (y, su antónimo, la consciencia de la desconfianza) permite al individuo en un contexto complejo y hostil la posibilidad de planificar estrategias de acción más elaboradas, que impliquen a más actores, disponiendo de información previa para calcular sus riesgos y oportunidades.

Otorgando centralidad a las cuestiones racionales/cognitivas las teorías de la denominada “elección racional”, entre los que destaca Coleman (1990: 99), definen la confianza en una creencia de origen racional en torno al comportamiento de los demás. Un individuo confiará en otro siempre que la ratio entre la probabilidad de que ese otro sea de confianza (p) y la probabilidad de que no lo sea ($1-p$) resulte mayor que la ratio entre los beneficios que obtengo en el futuro si el otro es digno de confianza (G) y los costes de que no lo sea (L). O sea, $p/(1-p) > L/G$. Con un enfoque similar, la teoría de sistemas, como el archiconocido «dilema del prisionero³» ha logrado demostrar en determinados contextos el bienestar colectivo que no puede crecer si no se garantiza un mínimo de confianza recíproca. Este prolífico campo ha permitido también analizar efectos perversos como la figura del francotirador (*free rider*) o “gorrón”, en el que uno o varios miembros participan de las ventajas de la cooperación, evitando asumir sus costes.

El interaccionismo simbólico, por su parte, también se interesó por la confianza, destacando los elementos emocionales y del comportamiento. Mead y sus seguidores, otorgaron a la confianza un papel fundacional a la hora de establecer relaciones per-

³ El «dilema del prisionero» puede explicarse recurriendo a una historietita bastante conocida. Imaginemos que dos ladrones son capturados por la policía y retenidos en habitaciones separadas sin posibilidad de comunicarse entre ellos. La policía carece de suficientes pruebas para condenarlos si no se delatan el uno al otro. Para «motivarlos» se les ofrece un trato: «si denuncias a tu compañero quedas libre y a él le cae la condena». Pero el asunto tiene trampa: si ambos denuncian entonces cumplirán los dos diez años de cárcel. En el caso de que sean leales el uno con el otro y no se delaten, solo tendrán que pasar un año a la sombra. A cada preso se le informa de que el trato se les está ofreciendo a ambos y que tienen una hora para decidirse. Lo más probable es que piensen del siguiente modo: «si no denuncio y él me denuncia, diez años, demasiado riesgo, mejor denuncio, y cuanto antes mejor» Se ha comprobado experimentalmente que existe una clara tendencia a delatar al compañero, a pesar de que la opción más razonable y útil es confiar y guardar silencio, pues si ambos lo hacen obtendrán la mejor recompensa (Poundstone, 1995).

durables entre “yo” y el “otro”. Goffman (1979: 40-41), uno de los principales autores de esta escuela, valoriza la confianza mutua como uno de los consensos tácitos que se realizan, de manera más o menos inconscientemente, en la vida cotidiana. Estableciendo unas mínimas reglas comunes del juego para muchos tipos de interacción humana, por ejemplo, pautando las formas de relación en público mediante un código no escrito de reglas de comunicación, temas a tratar y no tratar, tono de voz a utilizar, contacto personal o no (dar la mano, besos, abrazos), etcétera.

En la literatura sociológica actual, como ha destacado Möllering (2006: 2-3), entre los autores que trabajan estos temas existen dos principales puntos de vista. Por un lado, los autores que ven en Occidente un proceso acelerado e irreversible de erosión de la confianza con respecto al otro. En frente, otros autores que consideran que se está disparado la demanda social de confianza. Mientras que el primer grupo considera que el miedo al otro desanima a la gente a confiar en nadie que no sea en uno mismo o, si acaso, en su círculo social más cercano; el segundo destaca que la gente reclama más confianza porque cada vez la necesitamos para más áreas de la vida.

Ambos grupos perciben en Occidente una falta de confianza, pero mientras que los pesimistas consideran que la gente debe resignarse a vivir en un contexto general de desconfianza hacia el otro, los optimistas se empeñan en la necesidad de aprender a construir confianza más rápido y a mayor escala. Aquí nos declaramos sentirnos más cómodos con este el segundo planteamiento, en concreto, referido a la necesidad de facilitar la construcción de nuevos ámbitos de confianza en el espacio local que consigan generar empleo utilizando estrategias cooperativas. Poniendo en valor su capacidad para catalizar la acción colectiva, conectando y vinculando de manera voluntaria a varias personas en un emprendimiento común sin necesidad de centralizadas y rígidas estructuras jerárquicas.

3. EL CEMENTO DE LA COOPERACIÓN: CONFIANZA Y CAPITAL SOCIAL

Como señala Jon Elster (2006: 310-311) en su “El cemento de la sociedad”, la confianza abarca la creencia de que la otra parte obrará honorablemente aun en circunstancias no previstas en el

contrato o en las promesas. Esta una afirmación permite establecer una primera cuestión clave para la constitución de nuevos ámbitos de confianza para la acción cooperativa: la aceptabilidad de un cierto umbral de riesgo. Dicho en otras palabras, la confianza puede llegar a tener una importante capacidad catalítica para la acción social pero ello supone crear expectativas en la acción propia y en la del otro, por lo que supone arriesgar en el camino de construir un juego de suma positiva que traiga algún tipo de beneficio a todos sus participantes.

Esta confianza puede ser imperfecta, y en determinadas circunstancias elementos como la amistad o el amor pueden distorsionar su carácter meramente instrumental. En todo caso, siempre según Elster (2006: 286), esta necesita también de que los implicados compartan un mínimo grado credibilidad. La importancia de la credibilidad en la cooperación está relacionado con el hecho de que facilita que las personas crean en las promesas recíprocas, contribuyendo a controlar el riesgo. Esta es una cuestión capital para el éxito de la cooperación, por lo que en los siguientes dos capítulos del presente texto veremos los orígenes de dos importantes fuentes de credibilidad: uno sustentado en la tradición y en el conocimiento local, mientras que otro sustentado sobre la base del correcto funcionamiento del sistema, por ejemplo, vía las leyes y normas de comercio.

Otro elemento a tomar especialmente en consideración tiene que ver con el hecho de que la confianza supone unir voluntariamente el futuro personal al de otros. Al cooperar el actor acepta unir su futuro en el presente con su presente en el futuro. De esta forma ofrece a otras personas con las que coopera un futuro común que no emerge directamente del pasado que ellas tienen en común, sino que contiene algo relativamente nuevo. Aunque la motivación mayor no sea el altruismo sino el egoísmo por conseguir un empleo, para que la cooperación tenga mejores resultados los implicados deben desarrollar estrategias de acción más allá del mero regateo coyuntural (Innerarity, 2006: 211). A pesar de que pueda haber excelentes motivos para la cooperación (por ejemplo, la imposibilidad del Estado y del mercado para ofertar empleo suficiente), estas formas de colaboración colectiva que requieren capacidad de confianza, asunción de riesgos y paciencia para la obtención resultados, no son frecuentes. El

control autoritario y la autoafirmación narcisista son más simples, es por ello que son más habituales las estrategias de creación de empleo individuales o con un fuerte componente jerárquico que las realizadas en forma de cooperación descentralizada y no coercitiva.

Un tercer elemento especialmente significativo tiene que ver con la necesidad de que la acción cooperativa contenga un sistema propio de controles, recompensas y castigos aceptados por quienes desean participar y que puedan ser modificados utilizando procesos de negociación. Un mecanismo, que como señala Friedberg (1994), asuma las relaciones humanas y la interacción social como un hecho siempre potencialmente inestable y conflictual. Donde es necesario construir un flexible orden local que sirvan para coordinar las interacciones que realizan los diversos actores en el marco cooperativo, en especial definiendo unas reglas básicas del juego y estructurando espacios de negociación. Estas normas pueden ser formales (sanciones como reducción de sueldo o, incluso, despido), pero también informales (como los códigos de honor, o el sentimiento de vergüenza) pero su apropiación por parte de los miembros es necesaria para el buen bien de la acción cooperativa. El cumplimiento de la norma de la honestidad es la manera más efectiva de lograr coordinar expectativas y lograr generar un contexto de cooperación (Elster, 2006: 216).

Finalmente, otra importante cuestión para la constitución de nuevos ámbitos de confianza para la acción cooperativa tiene que ver con el contexto social y cultural en el que se enmarca. La necesidad de la existencia de un adecuado ecosistema social que incite a la acción cooperativa. El concepto capital social de una determinada sociedad es aquí especialmente relevante ya que debe contar con una densidad mínima.

El concepto sociológico de “capital social”, inspirado inicialmente en Bourdieu (1998), pone el acento en la capacidad auto-organizativa de cada sociedad, o sea, en el potencial de acción de los individuos que se deriva de la estructura de relaciones de la comunidad en la que se incluye donde juega un papel fundamental la cooperación, tolerancia y la confianza mutua.

A la hora de cuantificar la menor o mayor densidad del capital social en una determinada sociedad, Robert Putnam (2000: 134)

establece la centralidad de la noción de “virtud pública” que debe ser compartida por sus miembros. Esta se desarrolla con especial fuerza cuando se encuentra inserta en una densa red de relaciones sociales con intercambios en términos de reciprocidad. El capital social se encuentra estrechamente relacionado con elementos como la participación asociativa, que tienden a producirla y a mantenerla. Pero no solamente, ya que una sociedad compuesta por muchos individuos “virtuosos” pero asilados socialmente, no es necesariamente rica en capital social. Y también a la inversa. Por ejemplo, como muestra el periodista Carlos Monsiváis (1995) en su célebre ensayo en torno al terremoto sufrido en la Ciudad de México en el año 1985, y que despertó todo tipo de sorprendes actos heroicos altruistas y redes de solidaridad anónimas en una megaurbe aparentemente insolidaria, anómica y egoísta.

Aunque muchas veces se superponen, es posible distinguir entre el «capital social facilitador» (*bridging*), entendido como el existente entre miembros de redes distantes y débiles basadas en la inclusividad, y el «capital social vinculante» (*bonding*), que se sustenta en algún tipo de exclusividad (Putnam 2000:22-23). Un ejemplo de capital social facilitador son las redes informales de información que se pueden generar en torno a un comercio que vende aperos agrícolas, mientras que un ejemplo de capital social vinculante serán los lazos generados en torno a la pertenencia común a una sociedad de cazadores. En el ámbito empresarial, sobre todo en empresas de pequeño tamaño y con un radio de acción territorialmente relativamente pequeño, este capital que facilita las redes de contactos y el intercambio de noticias puede ser especialmente importante para generar confianza recíproca, facilitar la rápida transferencia de novedades en el sector o, incluso, a los anticipos de capital o aceptabilidad de los retrasos en los pagos.

4. LA COOPERACIÓN EN SOCIEDADES RELATIVAMENTE ESTABLES DONDE LA CONFIANZA PARA LA ACCIÓN COLECTIVA SE SUSTENTA EN LAZOS COMUNITARIOS Y FAMILIARES

Las diferentes sociedades tienen una capacidad variable para generar sistemas de credibilidad y de confianza mutua sobre los que sustentar la acción cooperativa. En sociedades relativamen-

te estáticas como son las europeas contemporáneas resulta de interés profundizar en el potencial –a veces dormido– que presentan para la creación de empleo y estrategias cooperativas de emprendimiento las sólidas lealtades sustentadas en redes comunitarias de corte tradicional. Tomar esto en cuenta matizando previamente, sin embargo, la gran heterogeneidad de estas redes como ha hecho notar Emmanuel Todd (1995: 37) al analizar el diverso “sustrato antropológico” de las diversas regiones europeas contemporáneas a partir de su análisis sobre los valores fundamentales que organizan las relaciones entre padres e hijos (de tipo liberal o autoritario), así como las relaciones entre hermanos (de tipo igualitario o no igualitario). Una sociedad europea que tras la engañosa apariencia unitaria continúa siendo extremadamente variada en estructuras sociales, costumbres, mentalidades (Mendras, 1999: 47), estrategias de asociación y formación de redes familiares.

En todo caso, y a pesar de esta variabilidad, los lazos familiares, de amistad y comunitarios –formales e informales– continúan siendo en Europa un elemento fundamental de una parte notable del tejido productivo. Sobre todo en las pequeñas y medianas empresas. Se continúan utilizando técnicas de reciprocidad, redistribución y regulación a escala local previas muchas veces a la economía de mercado (Polanyi, 2006: 95-99). Combinando en un grado variable elementos básicos del capitalismo como la ley de la oferta y la demanda o las normativas nacionales comerciales y de crédito con elementos de origen precapitalista como la importancia de la reputación, la imagen social de “virtud” (honradez, honestidad, cumplimiento de la palabra dicha,...), los códigos de honor o las leyes de comportamiento no escritas dictadas por la costumbre.

Viejas formas de organización social de la producción, como por ejemplo para el Norte de España la casa tradicional con heredero único (familia troncal completa, también conocida como mayorazgo o hereu) o la familia comunitaria del Centro y Noreste de Italia⁴ donde se mantienen a grandes rasgos a pesar de los decisivos cambios demográficos, culturales, legales y económi-

⁴ Sustrato antropológico fundamental para comprender el nacimiento y auge de los conglomerados de pequeña y mediana industria del centro y del nordeste italiano (los denominados *distretti industriali*).

cos producidos durante las últimas décadas. En ambos ejemplos, la familia tradicional pre-capitalista se adapta a la economía de mercado gracias a virtudes como su capacidad para contar un capital acumulado fruto del trabajo de los antepasados y de la suma de bienes obtenidos por el matrimonio entre herederos, fuerza de trabajo familiar elástica y poco costosa, un férrea ética del trabajo, redes de solidaridad familiares que permiten hacerse cargo de las necesidades de algún miembro que se ha quedado sin trabajo o un sistema de socialización de los jóvenes que incide en el valor del apoyo mutuo dentro de la familia y en la importancia de la autoridad jerárquica (Bagnasco, 1988: 52-53). En estos y otros casos nos encontramos con comunidades bastante estables especialmente propiciatorias para el desarrollo de actividades económicas de base cooperativa. Dejando de lado en este caso la cuestión de la economía sumergida –que también presenta un notable interés–, el mercado de trabajo formal y las relaciones entre las empresas son reguladas por el mercado y el Estado, pero la credibilidad generada por el conocimiento mutuo y, en ciertos casos, las relaciones familiares, favorecen el clima de negocio, la confianza recíproca, la rápida transferencia de conocimiento e informaciones, anticipos de capital e incluso determinados préstamos que favorecen el funcionamiento del mercado y la creación de empleo al difundir entre cada vez más personas de la comunidad conocimientos técnicos y comerciales. A su vez, contribuye a generar en ocasiones relaciones más estables entre las empresas que no se reducen a los simples y fríos vaivenes de compra y venta en el mercado.

A pesar de tener orígenes y enfoques bien diferentes, para el caso español, dos ejemplos paradigmáticos en el que se combinan el éxito en el mercado con la reciprocidad comunitaria tradicional como mecanismo de regulación son las cooperativas de Mondragón (Guipúzcoa) o las cooperativas agropecuarias aragonesas. En el caso vasco, su principal promotor, el Padre Arizmendiarieta vincula, desde sus orígenes en los años cincuenta del siglo XX, el desarrollo de la actividad no solamente al ámbito de acción de los propios cooperativistas, sino al conjunto de la comunidad que le circunda. Relacionando solidaridad social con cooperativismo, Arrizmendiarieta considera desde los orígenes del emprendimiento que el espíritu cooperativo es el espíritu propio del País Vasco que considera se caracteriza por un gran

potencial de trabajo, un arraigado sentido práctico de la vida y los numerosos grupos y asociaciones constituidos comunitariamente (Altuna, 2008: 59). A pesar de las colosales dimensiones que han alcanzado las cooperativas de Mondragón, siendo hoy el grupo cooperativo más grande del Mundo con más de 100,000 trabajadores y más de 70 filiales internacionales, los continuadores de la tarea del religioso continúan insistiendo (véase Altuna, 2008: 88-93) en la estrecha relación existente entre el modelo cooperativo triunfante en Mondragón con los sustratos culturales cooperativos locales, las relaciones de propiedad y el derecho pirenaico en donde los modos tradicionales pre-capitalistas de hacer y relacionarse en la casa (*etxe*) y en el grupo doméstico (*etxeokoak*) han sido adaptados a la creación y gestión de empresas cooperativas que son capaces de competir en el mercado con empresas capitalistas convencionales.

En el 1963 se crea en Zaragoza la Escuela de Gerentes de Cooperativas, la primera que funciona en España, formando durante muchas décadas cuadros de cooperativas en diferentes sectores, destacando el sector agropecuario. En la actualidad las cooperativas agropecuarias aragonesas son, a gran distancia, la principal empresa del medio rural aragonés. También la mayor cooperativa, ya que no existe en el sector industrial ni en el de servicios ninguna empresa que, como la federación FACA, agrupe a más de 52.000 agricultores. La práctica totalidad de sus 157 cooperativas son de ámbito local y comarcal (Argudo, 2003: 418). Algunas de ellas como las dedicadas al vino o el jamón, sólo por poner algunos ejemplos, han logrado certificaciones de calidad de origen accediendo con éxito al mercado internacional. Con un sector primario tradicionalmente muy atomizado y sin masa crítica suficiente, y por lo tanto incapaz de generar economías de escala de redujera los costes y aumentara el valor agregado generado, las cooperativas agropecuarias han logrado en Aragón generar empleo y actividad en el medio rural. El proceso la creación de ámbitos de confianza a nivel local ha sido básico para el éxito del cooperativismo, destacando elementos como la existencia de gerentes profesionales que muchas veces son nacidos en la zona, la elección democrática de los órganos directivos de gestión o el desarrollo del crédito rural.

En definitiva, con estos ejemplos, no se pretende argumentar la existencia de algo parecido a un determinismo cultural por que el que bajo un contexto parcelar la cultura comunitaria acaba determinando unilateralmente la economía de una región, ni a la inversa, sino que los dos se encuentran íntimamente relacionados y se apoyan mutuamente (Inglehart, 1998: 249).

5. ALIANZAS COOPERATIVAS BASADAS EN LAZOS MÁS LAXOS Y ESPURIOS ENTRE ACTORES QUE COOPERAN POR AFINIDAD: EL PASO DEL “DESCONOCIDO” AL “SOCIO”

En contextos sociales más inestables, cuando las personas pasan la mayor parte del tiempo con extraños como es el caso, de la vida en las grandes ciudades, los controles y sanciones exteriores, que son tan importantes para sostener las normas, pierden parte de su fuerza fruto del anonimato y las relaciones interpersonales superficiales. Como señala agudamente Elster:

La incrementada movilidad social (de las sociedades contemporáneas) tiende a deteriorar los vínculos de altruismo y solidaridad sencillamente porque las personas no se tratan suficientemente para que se formen tales vínculos. A su vez, la movilidad social reduce el alcance de argumentos relativos al autointerés de largo plazo. Generalmente se reconoce que argumentos del tipo “tal para cual” trabajan mejor en sociedades pequeñas y estables, en las que hay muchas probabilidades que las mismas personas entren en interacción una y otra vez. Inversamente, en las sociedades modernas la interacción suele ser demasiado efímera para que promesas y amenazas implícitas aseguren la cooperación. (Elster, 2006: 322)

Entonces, ¿este potencial de cooperación sustentando en un sólido capital social solamente es posible en las pequeñas comunidades locales? Algunos ejemplos notables, como los *milieux creativos* en el ámbito urbano (Giddens, 1984) que buscan fomentar la creatividad y la innovación, nos permitirían responder negativamente a esta pregunta retórica. Mostrándose que bajo determinadas circunstancias también es posible generar vínculos de confianza entre desconocidos, que acaban convirtiéndose en socios a través de un proceso –más o menos rápido– de cons-

trucción social de la confianza orientada a la creación de empleo y el desarrollo de actividades económicas.

Espacios en donde se generan de manera más o menos espontánea ámbitos para el desarrollo de comunidades creativas sustentadas en la hibridación de personas y colectivos con diferentes habilidades (García Canclini, 2004: V), por ejemplo, los casos más conocidos provienen del ámbito del desarrollo tecnológico, pero también existentes experiencias relevantes en el campo de las artes como los barrios artísticos caracterizados por la afluencia de artistas –en la calle, en talleres o residencias, en cafés y locales de ocio–, la abundancia de arte en el espacio público –murales, esculturas y monumentos, ...– y la profusión en dicho distrito urbano de establecimientos artísticos –academias o escuelas de artes, museos, galerías de marchantes o fundaciones– (Lorente, 2009: 15) o en variados modos de innovación social en la vida cotidiana. Ámbitos en los que sea agradable residir, trabajar y divertirse. Son espacios en los que la cercanía física, la similitud de estilos de vida y pautas de consumo, unas complementarias capacidades profesionales combinadas con expectativas comunes ascensión social pueden promover que se establezcan alianzas cooperativas basadas en lazos espurios entre actores que cooperan por afinidad y que se concretan en nuevos empleos y actividades.

La aparentemente impersonal urbe puede convertirse en este contexto en aposento de variadas comunidades ya pre-existentes, un caldo de cultivo tolerante y universalista que resulte catalizador para la gestación otras nuevas comunidades urbanas sacando partido a la capacidad para atraer grupos sociales jóvenes, con alto nivel educativo y con espíritu emprendedor como ha destacado la amplia literatura existente en torno a la denominada “clase creativa” (Florida, 2010) ¿Quiénes forman parte de esta peculiar clase? Principalmente trabajadores, a menudo jóvenes y con alto nivel de calificación. En muchos casos han residido previamente en diferentes grandes ciudades y países, por lo que se les puede considerar cosmopolitas. Se dedican a empleos del sector terciario y, con frecuencia a la manipulación de símbolos culturales como programadores, diseñadores, publicistas, artistas, artesanos,... Una peculiaridad es que los emprendedores y la mano de obra privilegiada para estas actividades son colectivos

que antes eran considerados como marginales por su peculiar estética y estilo de vida, dedicados a temas de interés periférico para el mercado productivo convencional. Bajo este enfoque las ciudades deben buscar conformar un ecosistema creativo atrayendo a esta gente a base de tolerancia y cultura ofreciéndoles inventivos económicos y fiscales, así como oportunidades de alto nivel educativo, actividades culturales, lugares de ocio y de entretenimiento. Se considera que una alta concentración de estos pone de manifiesto que la ciudad ha sabido abrirse y generar un entorno favorable lo que permite beneficiarse de su talento. Este grupo acaba asumiendo un papel de liderazgo que consiga atraer a la ciudad cree nuevas empresas locales y empleos en un contexto de nueva economía postindustrial basada en el conocimiento y la información.

La generación de ámbitos de confianza en contextos como los *milieux creativos*, donde sus participantes carecen de una historia común estableciendo lazos más laxos y espurios basados en la afinidad (tener los mismos intereses profesionales, ...) se encuentran estrechamente relacionados con lo que Luhmann (1996: 89) denomina la confianza sistémica. En estos casos la confianza se despersonaliza, pierde familiaridad, siendo el sistema quien la asegura mediante el dinero (pólizas de garantía), leyes o normativas comerciales. El desconocido, puede pasar a convertirse en socio tras la firma de contrato. La confianza personal es reemplazada por la confianza del sistema basado en un marco regulatorio y contractual muy desarrollado tejido por abogados, donde en última instancia los medios de coerción pertenecen al Estado sobre la base de las reglas establecidas.

6. CONCLUSIONES PROSPECTIVAS

En el presente texto se ha analizado y comparado el contraste existente para la generación de ámbitos de confianza entre sociedades relativamente estáticas como son las europeas contemporáneas, destacando como, con frecuencia, se continúan utilizando técnicas de reciprocidad, redistribución y regulación a escala local previas muchas veces a la economía de mercado. Ejemplos como el sistema de heredero único en el Norte de España, las cooperativas de Mondragón o las cooperativas agropecuarias aragonesas muestran como en determinados casos viejas for-

mas de organización social de la producción pueden adaptarse con éxito a las nuevas demandas del mercado, incluyendo la internacionalización. De todo ello se concluye que el rico potencial de cooperación comunitaria, lazos de confianza e interacción a nivel local existente en determinadas partes del territorio europeo –especialmente en el ámbito rural, pero no solamente-, y que posiblemente sea su principal potencial a la hora de generar nuevas actividades y nuevos empleos de proximidad. Buscando capitalizar y fomentar el fuerte capital social existente –la familia y las estables redes locales de interacción directa- en un contexto como el actual en el que el mercado y el Estado son incapaces de generar empleo –ni asalariado ni autónomo- suficiente.

También se argumenta la generación de ámbitos de confianza para la generación de acción colectiva también se puede generar en contextos urbanos donde predomina el anonimato y los vínculos sociales más laxos. Poniendo como ejemplo a los *milieux creativos*, donde la denominada clase creativa colabora entre sí para la generación de empleo y riqueza relacionada con las tecnologías de la información y de la comunicación, se argumenta (citando a Luhmann) que la confianza se transforma. Al carecer de una historia común, la confianza se despersonaliza. El sistema normativo, legal e, incluso, penal es quien pasa a generar la confianza utilizando medios los medios de coerción del Estado para hacer valer los acuerdos alcanzados.

En ambos casos –sistemas de confianza personales y de confianza sistémica- la acción cooperativa se encuentra orientada a satisfacer los intereses egoístas de los miembros que conforman la avocación mediante la creación de empleo, a pesar de que el vínculo social mínimo en torno al que vertebró la cooperación empresarial y laboral sea de naturaleza notablemente diferente. En ambos casos no solamente difiere el grado de formalidad institucional del sistema –más informal en de la confianza de origen personal, y más formal en el caso de la confianza sistémica- sino que también existe un notable contraste en torno a la configuración del capital social –mucho más denso en el primer caso que en el segundo-.

Para ambos casos también, en el presente artículo se han aislado cuatro elementos como los principales para la constitución

de nuevos ámbitos de confianza relacionados con la acción cooperativa en el ámbito local:

- *La necesaria aceptabilidad de un cierto umbral de riesgo;*
- *Paciencia para la obtención resultados;*
- *Necesidad de contar un sistema de controles, recompensas y castigos; y*
- *Que la acción se encuentra adecuadamente enmarcado en un ecosistema social que incite la cooperación.*

En este último punto, la importancia del capital social es especialmente importante ya que pone el acento en la capacidad auto-organizativa de cada sociedad, o sea, en el potencial de acción de los individuos que se deriva de la estructura de relaciones de la comunidad en la que se incluye donde juega un papel fundamental la cooperación, tolerancia y la confianza mutua.

Se considera que una *conditio sine qua non* del establecimiento de estrategias cooperativas para la generación de empleo es la definición de un sustrato mínimo que confianza mutua entre los actores implicados. Esta se puede generar bien sobre la base de sistemas familiares y comunitarios pre-existentes o bien catalizando nuevas coaliciones cooperativas aprovechando el potencial tolerante y universalita (mixofilo) que puede llegar a tener la ciudad global. En otros muchos casos, aunque, por supuesto, no siempre, la cooperación entre quienes se tiene más cerca –familia, amigos, afines,...–, poniendo en valor el rico capital social existente, puede ser un potente recurso en un contexto como el actual en el que ni el mercado ni el Estado son capaces de proveer de nichos de empleo y actividad suficientes. Favoreciendo, en definitiva, la creación de espacios de intercambio, encuentro y cooperación a nivel local que permitan concretar este potencial en emprendimientos cooperativos sustentados en lazos informales, bajos costes de infraestructura y toma descentralizada de decisiones empresariales.

En una coyuntura de crisis el empleo cooperativo, sustentado además en la confianza generada por los lazos familiares y por las redes comunitarias de proximidad puede resultar una interesante alternativa. Iniciativas promovidas ya no desde las fuertes inversiones necesarias para las empresas formales –aunque sea una simple sociedad limitada- o las atomizadas experiencias de

la iniciativa autónoma, y que establezcan estrategias intermedias de emprendimiento y creación de empleo orientadas al cooperativismo.

7. BIBLIOGRAFIA

- ALTUNA, L. (Ed.) (2008). La experiencia cooperativa de Mondragón. Una síntesis general. Mondragón: Lanki
- ARGUDO, J.L. (Coord.) (2003). El cooperativismo y la economía social en la sociedad del conocimiento. 1963-2003: cuarenta años de formación en cooperativismo y economía social en Aragón. Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza
- BAGNASCO, A. (1994): *Fatti sociali formati nello spazio*. Milán: Angeli
- (1988). *La costruzione sociale del mercato. Studi sullo sviluppo di piccola impresa in Italia*. Bolonia: Mulino
- BOURDIEU, P. (1998). *La distinción: criterios y bases sociales del gusto*. Madrid: Taurus
- CASTEL, R. (2010). *El ascenso de las incertidumbres. Trabajo, protecciones, estatuto del individuo*. México: FCE
- (2003). *L'insecurité sociale. Qu'est-ce qu'être protégé?* Paris: Seuil
- COLEMAN, J. (1990). *Foundations of Social Theory*. Harvard: Harvard University Press
- DURKHEIM, E. (2007). *Las formas elementales de la vida religiosa*. Madrid: Akal
- FLORIDA, R. (2010). *La clase creativa. La transformación de la cultura del trabajo y el ocio en el siglo XXI*. Barcelona: Paidós
- GARCÍA CANCLINI, N. (2004). "El dinamismo de la descomposición: megaciudades latinoamericanas". En Navia, P. y Zimmerman, M. (Coord.) *Las ciudades latinoamericanas en el nuevo (des)orden mundial*. México: Siglo XXI
- GIDDENS, A. (1984). *The constitution of society*. Cambridge: Polity Press
- GOFFMAN, E. (1979). *Relaciones en público. Microestudios de orden público*. Madrid: Alianza.

- INGLEHART, R. (1998). *Modernización y postmodernización. El cambio cultural, económico y político en 43 sociedades*. Madrid: Publicaciones CIS
- INNERARIRY, D. (2006). *El nuevo espacio público*. Madrid: Espasa Calpe
- ELSTER, J. (2006). *El cemento de la sociedad. Las paradojas del orden social*. Barcelona: Gedisa
- (1995). *Tuercas y tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales*. Barcelona: Gedisa
- FRIEDBERG, E. (1994). *Il potere e la regola. Dinamiche dell'azione organizzata*. Milán: Etas Libri
- LORENTE, J.P. (2009). *¿Qué es y cómo evoluciona un barrio artístico?. Modelos internacionales en los procesos de regeneración urbana impulsados por las artes*. En Fernández, B. y Lorente, J.P. *Arte en el espacio público: barrios artísticos y revitalización urbana*. Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza
- LUHMANN, N. (1996). *Confianza*. México: Universidad Iberoamericana
- MENDRAS, H. (1999). *Sociología de Europa Occidental*. Madrid: Alianza
- MERTON, R. (1949). *Social Theory and Social Structure*. Nueva York: Free Press
- MÖLLERING, G. (2006). *Trust: Reason, Routine, Reflexivity*. Oxford: Elsevier Ltd
- MONSIVAIS, C. (2005). *"No sin nosotros". Los días del terremoto 1985-2005*. México: Ediciones Era
- POUNDSTONE, W. (1995). *El dilema del prisionero: John Von Neumann, la teoría de juegos y la bomba*. Madrid: Alianza
- POLANYI, K. (2006). *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. Mexico: FCE
- PUTMAN, R. (2000). *Bowling alone: the collapse and revival of American community*. Nueva York: Touchstone
- SIMMEL, G. (1977). *Sociología. Estudios sobre las formas de socialización*. Madrid: Biblioteca de la Revista de Occidente
- TODD, E. (1995). *La invención de Europa*. Barcelona: Tusquets