

¿QUÉ PAPEL PUEDEN TENER LAS COOPERATIVAS EN UNA TRANSICIÓN POSTCARBONO? REFLEXIONES DESDE EL COOPERATIVISMO EN CATALUÑA.

Joaquim Sempere¹

Universidad de Barcelona

Ernest Garcia²

Universidad de Valencia

Fecha de recepción del original: junio 2014

Fecha de aceptación en su versión final: septiembre 2014

Resumen

Las cooperativas encarnan un modelo empresarial con valores distintos a los del capitalismo. Además pueden amoldarse a economías sin crecimiento porque su prioridad es la continuidad de unos empleos remunerativos. Por eso es pertinente preguntarse qué papel pueden desempeñar en una transición postcarbono. Para responder a esta pregunta se repasa el cooperativismo en Cataluña y se constata que las cooperativas resisten mejor las crisis y favorecen la democracia industrial, la motivación, el compromiso y la cohesión e igualdad entre los socios. Muestran rasgos que reducen su vulnerabilidad e incrementan su resiliencia. Estos rasgos permiten conjeturar la superior aptitud de las cooperativas de cara a la transición postcarbono hacia una economía sostenible mediante un decrecimiento benigno.

Palabras clave: *cooperativas, decrecimiento, transición poscarbono, democracia industrial, resiliencia.*

Abstract

Cooperatives constitute an enterprise model with non-capitalist values. Moreover they can adapt themselves to non-growth economies because their priority is to maintain remunerative jobs for all their workers. This is why it is relevant to consider which role they can have in a postcarbon transition. The text makes a review of cooperatives in Catalonia and shows that cooperatives resist better crisis, favour industrial democracy, motivation, commitment, cohesión and equality among workers. Their vulnerability appears to be reduced and resilience enhanced. These characteristics allow to conjecture that cooperatives are more apt for a postcarbon transition towards a sustainable economy through a benign degrowth.

Keywords: *cooperatives, degrowth, postcarbon transition, industrial democracy, resilience.*

¹ jsemperecar@hotmail.com

² Ernest.Garcia@uv.es

INTRODUCCIÓN

En 2010 el sociólogo estadounidense Eric Olin Wright publicó una intervención con el título "Cooperativas de trabajo: ¿un nicho en el capitalismo o un cambio más allá?" (Wright 2010). Como señala este autor, la reflexión sobre el papel del cooperativismo en un cambio social que lleve más allá del capitalismo se remonta al menos a la polémica entre Proudhon y Marx. Proudhon apostaba por la expansión de las cooperativas obreras como medio para la transformación social hacia un sistema que él llamaba "mutualismo". Marx, por su parte, manifestó escepticismo a propósito de esta visión, pero también, en su madurez, opiniones más favorables. En el manifiesto inaugural de la Asociación Internacional de Trabajadores, en 1864, elogia "las fábricas cooperativas creadas, sin apoyo alguno, por la iniciativa de algunos obreros audaces [...] que han mostrado con hechos, no con simples argumentos, que la producción en gran escala y al nivel de las exigencias de la ciencia moderna podía prescindir de la clase de los patronos". Esto suponía un triunfo de "la economía política del trabajo sobre la economía política de la propiedad". Pero Marx sostenía que unos "esfuerzos accidentales y particulares de los obreros" no podrían "detener jamás el crecimiento del monopolio [se refería al acaparamiento del poder económico por una minoría capitalista], ni emancipar a las masas". Para lograr estos objetivos hacía falta, según Marx, la acción política a escala de los estados nacionales: "Para emancipar a las masas trabajadoras, la cooperación debe alcanzar un desarrollo nacional. Y, por consecuencia, ser fomentada por medios nacionales". En otras palabras, Marx introducía la idea de que el cooperativismo, para ser un factor de cambio social generalizado, debe apoyarse en una acción política y plantear la cuestión del *poder de clase* (Marx 2013).

Desde entonces la polémica ha continuado: el cooperativismo, además de haber crecido mucho como realización práctica, ha sido objeto de permanente debate sobre su posible papel en el proceso hacia otras formaciones sociales, más equitativas y equilibradas que la capitalista. En el presente trabajo trataremos de evaluar su potencial como alternativa al capitalismo y al productivismo, es decir, como institución socioeconómica susceptible de protagonizar una *transición* hacia un orden social distinto.

PERO, ¿DE QUÉ TRANSICIÓN, O TRANSICIONES, HABLAMOS?

Antes de seguir conviene aclarar de qué transición hablamos cuando *pensamos la transición*. En este comienzo de milenio no se puede pensar en ninguna transición *social* sin vincularla a una transición *ecológica*. La presión humana sobre la biosfera y los recursos minerales del planeta es tal que cualquier prospectiva debe tomar en consideración sus efectos sociales y sus posibles salidas. La comprobación de que los recursos naturales son finitos obliga a replantear muchos de los supuestos en que se basa el capitalismo, pero obliga también a revisar a fondo los supuestos en que se han basado las alternativas socialistas o no capitalistas que han servido de referencia durante el último siglo y medio a quienes aspiraban a una sociedad más justa. Esto significa que toda transición hacia otro tipo de orden social debe ir acompañada de una transición –o varias transiciones: la energética, la alimentaria, la industrial, etc.– hacia otro tipo de metabolismo entre especie humana y medio natural. Un cambio "socialista" que no asumiera la dimensión ecológica y rechazara el productivismo estaría abocado a un callejón sin salida en poco tiempo. Un aspecto destacado de esta dimensión ecológica viene constituido por el cambio climático y el agotamiento de las reservas de fuentes de energía fósiles y de uranio, que obligarán tarde o temprano a un cambio de modelo energético que prescinda de esas fuentes y las sustituya por renovables. Esta *transición postcarbono* encierra en sí misma la entera transformación del metabolismo social.³

³ Este artículo es parte de la elaboración del marco conceptual del proyecto Transiciones a una sociedad postcarbono: Impactos redistributivos y vida cotidiana en un contexto de energías no-fósiles y cambio climático, integrado en el Subprograma de Proyectos de Investigación Fundamental No Orientada, Ministerio de Ciencia e Innovación, CSO2011-24275. [Las entrevistas que se citan son a tres miembros de la cooperativa industrial Mol-Matric y a dos de Unico, ambas en Cataluña.]

¿Qué relación cabe imaginar entre ambas transiciones, la social y la ecológica? Esta pregunta desborda el marco del presente trabajo por su extrema complejidad. Aquí nos limitaremos a partir de la hipótesis de que *existe alguna relación*, sin entrar en detalles. Hay un cuerpo suficiente de literatura⁴ que pone de relieve las dificultades de una economía expansiva del valor como es la capitalista en un mundo de recursos finitos, que no podrá proporcionar la abundancia de energía y materiales que la humanidad ha tenido a su disposición en estos últimos "doscientos años irrepetibles".⁵ Por otra parte, la actual crisis financiera apunta a otro tipo de dificultades en el capitalismo realmente existente, relacionadas con el aumento de las desigualdades y con avances en la vía de la desregulación de la economía, la disminución del papel de los Estados, la expansión de la esfera mercantil mediante la privatización de más y más áreas de la economía, el descrédito de la planificación económica, etc.

Importa también subrayar que el término "transición", en este contexto, se usa con una connotación normativa. Se supone que el tránsito, tanto social como ecológico, es un proyecto deseable, destinado a gestionar en beneficio de las mayorías –y de manera orientada a la conservación de los logros de la civilización– los cambios que se impriman a la sociedad. Pero usar el término "transición" con este significado no equivale a ignorar que la realidad no sigue siempre nuestros deseos, y que el futuro puede discurrir según escenarios de desorden, conflictividad social, aumento de las desigualdades, colapsos sociales, regresión civilizatoria y otras desgracias. El sentido de reflexionar sobre todo esto es, justamente, poder anticipar todas las encrucijadas posibles de la evolución futura y trabajar con buenos argumentos a favor de las alternativas más deseables.

El presente trabajo tratará de evaluar el potencial del *cooperativismo* como factor de transformación y, más específicamente, como modelo empresarial apto para manejar las tareas y las incertidumbres de esa doble transición.

LÓGICA INTERSTICIAL, RUPTURISTA O SIMBIÓTICA

En el trabajo mencionado, Eric O. Wright ofrece al lector un esquema de gran utilidad para abordar el tema. Las visiones de Proudhon y Marx, según Wright, corresponden a dos visiones estratégicas distintas de la transformación del capitalismo, lo que él llama una "lógica intersticial" de la transformación por parte de Proudhon, y una "lógica rupturista" por parte de Marx. En la terminología de Wright, "las transformaciones intersticiales implican esfuerzos en la construcción de alternativas en los espacios y las grietas del sistema social existente", que supone construir una nueva sociedad en el seno de la vieja. A veces, por supuesto, las estrategias intersticiales pueden provocar enfrentamientos y luchas con los actores más poderosos, pero quienes aplican dichas estrategias están más preocupados por defender sus espacios que por derrotar definitivamente a las clases dominantes.

La actividad intersticial comprende muchos repertorios de acción que han abundado en los últimos 15 o 20 años en todo el mundo: crear cooperativas de trabajo o de consumo, redes de comercio justo, campañas contra la explotación cuasiesclavista, impulsar explotaciones agroecológicas, promover las energías renovables al margen de las redes existentes, etc. Wright interpreta que "la idea es que, de forma acumulativa en el tiempo, los éxitos de la construcción de la alternativa erosionen la hegemonía de las instituciones dominantes y, finalmente, lleguen a una especie de punto de inflexión en el que la lógica del sistema como un todo ha cambiado. Si en ese momento fuese necesaria una ruptura radical en el centro del poder político, la tarea sería bastante limitada: liberar de sus limitaciones una alternativa ya creada en lugar de crear las principales instituciones de una alternativa" (Wright 2010: 13-14).

⁴ Por citar sólo algunas de las obras que pusieron los fundamentos de ese punto de vista, mencionemos las siguientes: Georgescu-Roegen (1996), Daly (1977) y Catton (2010). Una introducción clara y sencilla a los planteamientos actuales sobre el final del crecimiento es Heinberg (2011).

⁵ Del sugerente subtítulo de la obra de Carles Riba Romeva (2011).

En contraste con esto, en una lógica rupturista de la transformación, la posibilidad de ir más allá del capitalismo de manera duradera dependería, en última instancia, de la destrucción radical de las relaciones de poder: "Las transformaciones intersticiales intentan construir nuevas instituciones fuera de las estructuras dominantes de poder, mientras que las transformaciones rupturistas tratan de destruir estructuras dominantes de poder". En el primer caso, la tarea es *ignorar el poder*. En el segundo caso, el objetivo es *destruir el poder*.

Pero hay una tercera estrategia posible: la de las *transformaciones simbióticas*, consistentes en utilizar las estructuras del Estado y las administraciones públicas para construir un tejido social y asociativo alternativo. En este tercer caso, ya no se trata de *ignorar* ni de *destruir*, sino de *utilizar* el poder. El objetivo es "empoderar al pueblo", aunque de algún modo el poder o el Estado salgan beneficiados: "La transformación simbiótica trata de descubrir los contextos en que los esfuerzos para una resolución pragmática de los problemas pueden conseguir a la vez que el sistema capitalista funcione mejor y que se amplíen los espacios para el empoderamiento social" (*ibid.*: 17). Un ejemplo de ello es el Estado del bienestar keynesiano de la postguerra, un compromiso de clases que aseguró la robustez de la economía capitalista reforzando a la vez el poder de los trabajadores. La cuestión, en el caso de las cooperativas, es saber si utilizar el Estado para crear nuevas instituciones que faciliten las cooperativas de trabajo puede simultáneamente resolver problemas de una economía capitalista y poner las bases para un salto más allá del sistema. Y predecir cuál será al final la tendencia que se impondrá: si se reforzará el sistema o se preparará su defunción.

DEBATE Y EXPERIENCIAS EN TORNO A LA DEMOCRACIA INDUSTRIAL

En los últimos decenios el cooperativismo como posible alternativa al capitalismo se ha examinado, en el ámbito de la teoría social, sobre todo desde el punto de vista de la *democracia económica*, y más concretamente de la democracia en el lugar de trabajo. Dos contribuciones importantes en esta línea son las de Robert Dahl (2002) y de David Schweickart (1997). El capitalismo ha sido criticado, entre otras cosas, por su disociación tajante entre trabajo y poder de decisión en la empresa. Su esencia consiste en una distribución inicial de los factores de producción que coloca, a un lado, la fuerza de trabajo (de personas carentes de propiedad de medios de trabajo) y, al otro lado, la propiedad de los medios de trabajo, o capital (en manos de personas que no aportan su trabajo al proceso productivo). Un dato importante es que *el poder de decisión viene asignado a la propiedad y no al trabajo*.⁶

Este rasgo inherente al capitalismo permite que los titulares de la propiedad utilicen ésta según sus intereses, que, en el marco competitivo y maximizador propio del sistema, empuja a tomar decisiones para maximizar el beneficio empresarial sin consideración hacia los trabajadores, que se juegan su fuente principal de vida en la esfera laboral y por eso mismo se ven convertidos en objeto o instrumento de finalidades que ni son las suyas ni pueden controlar.

Con este esquema básico de distribución del poder en la empresa, la democracia en el lugar de trabajo es imposible o está severamente limitada. Las luchas obreras han conseguido arrancar derechos de participación de los trabajadores en aspectos de la vida laboral, como el control de la salud y la seguridad en el trabajo, la contratación colectiva, etc. La *cogestión* permite, en distintas formas, algún acceso a la información financiera, contable y comercial de la empresa por los representantes de los trabajadores, y una participación limitada en su política económica. Pero pese a las experiencias de colaboración entre propiedad y trabajo, el santuario más íntimo de la capacidad de decisión se lo reserva la propiedad.

⁶ En 2011, E. O. Wright, en su discurso presidencial ante la American Sociological Association, afirmó que el capitalismo viola la democracia porque permite la dictadura en los lugares de trabajo (Wright 2012: 7).

Un episodio de la historia europea lo ilustra de la manera más clara. En los años 70 del siglo XX, en plena era de la abundancia, los sindicatos obreros suecos, con el apoyo del partido socialdemócrata, idearon el llamado "Plan Meidner" (por el nombre del líder sindical que se hizo portavoz del mismo).

"La propuesta fue adoptada por LO [la central sindical sueca] en 1976, y en 1978, en una forma modificada, por los socialdemócratas. En su forma revisada en 1980, la propuesta requería que las empresas más grandes –unas 200 compañías en total– retuviesen cada año un 20% de sus beneficios en forma de "acciones de los asalariados", que tendrían derecho a voto. Como resultado, la propiedad de dichas empresas pasaría gradualmente a manos de los trabajadores. Por ejemplo, con una tasa de beneficio del 10%, los asalariados obtendrían una participación mayoritaria en unos treinta y cinco años.

Sin embargo, las "acciones de los asalariados" no serían propiedad de los trabajadores individuales, como sucede en los planes de accionariado de los trabajadores, ni tampoco del conjunto de los trabajadores de una empresa. Las acciones, y por lo tanto también el derecho a voto, se transferirían a diversos fondos nacionales y regionales, que estarían gobernados por representantes elegidos por los asalariados; no sólo por los empleados en el par de centenares de empresas que contribuirían a dichos fondos –conviene aclararlo–, sino por todos los asalariados" (Dahl 2002: 114)."

La patronal sueca reaccionó enérgicamente para paralizar el plan, y lo consiguió. No podía tolerar en modo alguno que los trabajadores penetraran en el *sancta sanctorum* de su poder de clase, en la propiedad formal del capital de la empresa.

El cooperativismo apunta, como el Plan Meidner, al corazón del poder económico: la propiedad del capital, pero por otras vías, más digeribles para el sistema capitalista. Se trata de que los trabajadores de una empresa –incluidos los directivos, administrativos y técnicos– sean colectivamente los titulares del capital de la empresa. Una empresa cooperativa se diferencia de una sociedad anónima convencional en que sólo pueden participar del capital quienes sean trabajadores, y en que su participación es mancomunada, mientras que el accionista de una sociedad anónima puede no ser trabajador y actúa individualmente. Además, su capacidad de decisión es proporcional a su aportación de capital, mientras que en una cooperativa cada socio-trabajador tiene derecho a voto igualitariamente, con independencia del capital que posea en la empresa. Los derechos de los cooperativistas siguen el modelo de los derechos civiles en una sociedad democrática: una persona, un voto. Cada trabajador-socio puede retirarse de la empresa cuando quiera, y en tal caso goza del derecho a recuperar su parte del capital. Una cooperativa es, pues, una *unión de productores libremente asociados*.

Por todo esto, la cooperativa es la empresa que mejor permite plasmar una democracia económica. La fuerza legal del poder de los trabajadores deriva de una institución básica de la sociedad burguesa moderna: la propiedad privada. El poder de decisión pertenece a los trabajadores porque les pertenece la propiedad del capital. Pero el carácter colectivo de esa propiedad y su indivisibilidad funcional la coloca en una posición fronteriza de la sociedad burguesa. Saca su legitimidad de la propiedad privada de cada socio, pero al agregar las propiedades de todos en un todo indiviso construye una entidad que sigue una lógica nueva y distinta, una lógica colectiva, una lógica que apunta a una organización *socialista* de la producción.

UN CASO PARTICULAR: EL COOPERATIVISMO EN CATALUÑA HOY

Empecemos por contextualizar el cooperativismo en el mundo. Según el informe *Globa/300*, publicado por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), en 2008 las 300 cooperativas mayores del mundo generaron beneficios del orden de 1,6 billones de dólares, cifra comparable con el PIB de España. La ACI representaba a escala mundial unos mil millones de personas miembros de más de 1,4 millones de cooperativas vinculadas a 267 entidades presentes en 96 países.

Sin embargo, este volumen cuantitativo no se traduce en influencia ideológica sobre la práctica económica. El sistema económico mundial se rige por criterios y prioridades que nada tienen que ver con los valores del cooperativismo: el individualismo, la búsqueda del máximo beneficio crematístico, la rentabilidad crematística de las inversiones, la acumulación de capital, el crecimiento, la empresa como negocio privado y fuente de poder, etc. Este dato revela hasta qué punto el cooperativismo hoy está lejos de constituir una alternativa al sistema. No obstante, es legítimo preguntarse si algún día, en otras circunstancias, podría hacerlo.

En este trabajo vamos a examinar el papel que desempeña el cooperativismo hoy y el que puede desempeñar en una eventual transición a una sociedad postcapitalista y postcarbono.

Empecemos por el caso de Cataluña. En 2012 estaban censadas 21.499 cooperativas en toda España:

Cataluña	4.115
Andalucía	4.033
País Valenciano	2.582
País Vasco	1.533

aunque por número de socios el orden era otro:

Andalucía	59.679
País Vasco	55.456
Cataluña	37.799
País Valenciano	37.722

De todas ellas nos interesan las *cooperativas de trabajo asociado*, empresas que proporcionan bienes y servicios. Dejaremos de lado las cooperativas de consumo, las agrarias y otras, dedicadas a la ayuda mutua entre sus socios más que a la creación de riqueza.

En Cataluña las cooperativas de trabajo ascienden a 3.064, esto es, el 75% del total de cooperativas. Predominan las de pequeño tamaño: 2.624 tienen menos de 6 socios y sólo 17 más de 50 socios. Cerca de 15.000 personas son socias de cooperativas de trabajo, y los trabajadores no socios ascienden a una cantidad equivalente, de modo que el promedio de trabajadores por empresa es de diez personas aproximadamente (unas 30.000 personas en 3.064 cooperativas).

Al margen de estas cifras, conviene mencionar la cooperativa energética Som Energia, que no es propiamente una cooperativa de trabajo, nacida en diciembre de 2010 en Gerona destinada a comercializar electricidad con "certificados verdes" y promover las energías renovables en toda España. A cuatro años de su nacimiento tiene 16.958 socios y 19.802 contratos. Posee instalaciones de producción fotovoltaica en tejados municipales o industriales de una potencia conjunta de 732 kW y una central de biogás de 500 kW, que en 2013 produjeron 1.077.823 kWh (el consumo aproximado de 600 familias), con una inversión de 3.572.100 euros procedentes exclusivamente del capital social y de títulos participativos aportados por los socios, es decir, sin recurrir a préstamos (véase www.somenergia.coop). Esta empresa está teniendo un fuerte impacto en el mundo del cooperativismo y en el de la energía.

¿Qué se observa en el mundo del cooperativismo catalán?

Las cooperativas resisten mejor las pérdidas de empleo

En primer lugar, las cooperativas de trabajo resisten mejor que las empresas mercantiles la pérdida de empleo. Durante la crisis iniciada con el estallido en España de la burbuja inmobiliaria y crediticia en 2008 se ha cumplido con creces la observación, hecha en otras ocasiones, de que las cooperativas de trabajo resisten mejor las crisis. Mientras que en las empresas convencionales la destrucción de empleo

entre marzo de 2008 y marzo de 2012 alcanzó el 19,5%, las cooperativas perdieron el 9,6%, según datos de CIRIEC (Missé 2012: 38).⁷ Con el avance y profundización de la crisis, el sector cooperativo muestra incluso una tendencia a la creación de empleo: según la Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado (COCETA), "pese a la crisis y los recortes, las cooperativas de trabajo siguen generando empleo. Con más de 8.000 puestos de trabajo [nuevos] en el Estado español entre enero y septiembre de 2012, el empleo aumentó en un 300% respecto del mismo periodo de 2011". En Cataluña se han seguido creando nuevas cooperativas: en un año su número ha crecido en un 36%, el aumento más elevado en los últimos ocho años.

El empleo en las cooperativas es estable y de calidad

El empleo generado, además, es estable y de calidad. En torno a la mitad de las personas vinculadas son socias, y de éstas más del 80% tienen contrato indefinido. Las mujeres suponen el 49% de las personas empleadas, y ocupan puestos de responsabilidad en una proporción mucho más alta que el resto de empresas: un 40% para toda España. Estos datos abonan la idea de que la práctica del cooperativismo ayuda a la población que se acoge a él a resolver un problema tan vital como es el del acceso a un empleo remunerado. A la vez, naturalmente, la formación de una cooperativa no es *en sí misma* un acto con significación sociopolítica expresa de signo alternativo.

Propiedad y trabajo van juntos: democracia en el lugar de trabajo

Una cooperativa, a diferencia de una empresa mercantil, es propiedad conjunta de sus trabajadores. Quienes toman las decisiones son los propios trabajadores (incluidos los directivos y administrativos), ya sea directamente en asamblea general o a través de sus representantes en el Consejo rector y en otros órganos delegados de dirección. La lógica de esas decisiones, pues, no es la de unos propietarios que, por regla general, tratan de maximizar sus beneficios monetarios, sino la de unos trabajadores cuyo interés máximo es mantener activa y boyante una empresa que les proporciona un empleo con el que ganarse la vida. La expansión no forma parte de las prioridades de una cooperativa, aunque puede ser un objetivo coyuntural al servicio de la estabilidad de la empresa o su adaptación a un mercado cambiante.

Como empresa sin divorcio entre propiedad y trabajo, es el tipo de empresa que mejor permite la democracia industrial o democracia en el puesto de trabajo. Allí donde la propiedad recae en personas distintas del colectivo de trabajadores, éstos nunca pueden ejercer de verdad un control efectivo y un poder real de decisión: en el mejor de los casos –con la llamada *cogestión*– pueden participar en la gestión, siempre en posición subordinada. Evidentemente, la participación democrática de los socios-trabajadores no es fácil ni siempre espontánea. Debe organizarse y estimularse. Siempre existe el peligro de que una minoría de socios suplante el poder de decisión del conjunto y así ha ocurrido frecuentemente. Pero el principio de funcionamiento está claro y lo protegen las leyes: la titularidad pertenece al *colectivo de socios*. El esquema participativo de una cooperativa, donde los cargos son elegidos, donde el poder reside en la asamblea de socios, donde las jerarquías son en principio funcionales (no generadoras de poder, aunque no siempre es así) y no recaen en personas fijas, tiene los ingredientes esenciales para motivar a sus socios a participar activamente en la dirección de la empresa.

Motivación y compromiso de los socios

La *motivación* es una fuerza psíquica que todos los observadores y estudiosos del fenómeno ponderan como decisiva. "Las empresas cooperativas –dice Miquel Miró, coordinador de la Red Financoop y director de la Fundación Seira– tienen algunas ventajas, como el compromiso de sus socios con el trabajo (especialmente mediante la autorregulación y la aportación de capital), la equidad y la participación.

⁷ CIRIEC = Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa.

Ventajas que explican su mayor resistencia a las crisis, y son necesarias [aunque] no suficientes para efectuar la adaptación urgente al cambio que hoy necesitan las empresas" (*.Coop2013*:14).

Apostar por las personas y abanico salarial reducido

La empresa de matrices para industrias del metal Mol-Matric, ubicada en Barberà del Vallès (Barcelona), inició en 1982 su aventura sin gestores ni técnicos del más alto nivel, como cuenta Juan Pedro Solá, gerente actual (entrevista 10/12/2013):

"Los ingenieros y los gestores, de encargado para arriba, desaparecieron. De los 26 que iniciamos la cooperativa sólo tres teníamos estudios de FP. En el curso de los años se contrataron técnicos y gestores con estudios superiores. Hoy representan 5 personas sobre un total de 50.

Hemos apostado siempre por las personas. En parte es por interés del colectivo: una gente motivada y cohesionada da un rendimiento muy alto y resultados muy buenos; pero es también porque nuestra filosofía es potenciar a las personas. Los resultados son notables: hemos conseguido ir formando a nuestro personal hasta que ha sido capaz de lograr con su trabajo un producto de alta calidad, apreciado por los clientes.

Yo mismo, que soy el gerente y uno de los fundadores de la cooperativa, sólo aprendí informática hace un par de años, al tomar la secretaría la baja por parto."

La clave –según este testimonio– reside de la motivación y la cohesión del grupo. Y la cohesión se logra, a veces, con la filosofía de potenciar a las personas: "Nuestro actual responsable de compras empezó de peón. Hoy lo hace tan bien como lo haría cualquier otro. En el curso de su carrera ha recibido apoyo y ayuda de los demás".

El trabajo en equipo y la cohesión del grupo son activos importantes en las cooperativas. Pero no existen por igual en todas ellas: dependen de la cultura sociopolítica y las actitudes morales de los socios. En Mol-Matric el núcleo fundador estaba formado por luchadores antifranquistas de izquierdas que supieron consolidar una filosofía compartida que ha perdurado hasta hoy.

"En Mol-Matric tenemos un grupo muy mentalizado. Justamente Matricería Catalana [otra fábrica del mismo ramo que se convirtió en cooperativa] fracasó y tuvo que cerrar porque no había la cohesión de grupo y el espíritu cooperativo necesarios. En nuestra empresa discutimos, a veces vivamente y discrepando, pero cuando se toma la decisión, entre todos, el trabajo se hace sin discutir más. Cultivamos un espíritu de colaboración que minimiza los roces. No hemos tenido problemas importantes derivados de las discrepancias –después de la salida de 5 socios en el año 1984 por diferencias políticas (*ibidem*)."

Una clave para la supervivencia y el éxito de las cooperativas es un abanico salarial muy cerrado. El CIRIEC dice que se suele aceptar como justa la relación 3,5/4,5 a 1. Según la New Economic Foundation la relación justa es de 8 a 1. Este es un abanico muy inferior al que prevalece en la empresa privada, y sobre todo en la gran empresa. Compárese con la relación entre consejero-delegado y trabajador medio de la empresa privada en Estados Unidos (354 a 1), España (127 a 1), Dinamarca (48 a 1) o Austria (36 a 1), según un estudio del sindicato estadounidense AFL-CIO de abril de 2013 (Apòstrof 2013). Las cooperativas, al estar inmersas en un entorno que fomenta la desigualdad, especialmente con la hegemonía neoliberal, se ven presionadas a abrir ese abanico, sobre todo para retener a técnicos competentes que reciben ofertas muy elevadas de otras empresas. Esto ha ocurrido en Mondragón, donde se ha pasado de 3 a 1 al comienzo a 6'5 a 1 en 2012 (Missé 2012: 38). El mundo del cooperativismo se mueve entre dos tendencias, la *igualitarista* y la más propensa a guiarse por la *referencia al mercado*. Pero, en cualquier caso, si los directivos sólo fuesen buenos profesionales pero alejados de los valores igualitarios, no podrían ejercer el liderazgo imprescindible y los proyectos se desnaturalizarían. Liderazgo exige proximidad, y ésta

no es posible si las diferencias retributivas son excesivas. Cuando son excesivas, la *solidaridad interna* se debilita. Las desigualdades exageradas socavan el sentido de comunidad inherente a la cooperativa, generan agravios y separan a las personas, cuando lo que hace falta que todos, o al menos la mayor parte, se sientan implicados o comprometidos con unos objetivos comunes, cuya consecución necesita la aportación sin regateos de las personas participantes.

Dificultades y ventajas en el aspecto financiero

Desde el punto de vista de la disponibilidad de recursos financieros, las cooperativas tienen inconvenientes y ventajas. Lo habitual es que la banca privada, orientada a la ganancia a corto plazo, desconfíe de las cooperativas por su fama de empresas volátiles que no ofrecen garantías (fama a veces merecida, pero no siempre). Esta actitud hostil de la banca privada hacia las cooperativas tiene que ver también con el hecho de que los bancos desconocen el mundo del cooperativismo o asumen actitudes beligerantes por motivos ideológicos. Pero las cooperativas también tienen ventajas en el terreno financiero. Una es la aportación de capital por los socios, ya sean socios-trabajadores o socios colaboradores, motivada por la confianza y la fe en el proyecto. Existen mecanismos como los préstamos participativos, los títulos participativos o el capital "paciente", entre otros, que fomentan la aportación de capital de las personas vinculadas. Otro es la reinversión de buena parte de los beneficios empresariales. Volvamos a Mol-Matric: "A diferencia de la empresa privada convencional, que reparte las ganancias entre los accionistas y los directivos, el 80% de los excedentes de esta cooperativa de trabajo se destina íntegramente a reinversiones, mientras que el 20% restante se reparte linealmente entre los socios, si bien no reciben el dinero hasta su jubilación" (.Coop2013: 29). Otro es la mutualización de los riesgos en entidades cooperativas de crédito, como Caja Laboral (en el grupo Mondragón) o Coop57 en Cataluña. Esta entidad de crédito nació en Barcelona en 1995. Funciona como asociación de entidades y personas, que a la vez aportan el capital y son las únicas que pueden acceder a los créditos. Actualmente agrupa a 540 cooperativas u otras entidades y a 2740 personas. Durante la crisis actual, mientras bancos y cajas cerraban el grifo del crédito, Coop57 casi cuadruplicaba la concesión de préstamos, pasando de 2,5 millones de euros en 2006 a 9,5 millones en 2012. La captación de ahorro ha crecido también mucho, pasando de 4 millones en 2008 a cerca de 16 millones en 2012, según el boletín informativo de la entidad de octubre del 2013. Coop57 no pide nunca avales patrimoniales; funciona con avales personales sobre la base de la confianza. Cuando una entidad socia pide un préstamo, debe presentar una lista de avaladores con las cantidades comprometidas por cada uno. "Nuestra actividad funciona –dice el director, Raimon Gassiot– porque sólo invertimos en los socios y en la economía real." Asegura que los impagos no superan el 1%, una tasa de morosidad mucho más baja que la media, y sorprendente en tiempo de crisis, que se explica no sólo por la cuidadosa evaluación de los proyectos, sino también por la implicación de los prestatarios en la marcha de la entidad (.Coop2012: 24).

Vulnerabilidad reducida

Las incertidumbres del mercado obligan a adoptar prácticas que faciliten la adaptación a un entorno cambiante, a veces poco previsible. Aparte de las políticas financieras ya mencionadas, una empresa de los propios trabajadores es más flexible para organizar el trabajo y los horarios: "[Un] factor de éxito [de Mol-Matric] ha sido la flexibilidad: 'en una ocasión tuvimos que trabajar en agosto, cuando nos tocaba hacer vacaciones. Lo hizo toda la plantilla, sin excepciones', recuerda [uno de sus socios], que subraya que el hecho de que los trabajadores sean los propietarios de la empresa ayuda a que todo el mundo tome por iniciativa propia decisiones de este tipo" (.Coop2013: 30). La prioridad dada a la preservación de los puestos de trabajo incentiva la búsqueda permanente de nuevos nichos de mercado y la correspondiente diversificación de la producción. En una cooperativa *la deslocalización no es una opción*.

Una manera evidente de reducir la vulnerabilidad a los azares del mercado es la diversificación productiva. Implica una atención permanente a la evolución de las demandas sociales, en particular en aquellos campos en que una cooperativa tiene más oportunidades. Aquí también Mol-Matric es un caso

ilustrativo: "Conscientes de que el sector del automóvil es muy volátil y previendo que se acercaba una crisis, en 2005 la cooperativa diseñó un plan para diversificar la actividad. Con esta idea se inició la fabricación de grandes componentes para el ferrocarril, con suministros para la línea 9 del metro de Barcelona" (*.Coop2013*: 30). También trabajó con Ecotècnia, cooperativa de ingenieros que se formó en los años 80 para la fabricación de aerogeneradores, y ha buscado salidas en los mercados exteriores: sus matrices hoy se envían a la India, Rusia y Alemania. La apuesta por la calidad ha dado sus frutos.

"Las opciones que tomábamos –dice Juan Pedro Solá– se orientaban por la voluntad de diversificar la actividad y así garantizar mejor los puestos de trabajo. Ecotècnia nos abrió un campo nuevo que no era el del automóvil, y esto nos interesaba. Pero también nos guiábamos –y nos guiamos– por el carácter de la producción. Así, rechazamos una oferta de trabajar para el ejército en la fabricación de armas. En cambio, en los aerogeneradores veíamos beneficios ambientales y que se trata de una industria con futuro. Comprendíamos ya entonces que las renovables son el futuro. Estuvimos estudiando incluso un proyecto de aprovechamiento de la energía de las olas del mar. Pero al final se lo quedó otra empresa que lo desarrolló por su cuenta."

Veamos también el caso de una fábrica de manipulados nacida a finales de los años 60 en Cataluña sobre todo para acoger a disminuidos psíquicos: el grupo cooperativo TEB. En 2012 tenía 504 socios y 649 trabajadores en total, y facturaba 15 millones de euros al año. ¿Cómo ha podido resistir la caída de la actividad industrial y crecer en este periodo? Encontrando nuevas oportunidades de negocio y transformando su organización para aprovecharlas al máximo. Entre los años 70 y los 90 emprendió nuevas actividades: gestión de un centro ocupacional público y servicios de vivienda (hogar-residencia y pisos asistidos). Con la deslocalización de la industria a partir de 2000, buscó nuevas actividades: granja de setas, fábrica de pinturas infantiles, envases de alimentos y cosméticos.

Con toda la nueva actividad, ya se ha conseguido aumentar la facturación hasta alcanzar unos ingresos prácticamente equivalentes a los de tiempos de bonanza, cuando se contaba con ingresos muy altos gracias, sobre todo, a las subvenciones públicas. Estas subvenciones son cada vez menos representativas, en una progresión en que la cooperativa está ganando cada vez más autonomía (*.Coop2013*: 26-27).

Los trabajadores transmiten incesantemente los valores y la tarea de la cooperativa: "venden" constantemente la cooperativa y así surgen nuevas oportunidades, nuevos clientes.

Intercooperación

La intercooperación consiste en el intercambio de conocimientos y experiencia entre cooperativas a través de grupos de trabajo, *clústers* o encuentros, o la formación de *cooperativas de segundo grado*, que agrupan en una única organización a varias empresas cuyas actividades se suman o se complementan. Esto sirve para lograr economías de escala o sinergias en distintos campos, que van desde la información (por ejemplo, sobre las tendencias del mercado o la búsqueda de clientes) hasta la I+D, las facilidades crediticias o las relaciones con las administraciones públicas.

La intercooperación puede llegar a constituir una filosofía de amplio alcance, que desafía el estereotipo corriente según el cual la rivalidad competitiva es la relación normal entre empresas del mismo ramo:

"Nuestra idea –dice J.P. Solá, gerente de Mol-Matric– es que es mejor colaborar que competir. Cuando tratamos con empresas con el mismo mercado, se puede competir, pero también se puede colaborar. Cuando se creó Matricería Catalana a partir de la quiebra de la empresa familiar Rigol, los obreros nos pidieron ayuda y asesoramiento. Al ponerse a subasta la maquinaria, ellos no tenían dinero; nosotros nos ofrecimos a comprarla y a cedérsela para que pudieran empezar a trabajar sin demora. Acordamos que nos la pagarían a plazos y sin intereses. Luego hemos seguido colaborando con ellos, por ejemplo pasándoles pedidos que nos llegaban a nosotros."

Pero esta colaboración intercooperativa no siempre funciona, porque la gente arrastra una mentalidad individualista. Nos hemos encontrado con que prometemos a una empresa "amiga" pasarles unos pedidos, y cuando contactamos con la empresa cliente que plantea los pedidos, vemos que la empresa amiga ya les ha llamado, como si no se fiaran de nosotros. Hace falta asumir una mentalidad distinta para que sean posibles las relaciones de confianza.

En Mol-Matric tenemos un grupo muy mentalizado. Justamente Matricería Catalana fracasó y tuvo que cerrar porque no había la cohesión de grupo y el espíritu cooperativo necesarios."

Otra faceta de la intercooperación es la federación de cooperativas –en Cataluña, la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya (FCTC)—, que no es un simple medio de defender mancomunadamente los intereses de sus miembros, sino que contempla muchas otras actividades: sensibilización, información, formación, crédito, salida al mercado internacional, etc. En líneas generales, el espíritu que anima al cooperativismo desde sus inicios contribuye a predisponer a las cooperativas a colaborar antes que a competir.

Cooperativas de segundo grado

Las cooperativas de segundo grado son cooperativas que agrupan empresas cooperativas normales para poner en común servicios y mecanismos de ayuda mutua y aumentar así la fortaleza y la resiliencia de las cooperativas miembro (o cooperativas de primer grado). Mondragón Corporación Cooperativa (MCC) es el ejemplo más conocido. Agrupa a más de 80.000 socios y más de 200 empresas. En este caso, esto le permite tener una institución de crédito –Caja Laboral—, un centro de investigación, un centro universitario, etc. Las cooperativas de segundo grado son un ejemplo destacado de intercooperación.

En Cataluña un ejemplo de este fenómeno es Unico, cooperativa de segundo grado nacida entre 2009 y 2010 (entrevista al gerente 24/10/2013):

"Nace por la inquietud de la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya, que viendo la atomización del tejido empresarial cooperativo decide hacer algo para establecer sinergias. Que se conozcan, que empiecen a trabajar conjuntamente para adquirir más músculo, más volumen. En las cooperativas de trabajo [de nuestro grupo] la gente es profesionalmente muy buena, pero con muchas carencias desde el punto de vista financiero, comercial y de gestión. Y es más fácil encontrar a un profesional que lleve los temas de administración y gestión si son 40 que si son sólo cuatro. Esta era la idea que planteaba la Federación.

La cosa empezó hace tres o cuatro años. Organizamos un encuentro de las cooperativas federadas que estaban en los sectores de la informática y las ingenierías, porque nos pareció que tenían muchas cosas en común y podían agrupar esfuerzos. Después de 6 reuniones quedamos diez, con las que constituimos la cooperativa de segundo grado a la que dimos el nombre de Unico."

En total las diez empresas –nueve cooperativas y una pequeña sociedad anónima— suman 160 trabajadores, entre los que hay una veintena de ingenieros técnicos y alguno superior. El resto son técnicos calificados: instaladores de electricidad, gas y agua; fontaneros; comerciales, etc.

ESTRATEGIA SIMBIÓTICA

Hasta aquí hemos hecho un repaso del mundo cooperativista en Cataluña, que responde básicamente a lo que Eric O. Wright caracteriza como estrategia *intersticial*. ¿Qué se puede decir de la estrategia *simbiótica*? Hoy las administraciones públicas reconocen que algunas entidades asociativas cumplen una función social que merece apoyo oficial porque desde fuera de las instituciones del Estado –en sus distintos niveles, desde los municipios hasta los Estados– satisfacen necesidades públicas. Esto existe desde hace muchos años, pero con el abandono neoliberal por el Estado de ciertas tareas, surge una demanda que empiezan

a satisfacer empresas normales o bien entidades sin ánimo de lucro o empresas sociales. El Estado, al renunciar a prestar esos servicios, se libera de una parte de sus funcionarios, lo cual le permite afrontar mejor la crisis fiscal del Estado (la disminución de sus ingresos) y la presión neoliberal al adelgazamiento de las plantillas de trabajadores públicos. Esta retirada ofrece oportunidades a las cooperativas y a la economía social en general.

Las Administraciones públicas abren concursos a los que pueden presentarse estas empresas o entidades. Entre las condiciones de la contratación pública caben condiciones que favorezcan a uno u otro tipo de empresas o entidades. Una de ellas que suele figurar es la prioridad al sector de la *economía social y cooperativa*. El supuesto subyacente a esa prioridad es que la economía social y cooperativa tiene unas *externalidades sociales positivas*.

Cuando se habla de colaboración de administraciones públicas con entidades de la sociedad civil, se suele aludir siempre, últimamente, a la experiencia del Chantier de l'Économie Sociale del Québec. La economía social experimentó en 1996 un gran empuje en este estado del Canadá, cuando el gobierno invitó a los grupos comunitarios y movimientos sociales a participar en una cumbre sobre la economía y el futuro social del estado para enfrentarse a la crisis fiscal y al paro. Como fruto de la concertación, el gobierno financió ciertas iniciativas de la economía social, programas para capacitarla y reforzarla e infraestructuras, y estableció un marco jurídico adecuado. Hoy la economía social comprende en el Québec "siete mil empresas colectivas, tanto cooperativas como organizaciones no lucrativas en muchos sectores. Aquí economía social designa no sólo un estatus legal de empresa colectiva, cooperativas u organizaciones sin afán de lucro, sino que es una visión, un modelo de desarrollo alternativo que desafía el paradigma dominante mediante [...] la creación de instrumentos de desarrollo –recursos financieros, formación, documentación y estrategias laborales– de los elementos básicos de una economía basada en la ciudadanía" (Mendell 2010: 42). El estado reconoce hoy el impacto positivo de la economía social en las finanzas públicas: "la economía social ha demostrado su capacidad de crear riqueza mientras promueve la igualdad, la justicia social y el desarrollo sostenible. Por eso el gobierno ha comprendido que debe invertir en ella" (*ibid.*: 43); y reconoce "que las estrategias para revitalizar la economía, reducir la pobreza y promover la cohesión social las diseñan mejor quienes viven y trabajan en la comunidad" (*ibid.*: 41). Es evidente que una experiencia así es difícil de replicar en otros lugares. En el Québec la concertación entre el gobierno y una multiplicidad de agentes sociales está "incrustada en la cultura política" del país, cosa que no puede decirse de otros muchos países.

Volviendo a Cataluña, Suara es la mayor cooperativa dedicada a la atención de las personas. Tiene 900 socios, 1.800 trabajadores y facturó más de 50 millones de euros en 2012. Se ocupa de atención domiciliaria a personas dependientes. Gestiona también guarderías, residencias y centros de día, así como centros de tutela de niños y adolescentes de familias desestructuradas. Atiende a víctimas de violencia de género. Aunque tiene algunos locales de su propiedad, la mayoría de los que utiliza son públicos y los gestiona a través de concursos. Su solvencia, su competencia y la desaparición de competidores le han permitido ganar aun más concursos; pero ha tenido que responder a la concentración en el sector privado con una estrategia de crecimiento. También busca una expansión sectorial: el sociosanitario y el escolar. Así, pasa a la atención extrahospitalaria para responder a la tendencia de los centros hospitalarios, públicos y privados, a recurrir cada vez más a la asistencia en el hogar. En el sector educativo, se plantea ir más allá de las guarderías, a otros niveles del sistema escolar, como la formación ocupacional y de reinserción laboral, tarea que ya ha iniciado trabajando para seis ayuntamientos catalanes (*.Coop2013*: 23-24).

A parte de los incentivos que se dan a la economía social y solidaria en los concursos públicos, algunas administraciones –especialmente las municipales– en los actuales momentos de crisis, y abandonadas a su suerte por el Estado central y la Generalitat, buscan en el movimiento cooperativo ayudas para hacer frente al paro a escala local. Uno de los responsables de la XES (Xarxa de l'Economia Solidaria) dice a

principios de 2014 que en los últimos cinco años no cesa de recibir solicitudes de ayuntamientos para conversar y tratar de hallar soluciones locales al paro y a otros problemas sociales de los municipios, que van desde la vivienda hasta los riesgos de exclusión social de determinados colectivos. Estos ayuntamientos asumen, en principio, una lógica "simbiótica" buscando alguna forma de colaboración público-privada entre administración local y cooperativas.

Otro ejemplo de lógica "simbiótica" lo ofrece la entidad financiera, Avalis de Catalunya SGR, promovida por la Generalitat de Catalunya, cuyo objeto social es facilitar el acceso al crédito mediante avales a favor de pymes y autónomos domiciliados en la comunidad autónoma, incluidas cooperativas. El volumen medio de los avales ronda los 90.000 euros y el plazo medio está en torno a los seis años (*.Coop2013: 21*).

¿SON LAS COOPERATIVAS MÁS APTAS QUE LAS EMPRESAS PRIVADAS MERCANTILES PARA UNA ECONOMÍA ECOLÓGICAMENTE SOSTENIBLE?

La simple observación del cooperativismo asociado muestra que la preocupación ecológica está fuertemente arraigada en él. El cooperativismo suele tener conciencia de su alteridad respecto del entorno económico dominante, que es individualista y orientado a la maximización de las inversiones. Incluso las cooperativas más "defensivas" (entendiendo por tales las que han nacido como respuesta de los desempleados a la necesidad de supervivencia y a la imposibilidad de encontrar empleo en la economía convencional, como las empresas quebradas y recuperadas por su personal) descubren tarde o temprano esa alteridad que las vincula a otras cooperativas donde hay más conciencia de su potencial alternativo.

De hecho, el cooperativismo asociado –normalmente más consciente desde el punto de vista político e ideológico que el no asociado— exhibe fuertes vinculaciones con el ecologismo, el feminismo, la economía social (en particular, la visión de una economía al servicio de las personas y no del lucro, como es muy evidente en el caso de empresas para personas en riesgo de exclusión social, como los discapacitados), la prioridad dada a la satisfacción de las necesidades, el pacifismo y la solidaridad con los países y colectivos desfavorecidos. Merece particular atención la noción imperante del crédito como mecanismo de ayuda mutua sin afán de lucro. Esta "constelación cultural" emancipatoria tal vez no es compartida por todas las cooperativas realmente existentes, pero inspira los sectores más conscientes del cooperativismo y más implicados en su promoción como alternativa económica, y por esto mismo tiende a impregnar ideológicamente al conjunto del sector.

En una cooperativa de trabajo la prioridad es preservar el puesto de trabajo de la manera más estable posible. Esto implica dar prioridad a la capacidad de la empresa para proporcionar una renta suficiente y duradera a los socios-trabajadores. En virtud de esta prioridad, es improbable que la empresa entre en dinámicas especulativas o expansivas, que sirven para aumentar los beneficios pero entrañan graves riesgos. O que aborde la producción de bienes y servicios destinados a mercados poco o mal conocidos, lejanos o volátiles.

Así como la economía capitalista busca incesantemente la expansión del valor de cambio, y se somete así a una dinámica incompatible con una economía sin crecimiento, la economía social del cooperativismo no necesita el crecimiento porque no se orienta hacia la expansión del valor, sino a la satisfacción de necesidades. Por eso tiene más facilidad para adaptarse a una economía de estado estacionario o sin crecimiento.

La empresa autogestionada tiene una motivación interna para la expansión mucho más débil que la empresa capitalista. El espíritu competitivo de una empresa autogestionada es más defensivo que ofensivo. Los trabajadores de la empresa no quieren perder clientes ni cuota de mercado, pero tienen menos que ganar con una expansión, especialmente si ésta es grande y agresiva (Schweickart 1997:157).

Una empresa cooperativa puede optar, ocasionalmente, por una política expansiva para no perder pie frente a sus competidoras capitalistas. La expansión a Marruecos de la cooperativa Fagor de electrodomésticos (del complejo Mondragón, uno de los grandes ejemplos mundiales de organización cooperativa) o la entrada de Eroski (del mismo grupo) en la cadena Caprabo de supermercados seguramente han tenido alguna justificación estratégica de este tipo. Pero estas políticas, y otras más guiadas por ambiciones expansivas que por la cautela y la diversificación, son arriesgadas, como ha evidenciado la quiebra de Fagor en 2013. En general, la necesidad de las cooperativas de operar en un entorno capitalista competitivo y agresivo puede llevarlas a asumir riesgos peligrosos, de los que no están inmunes.

El cooperativismo tiene ya una historia larga. Y algunas de las ideas que hoy están ampliamente difundidas –siendo incluso dominantes– acerca de su naturaleza y sus posibilidades están marcadas por esa historia. Se trata, en primer lugar, de la percepción de las cooperativas como formas necesariamente subalternas de organizar la producción y el trabajo, que sólo son posibles en espacios secundarios, en los "intersticios", del sistema capitalista.⁸ Se trata, también, de la atribución a las cooperativas de una especial fragilidad ante la competencia de las empresas capitalistas, especialmente cuando se exigen inversiones cuantiosas.

Sin embargo, al plantear la cuestión en términos de la relación entre el cooperativismo y la sostenibilidad medioambiental, hay que tener en cuenta que los contextos de referencia pueden verse sustancialmente modificados. Podría ocurrir, por ejemplo, que las cooperativas fuesen una opción organizativa relativamente mal adaptada a fases ascendentes o expansivas del proceso productivo (al largo proceso histórico de crecimiento económico en las sociedades industriales) y, por ello, destinadas a ser secundarias o subsidiarias mientras se mantuviesen esas condiciones expansivas. Y que, sin embargo, todo resultase ser diferente a medida que se pasara de una época histórica de crecimiento a una de estado estacionario o de decrecimiento. No decimos que necesariamente haya de ser así. Sólo queremos apuntar la posibilidad de que, con independencia de los elementos subjetivos, con independencia de cómo sean la conciencia y las visiones del mundo de los y las cooperativistas, la forma cooperativa de organizar la producción y el trabajo podría adaptarse mejor a un contexto histórico en que, precisamente, las organizaciones orientadas a la acumulación resultarían crecientemente disfuncionales. Esta posibilidad debe ser examinada críticamente (lo que es básicamente una tarea pendiente). Nada asegura que las ventajas adaptativas sobre las que estamos especulando se hayan de confirmar en la realidad. Sencillamente: hay que pensarlo y elaborarlo, porque el balance del cooperativismo en el último siglo y medio podría ser muy engañoso para evaluar sus potencialidades futuras.

Para iniciar esa reflexión hay ya algunas referencias de interés: por ejemplo, las ideas para una "cuesta abajo próspera" que formularon Howard y Elisabeth Odum en un libro publicado en 2001, *A Prosperous Way Down: Principles and Policies*. Su argumento, en síntesis, mantiene que los ecosistemas y las civilizaciones tienen en común un ciclo con cuatro fases (crecimiento, clímax, descenso, lenta recuperación de los recursos previa a una nueva fase ascendente). Añaden que la sociedad industrial está ahora viviendo su clímax y que, en consecuencia, el descenso es inminente e ineludible. Que mantener las políticas propias de la fase de crecimiento más allá del clímax, pese a que tales políticas (*gran escala, velocidad y competición*) se habían adaptado bien a la fase ascendente, produce el deterioro de las condiciones de vida y, finalmente, reemplaza el posible descenso ordenado por el colapso. Y que la aplicación de principios más

⁸ Las cooperativas sólo se han generalizado al colapsar el régimen capitalista, como en la Yugoslavia socialista, a partir del decenio de 1950 hasta los años ochenta, pero no por iniciativa de los trabajadores, sino por imposición desde el gobierno y como alternativa a la planificación central de tipo soviético. El modelo resultó viable y dio buenos resultados en muchos aspectos, contando con un apoyo económico sistemático por parte del Estado. La autogestión fue más formal que real: los directivos solían estar designados por el poder político y no por la asamblea de trabajadores (Schweickart 1997: pp. 112, 433). En la España republicana tras el alzamiento militar de 1936 se desarrolló una colectivización de la economía que siguió a la huida de la gran mayoría de empresarios. En Cataluña se creó un marco legal con el decreto de Colectivizaciones y Control Obrero (octubre de 1936). Las circunstancias excepcionales de una economía de guerra impiden sacar lecciones concluyentes de esa experiencia.

adecuados a una situación de recursos limitados (*escala reducida, eficiencia y cooperación*) puede hacer que el descenso sea benigno y compatible con el mantenimiento de un nivel suficiente de bienestar. En sus propias palabras: "Los precedentes de los sistemas ecológicos sugieren que la sociedad global puede mirar hacia abajo y descender prósperamente, reduciendo los equipamientos materiales, la población y las posesiones no esenciales mientras se mantiene en equilibrio con el sistema medioambiental que sustenta la vida. Conservando la información más importante, una sociedad más delgada puede reorganizarse y seguir progresando" (Odum & Odum 2001: 3).

Si el capitalismo está estructurado para el crecimiento, el cooperativismo no lo está, y esto le da una ventaja sobre el capitalismo para amoldarse a economías "en descenso benigno" o que hayan alcanzado una estabilidad ecológicamente sostenible. Las cooperativas se adaptan mejor al localismo o economía de proximidad, rasgo llamado a ser decisivo en sociedades postcarbón, obligadas a minimizar el transporte a larga distancia y el consumo de recursos remotos, empezando por los combustibles fósiles. Las cooperativas no se deslocalizan, ya que su razón de ser es garantizar los puestos de trabajo de sus socios. Por esto, también, se integran más fácilmente en las economías locales y logran sinergias con otras empresas de cercanía, en esquemas de lo que se ha llamado *ecología industrial* o, en otro terreno, de *intercooperación*.

Los cooperativistas viven en la comunidad local donde trabajan. Por eso tienen más interés en evitar la contaminación del medio natural que unos accionistas que sólo buscan maximizar sus ganancias en un entorno que les es ajeno, y muy a menudo lejano. Las normativas legales de protección medioambiental no son vistas como inconveniente –como *coste*–, sino al revés como regulaciones que protegen su propia salud –y por lo tanto como *beneficio*–. El control local frente a las agresiones del medio ambiente interesa tanto a los socios-trabajadores de una cooperativa como al conjunto de la comunidad local, aunque, naturalmente, las cooperativas deben alcanzar algún equilibrio entre salud ambiental y viabilidad económica de la empresa, que no siempre es fácil.

Por último, el papel de las cooperativas en la transición postcarbón dependerá de cómo tenga lugar. Podemos especular sobre el caso de la transición energética a un modelo 100% renovable. Suponiendo que la oligarquía capitalista tome la iniciativa, el papel de las cooperativas será pequeño. Pero no es fácil imaginar este escenario. Si las circunstancias obligan a los gobiernos a adoptar planes de choque para pasar al nuevo modelo, se requerirán grandes inversiones en plazos breves que sólo podrán hacerse desde los propios Estados –a condición de que tengan lugar cambios importantes en la capacidad recaudatoria de éstos–. Ahora bien, si prevalece el paso a una producción distribuida (autogeneración eléctrica con fotovoltaica y minieólica y redes inteligentes que favorezcan una cierta autosuficiencia local), las inversiones requeridas podrían tomar la forma de inversiones del ahorro familiar a través de cooperativas que puedan recurrir al crédito público o cooperativo. Existen fórmulas ya experimentadas que pueden resultar viables: las familias, las empresas o los ayuntamientos ahorran en la factura eléctrica y pagan –al menos en parte– el retorno del crédito y los intereses con este ahorro. En una transición de este tipo las cooperativas podrían tener un papel importante. Es muy posible que los "descensos benignos" no requieran grandes cantidades de recursos concentrados, y que basten ayudas públicas crediticias a iniciativas empresariales de pequeña magnitud en las que el cooperativismo podría ser una fórmula adecuada, si bien con la ayuda del Estado.

A MODO DE CONCLUSIÓN

El cooperativismo representa, en palabras de Marx, la *economía política del trabajo* frente a la *economía política de la propiedad*. Como tal, es una buena base para poner cimientos de una sociedad distinta, de una *democracia económica* basada en el trabajo y no en la propiedad del capital. No proporciona *todos* los cimientos, pero sí algunos muy importantes, a los que hay que añadir todas aquellas instituciones que puedan organizar una entera sociedad distinta. No hay que olvidar que una sociedad de ciudadanas y ciudadanos libres no puede reducirse a una confederación de empresas cooperativas: requiere, además,

la organización de una esfera pública que permita articular y garantizar la existencia de una comunidad política.

En esta perspectiva, el cooperativismo tiene la ventaja de que se empieza a construir en las entrañas de la sociedad de clases existente. Permite a las personas aplicar una estrategia transformadora *intersticial* a la vez que se ganan la vida en el intento. Además, como hemos visto, hay ocasiones en que las administraciones públicas apelan a la colaboración del cooperativismo para satisfacer necesidades sociales que el sector privado, y en particular el sector capitalista, no es capaz de asumir. En este caso las cooperativas acuden a una estrategia *simbiótica*, particularmente interesante para las administraciones públicas cuando la crisis fiscal del Estado, agravada por la hegemonía neoliberal, las deja sin recursos para resolver problemas públicos. Ambas estrategias, combinadas, ofrecen a la ciudadanía oportunidades para ir creando una actividad económica distinta, que puede ser un embrión de economía alternativa, colectiva, socialista, solidaria o como se quiera llamar.

Ante esto, ¿qué decir de la tercera estrategia, la *rupturista*? El problema de las otras dos estrategias reside en que sólo son posibles *mientras el poder (que es el poder de la oligarquía capitalista) las tolere*. Se puede conjeturar que las tolera mientras su volumen es reducido y no aparecen como solución alternativa, sino como complemento que no sólo no molesta, sino que pone parches y socorre a muchas víctimas del sistema, haciendo algo más soportables las injusticias. En el improbable supuesto de que el cooperativismo adquiriera tanto peso en el conjunto de la economía que pudiera condicionar, limitar e incluso desplazar el poder oligárquico, ¿qué ocurriría?

El cooperativismo permite hoy estrategias posibilistas de construir tejido económico en las grietas del sistema, a veces incluso colaborando con el Estado, y al hacerlo sienta unas bases institucionales y culturales valiosas como embrión de futuro. En este sentido, las cooperativas responden a lo que Wright viene llamando en los últimos años "utopías reales", esto es, estructuras u organizaciones existentes pero que responden a una lógica al menos parcialmente distinta a la del capitalismo. La potencialidad transformadora de esas experiencias depende, en parte, de su capacidad para expandirse pasando de ocupar espacios más o menos marginales ("intersticiales") a ocupar espacios sociales más amplios y centrales y, por otra parte, de su resistencia a las crisis, al basarse en principios distintos. Pero la diversidad de referentes posibles para estos criterios es muy grande, como lo ilustra la misma lista apuntada por este autor, para quien son utopías reales los presupuestos participativos, la wikipedia, las bibliotecas públicas, la financiación solidaria, las cooperativas de trabajadores, el consejo de economía social quebequés, la agricultura urbana en terrenos municipales, la economía de reciprocidad en la música basada en internet, la *randomocracy* (cuerpos políticos compuestos por sorteo) y la renta básica incondicional (Wright 2012: 9-12). No es muy difícil percibir lo que todos estos ejemplos tienen en común. Es algo más difícil entenderlos como expresión de un único conjunto de principios de organización social y política. Y lo es mucho más situarlos en un mismo plano de "perspectiva y potencialidad alternativa".

Pero no hay que olvidar que en momentos cruciales de la evolución social las fuerzas que controlan el sistema y se benefician de él puedan adoptar actitudes beligerantes contra el cooperativismo y obligarle a pasar a estrategias de ruptura para no ser destruido y para culminar su potencial emancipatorio, estrategias que sin duda requerirían el concurso de otras fuerzas sociales además del cooperativismo. El desenlace de este posible conflicto dependerá de la correlación política de fuerzas en presencia.

Pero dependerá también de los efectos del pico del petróleo y de los otros "picos" –gas, carbón, uranio, y también de los minerales metálicos—, que modificarán los parámetros sociales de maneras muy imprevisibles. Ciertos rasgos de las cooperativas (motivación, compromiso, cohesión social, proximidad, tamaño reducido, vulnerabilidad reducida ante las crisis, etc.) aparecen como factores que potencian la *resiliencia* de este modelo empresarial, es decir, su adaptabilidad a los efectos imprevisibles de la crisis ecológica y energética. ¿Sería el cooperativismo capaz de aguantar el golpe y de constituir una base para la reconstrucción de una sociedad viable en una circunstancia así? Es de suponer que la respuesta a esta pregunta dependa, entre otras cosas, del tejido productivo cooperativo que se haya desarrollado cuando la crisis sobrevenga.

BIBLIOGRAFÍA

- Apòstrof (2013): "Escalas salariales en cooperativas: equidad, solidaridad, competitividad", *Nexe. Quaderns d'autogestió i economia cooperativa*, nº 33 (julio 2013).
- Catton, William R. (2010): *Rebasados: Las bases ecológicas para un cambio revolucionario*, México: Océano.
- Dahl, Robert A. (2002): *La democracia económica. Una aproximación*, trad. de Mireia Bofill y prólogo de Miquel Caminal, Barcelona: Hacer [original: *A preface to economic democracy*, 1985].
- Daly, Herman E. (1977): *Steady-State Economics*, San Francisco: W.H. Freeman.
- Georgescu-Roegen, Nicholas (1996): *La ley de la entropía y el proceso económico*, Madrid: Fundación Argentaria/Visor.
- Heinberg, Richard (2011): *The End of Growth: Adapting to Our New Economic Reality*, Gabriola Island: New Society [versión castellana: *El final del crecimiento*, Barcelona: El Viejo Topo, 2014].
- Marx, Karl (2013): *El arma de la crítica*, antología a cargo de J. Sempere, Madrid: Ediciones de la Catarata.
- Mendell, Marguerite (2010): "La coproducción de políticas sociales en el Québec: el caso de la economía social", en *Nexe. Quaderns d'autogestió i economia cooperativa*, nº 27 (diciembre de 2010), versión castellana en la web www.nexe.org
- Middlemiss, Lucie, y Bradley D. Parrish (2010): "Building capacity for Low-carbon Communities: The Role of Grassroots Initiatives", *Energy Policy* 38 (12): pp. 7559-7566.
- Missé, Andreu (2012): "Respostes de l'economia social a la crisi", *.Coop2012* (publicación anual de la FCTC).
- Odum, Howard T. & Eugene Odum (2001): *A Prosperous Way Down: Principles and Policies*, Boulder: University Press of Colorado.
- Riba Romeva, Carles (2011): *Recursos energètics i crisi. La fi de 200 anys irrepetibles*, Barcelona: Universitat Politècnica de Catalunya (disponible gratuitamente en la web www.cmescollective.org).
- Schweickart, David (1997): *Más allá del capitalismo*, trad. de Carlos Escriche, Santander: Sal Terrae [or.: *Against Capitalism*, 1993].
- Wright, Eric Olin (2010): "Cooperativas de trabajo: ¿un nicho en el capitalismo o un cambio más allá?", *Nexe. Quaderns d'autogestió i economia cooperativa*, nº 27 (diciembre de 2010), versión castellana en la web www.nexe.org
- Wright, Eric Olin (2013): "Transforming capitalism through real utopias", *American Sociological Review* 78 (1), p. 7 [discurso presidencial ante la American Sociological Association].

PUBLICACIONES PERIÓDICAS CONSULTADAS

- Nexe. Quaderns d'autogestió i economia cooperativa*, semestral [versión castellana en la web www.nexe.org].
- Butlletí informatiu*, de Coop57, Serveis Financers Ètics i Solidaris.
- Punt coop*, revista trimestral de la Confederació de Cooperatives de Catalunya y Fundació Seira.
- .Coop*, revista anual de la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya [heredera de *Punt coop*].