

Empresas de trabajo asociado y creación de empleo. Apuntes teóricos.

Maxime Haubert

Profesor de Sociología

Universidad de París I Panthéon - Sorbonne

Nuestro objetivo en este texto es analizar la contribución de las empresas de trabajo asociado a la creación de empleo y su papel en los distintos mercados de trabajo.

Por «empresas de trabajo asociado» (E.T.A.), entendemos todas las empresas colectivas administradas por sus propios trabajadores. Suelen operar bajo la forma jurídica de cooperativas (cooperativas de trabajo asociado stricto sensu, o cooperativas de explotación comunitaria de la tierra), pero pueden tener también el estatuto de empresa privada (como en España las llamadas «sociedades anónimas laborales») o incluso un estatuto público (como en Yugoslavia las empresas del «sector de autogestión»).

La razón de ser de las E.T.A. es la creación de empleo. Pero esto también lo hacen las demás empresas. El problema es saber si crean más empleo que las empresas de otro tipo, si lo hacen en condiciones en las que estas últimas empresas disminuyen la creación de empleo o incluso suprimen los empleos existentes, y si los empleos creados son «verdaderos» empleos, es decir suficientemente capitalizados, cualificados y remunerados.

Debemos subrayar en primer lugar que este problema no se ha planteado sino en una fecha bastante reciente. Durante casi siglo y medio -es decir desde la creación de las primeras E.T.A., en los años 1830-1840, hasta el inicio de la última crisis económica, a comienzos de los años setenta-, la discusión en torno a las E.T.A. solía referirse esencialmente a su capacidad para transformar el modo de producción capitalista o incluso para sobrevivir en tal modo de producción en tanto que empresas dirigidas a la reproducción y valorización

del trabajo, y no a la reproducción y valorización del capital, y en tanto que grupos sociales regidos por los principios de igualdad y solidaridad, y no por la dominación y la explotación. A partir de la última crisis económica, en cambio, la capacidad de las E.T.A. para crear empleos ha sido prácticamente la única cuestión que ha merecido el interés de los científicos sociales y de los poderes públicos.

Ahora bien, tanto los científicos sociales como los poderes públicos concuerdan en reconocer que en una coyuntura de crisis las E.T.A. tienen una gran capacidad para crear empleos, y no solo eso, sino que pueden ser en esta coyuntura un importante instrumento de lucha contra el paro. Pero al mismo tiempo se expresan muchas dudas sobre la naturaleza de los empleos creados. El mismo hecho de que las E.T.A. se multipliquen en una coyuntura de crisis hace sospechar su viabilidad económica y su viabilidad social: no tendrían una verdadera viabilidad económica, porque la ausencia de capacidad financiera y de capacidad gestonaria las condenaría o bien a desaparecer rápidamente, o bien a sobrevivir únicamente a costa de la «autoexplotación» de los trabajadores o a cargo de la financiación por los poderes públicos; y no tendrían tampoco una verdadera viabilidad social, porque el motivo de su constitución no sería el deseo de concretizar la solidaridad entre los trabajadores y establecer otro tipo de relaciones de producción, sino únicamente la ausencia de alternativa para conseguir un puesto de trabajo. En definitiva, los puestos de trabajo creados serían muy precarios tanto económica como socialmente.

Por nuestra parte, la preocupación de estudiar la contribución de las E.T.A. a la creación de empleo, al desarrollo económico y al cambio social nos ha llevado a realizar hace unos diez años, en colaboración con Lina Gavira, una encuesta sobre las E.T.A. en Andalucía Occidental, ciertamente una de las regiones europeas donde se observaba, por una parte los mayores efectos de la crisis económica, y por otra el mayor auge en la creación de este tipo de empresas y el mayor peso de ellas en la creación de empleo¹.

¹ Maxime Haubert y Lina Gavira, **Cooperativismo y crisis económica en Andalucía**, Universidad de Sevilla, Instituto de Desarrollo Regional, 1984, 300 pags ; M. Haubert, «Worker Cooperatives and Regional Development in Andalusia, Spain : The Current Stakes», **Journal of Rural Cooperation**, Rehovot (Israël), vol. XIII, nº 2, 1986, pags. 83-99 ; **Coopératives, accumulation du capital et luttes sociales en Andalousie. le rôle des coopératives ouvrières**, tesis doctoral, Universidad de Paris-I Panthéon-Sorbonne, 1987, 1393 pags. Otra región europea donde ha habido desde 1973 creación de numerosas empresas de trabajo asociado es la Emilia-Romagna (Italia).

Los resultados del estudio confirman la contribución muy importante de las E.T.A. a la lucha contra el paro. En 1981, las E.T.A. existentes a principio de año consiguieron aumentar en un 5 por 100 el número de sus puestos de trabajo fijo. Si se añaden los puestos de trabajo creados por las E.T.A. constituidas en 1981 o que empezaron a funcionar este año, el aumento llega al 30 por 100 (descontando los puestos de trabajo suprimidos durante el año). Extrapolando los resultados de la encuesta al conjunto de Andalucía Occidental, podemos estimar que en 1981 las E.T.A. crearon más o menos 3.000 puestos de trabajo fijos. Pero habría también que tomar en cuenta unos 1.300 puestos de trabajo que corresponden a E.T.A. formadas por agrupación de trabajadores autónomos o por conversión de una empresa privada en crisis -ya que dichos puestos casi seguramente hubieran desaparecido caso de no haberse formado la empresa colectiva-, así como más de 1.000 puestos de eventuales. En total, las E.T.A. permitieron pues la creación o el mantenimiento de más de 5.000 puestos de trabajo. Para valorar correctamente estas cifras, hay que saber que en el mismo año más de 30.000 puestos de trabajo desaparecieron en Andalucía Occidental: o sea que sin las E.T.A. los puestos de trabajo desaparecidos hubieran aumentado en un más de 15 por 100. También se puede decir que casi la mitad de los puestos de trabajo creados en la región lo fueron por E.T.A.. Además, como lo mostró la encuesta, son muchos los municipios e incluso las comarcas donde las E.T.A. son prácticamente la única fuente de empleo.

Por otra parte, la encuesta mostró que, al contrario de lo que pretenden casi todos los observadores, cientistas sociales como responsables políticos, los trabajadores asociados realizan un esfuerzo de acumulación muy importante. Cuando las E.T.A. de la muestra cerraron el ejercicio con excedente neto (lo que ocurrió con el 42 por 100 de ellas, mientras que el 18 por 100 lo cerraron con pérdidas), más del 70 por 100 del importe, como promedio, se volvió a invertir en la empresa. Además, sea por autofinanciación o por recurso al crédito, el 80 por 100 de las E.T.A. realizaron inversiones durante el año considerado. En total, en una Andalucía donde los empresarios capitalistas descapitalizaban sus empresas a un ritmo acelerado, los trabajadores asociados han aumentado en un 18 por 100 el capital productivo de sus empresas e invertido en un año casi 200.000 ptas por trabajador. Extrapolando los resultados al conjunto de Andalucía Occidental, y contando las inversiones nuevas y las amortizaciones, se puede decir que las inmovilizaciones realizadas por las E.T.A. alcanzaron casi 5.000 millones de pesetas. Esto supone el 4 por 100 de la formación bruta de capital fijo realizada por todas las empresas de la región. Además, limitándonos

a las E.T.A. que operan en el sector industrial, podemos estimar en 8 por 100 su peso en todas las inversiones del sector y a en 20 por 100 su peso en las inversiones destinadas a la creación de nuevos establecimientos. Son resultados a todas luces impresionantes, si consideramos que en la época de la encuesta la mitad de las E.T.A. tenían menos de tres años de existencia. En las empresas de trabajo asociado, por lo tanto, los socios no son sólo trabajadores, sino también plenamente empresarios. Y no se preocupan únicamente de la remuneración de su trabajo a costa de la viabilidad de la empresa, según afirman los economistas liberales.

Sin embargo, la encuesta mostró también las numerosas dificultades que enfrentan las E.T.A., a pesar de todos sus esfuerzos y sacrificios, para conseguir que los puestos de trabajo creados sean suficientemente capitalizados, cualificados y remunerados.

En primer lugar, observamos que el valor medio por trabajador fijo del inmovilizado apenas llegaba a 1.200.000 ptas para el conjunto de las E.T.A. y a 1.330.000 ptas para las que operaban en el sector industrial, lo que es muy bajo en comparación de los 3 a 5 millones de ptas que en estas fechas se consideraban necesarios para crear un verdadero puesto de trabajo industrial. No había sino un 6 por 100 de las E.T.A. en las que el inmovilizado material por trabajador fijo superaba los 3 millones de ptas. Por cierto, no abundan tampoco en Andalucía las empresas privadas que llegan a estos niveles mínimos de capitalización. El problema, sin embargo, parece ser mucho más grave para las E.T.A. En efecto, según las inscripciones en el Registro Industrial de los nuevos establecimientos, para el año 1981, la inversión media por establecimiento apenas llegaba a 5 millones de ptas para las E.T.A. contra 16 millones para las demás empresas, y la inversión media por trabajador suponía en las E.T.A. sólo la quinta parte de su importe en las demás empresas².

Esta escasa capitalización de las E.T.A. se explica primero por la debilidad de los recursos propios. Los socios, que en su mayoría eran obreros en paro o muy pobres, difícilmente podían aportar más de 200.000 o 300.000 ptas al capital social, y las empresas colectivas difícilmente podían obtener excedentes

² «Inscripciones definitivas en el Registro Industrial», **Economía Industrial**, Madrid, Ministerio de Industria y Energía (Secretaría General Técnica). Se registran las inversiones superiores a 2 millones de ptas.

lo suficientemente importantes como para capitalizar correctamente sus puestos de trabajo. Otro factor esencial de la escasa capitalización era la dificultad de acceso a otras fuentes de financiación. Por una parte, esta dificultad depende de la insuficiencia de los recursos propios y de la probabilidad reducida de obtener una rentabilidad suficiente, lo cual esta a su vez relacionado con la escasa capitalización de las empresas. Las E.T.A. están por lo tanto encerradas en una especie de círculo vicioso, que afecta en realidad a todas las categorías pobres de la población, como habíamos mostrado en un estudio anterior sobre **Pobreza y Riqueza de los Andaluces**³; estas categorías, en efecto, son al mismo tiempo las que más necesitan préstamos y créditos y las que menos reciben. Debemos observar al respecto que la misma relación se verifica entre las distintas categorías de E.T.A., ya que los recursos ajenos tanto públicos como privados se dirigen preferentemente a las E.T.A. que ya disponen de los mayores recursos propios. Por otra parte, sin embargo, la dificultad de acceso a fuentes externas de financiación depende de factores específicos de las E.T.A., y concretamente del hecho de que son empresas colectivas administradas por sus propios trabajadores. Eso acarrea en efecto una doble discriminación, primero porque son empresas que no parecen ofrecer las mismas garantías que las empresas privadas, y segundo porque para muchos prestamistas son empresas que siguen oliendo a colectivismo. En cualquier caso, la encuesta mostró que las E.T.A. recibían muy pocos préstamos y créditos, y eso no sólo de parte de los prestamistas privados sino también de parte de los poderes públicos. Esta observación es importante, porque va en contra de una opinión generalizada, según la cual los trabajadores asociados vivían a costa del dinero público. Es indudable que los préstamos del Fondo Nacional de Protección al Trabajo suponían una ayuda apreciable para muchas E.T.A., pero las quejas eran prácticamente unánimes sobre la lentitud de la burocracia, la ausencia de criterios objetivos, y sobre todo la parquedad de los créditos otorgados, a todas luces insuficientes para crear verdaderos puestos de trabajo. Además, la falta de correspondencia entre los recursos ajenos recibidos, tanto públicos como privados, y los necesitados, no se notaba únicamente en su cantidad, sino también en sus características, ya que las condiciones solían ser muy desventajosas en cuanto a garantías exigidas, tasas de interés y plazos de reembolso.

³ **Pobreza y Riqueza de los Andaluces**, Universidad de Sevilla, Instituto de Desarrollo Regional, 1980, 441 págs.

La insuficiencia del factor capital podría compensarse por la cualificación del factor trabajo. Sin embargo, según los resultados de la encuesta, más del 70 por 100 de los socios de las E.T.A. no llegaba a un nivel de enseñanza media. Además, en la tercera parte de las E.T.A., el nivel de cualificación profesional y empresarial era inferior al que se observaba en las empresas privadas de los mismos sectores de actividad. La proporción es tanto más significativa cuanto que el nivel de cualificación profesional y empresarial es ya muy bajo en la mayoría de las empresas privadas andaluzas. Y hay que tener en cuenta que la falta de recursos financieros y humanos tiende a acantonar las E.T.A. precisamente en las actividades donde se requiere del más bajo nivel de cualificación profesional y empresarial. Cabe observar, como para el nivel de capitalización, que las ayudas oficiales recibidas para aumentar este nivel de cualificación eran muy reducidas e insuficientes.

Aunque no existe una relación rígida entre las tres características, la escasa capitalización y la escasa cualificación acarrear generalmente una baja remuneración del trabajo. Según los resultados de la encuesta, en más del 40 por 100 de las E.T.A. los trabajadores no alcanzaban la remuneración media del sector, que ya podía considerarse muy baja en la mayoría de casos. Sin embargo, los resultados de las E.T.A. al respecto no eran tan desastrosos como parecían a primera vista. En efecto, hay que tomar en cuenta la parte de la remuneración utilizada para acumular el capital, es decir para poder comprar los bienes de equipo y las instalaciones : como se ha mostrado en nuestro estudio, no llegaba entonces al 10 por 100 la proporción de E.T.A. en las que los trabajadores recibían remuneraciones inferiores a la media del sector privado. Pero esto no impide que la remuneración inmediata percibida por los trabajadores asociados sea bastante baja para gran parte de ellos y que el ahorro forzoso que realizan en sus empresas suponga un peso importante en su economía doméstica.

Para valorar correctamente estos resultados, sin embargo, es necesario situarlos en el marco de un análisis teórico del sitio y del papel que tienen las E.T.A. en las estructuras sociales y en el cambio social.

Históricamente, las empresas de tipo cooperativo son un medio, para ciertos grupos de actores sociales relativamente dominados, de reorganización de algunas de sus actividades perturbadas por los actores dominantes de los sistemas en los que están integrados⁴. En la medida en que son una reacción

⁴ Véase al respecto el modelo de análisis de Claude Vienney, **Socio-economie des organisations coopératives**, Paris, Coopérative d'information et d'édition mutualiste, 2 tomos, 1980 y 1981.

a la penetración y al funcionamiento del modo de producción capitalista, estas empresas tienen pues como función reorganizar parte de las actividades mercantiles de los socios, es decir de sus relaciones con los mercados de los productos, del trabajo y del dinero, y por consiguiente de sus relaciones con los otros actores sociales que intervienen en estos mercados (incluido el Estado).

Al reorganizar algunas de sus actividades mercantiles mediante una empresa colectiva, los actores dominados concernidos suelen perseguir dos objetivos: conseguir economías de escala en su producción mercantil y en sus relaciones con los mercados, y aumentar su poder de negociación en estos mercados⁵. Sin embargo, cualquiera que sea la ponderación efectiva de estos dos objetivos en los distintos casos, la empresa colectiva se presenta siempre como un lugar de articulación entre la economía doméstica y la economía capitalista⁶. Fue Alejandro V. Chayanov, el teórico ruso de la economía campesina, el primero que enfocó la organización cooperativa agrícola como una prolongación de la economía doméstica de los campesinos asociados⁷. Georges Fauquet también más tarde insistió en la importancia de esta relación⁸. Pero desde hace medio siglo ha sido bastante ignorada en la teoría cooperativa. Ahora bien, ella es a nuestro juicio verdaderamente esencial para entender la creación, el funcionamiento y los resultados de las empresas asociativas.

Para Chayanov, las cooperativas de servicios a los pequeños productores son un medio privilegiado de modernización agrícola, en la medida en que permiten conjugar las ventajas de las explotaciones familiares y las de las empresas modernas que realizan economías de escala e introducen el progreso técnico. Para él, sin embargo, en esta combinación cada «firma» conserva su especificidad y por lo tanto su racionalidad : la explotación familiar permanece guiada por la racionalidad de la economía doméstica, mientras que el aporte específico de la empresa cooperativa es la racionalidad de la economía industrial⁹. Opinamos al contrario que siempre se puede encontrar en la economía

⁵ Véase nuestra tesis ya citada, pags. 561-622.

⁶ *ibid.*, pags. 31-32.

⁷ **The Theory of Peasant Economy**, Homewood, The American Economist Association, 1966, pags. 263-269 (edición original : 1925).

⁸ **Le secteur coopératif**, Paris, Editions de l'Institut des Etudes Cooperatives, 1965, pags. 35-40 (la edición : 1934).

⁹ Ocurre lo mismo en las construcciones teóricas recientes que se refieren a Chayanov para explicar la formación y la naturaleza de las cooperativas de servicios a los agricultores ; véanse Claude Vienney, obra citada, y María Tereza Leme Fleury, **Cooperativas agrícolas e capitalismo no Brasil**, Sao Paulo, Global Editora, 1983.

cooperativa -y eso cualquiera que sea el tipo de empresa asociativa y cualquiera que sea el sector económico en el que ejerce sus actividades- por lo menos una parte de la racionalidad de la economía doméstica tal como fue formalizada por Chayanov para las explotaciones campesinas¹⁰.

Todas las características del modelo teórico de Chayanov, en efecto, dimanaban del hecho de que considera la empresa campesina como la expresión de un grupo de solidaridad, en este caso de un grupo familiar, cuya actividad económica está sometida a restricciones naturales y sociales bastante rigurosas. Por lo tanto, el modelo puede aplicarse también a empresas fundadas en grupos más extensos de solidaridad, como es el caso de las empresas cooperativas, igualmente sometidas a restricciones rigurosas en cuanto a su reproducción:

- El grado de solidaridad, por supuesto, puede variar muchísimo de una empresa asociativa a otra, pero (excepto en los casos -que no se producen en Andalucía- en los que la creación de la empresa resulta de una imposición de los poderes públicos) existe siempre un mínimo de solidaridad, sin el cual no podría existir la empresa asociativa. Bien es verdad que en algunos casos -muy minoritarios por lo que hace a las empresas de trabajo asociado, contrariamente a lo que ocurre con las cooperativas de servicios a los agricultores- un motivo importante para la creación de la empresa asociativa es beneficiarse de las ventajas eventualmente otorgadas a este tipo de empresas por los poderes públicos en cuanto a créditos, impuestos, etc.: pero ya hemos visto que en España estas ventajas eran bastante reducidas y más teóricas que efectivas; además, es necesaria alguna forma de solidaridad para poder beneficiarse de estas ventajas. También es cierto que, para los trabajadores que se asocian en una empresa colectiva, un motivo más importante aún es la necesidad de

¹⁰ Véase nuestra tesis citada, pags. 1268-1282. Quizás sea necesario puntualizar que nuestro propósito aquí es únicamente analizar la aplicación a la economía cooperativa del modelo de la economía doméstica formalizado por Chayanov, sin discutir de ningún modo la aplicación que el mismo hace de este modelo a la economía campesina, ni tampoco la aplicación de su modelo de economía campesina a 109 campesinos andaluces. Se trata de problemas muy distintos: en otras palabras, bien pudiera ser que la teoría de la economía campesina propuesta por Chayanov sea errónea o no sea aplicable en las condiciones concretas de Andalucía, lo que no es óbice en absoluto para utilizar su modelo de la economía doméstica en el análisis de la economía cooperativa. De lo antedicho resulta también que lo utilizamos para analizar todo tipo de cooperativa, y no únicamente las cooperativas de agricultores (e incluso, como veremos más adelante, el modelo se aplica con más pertinencia a las empresas de trabajo asociado que a las empresas asociativas de agricultores). Por otra parte, tampoco es relevante para nuestro propósito la discusión sobre la existencia de un «modo de producción doméstico» (en el sentido marxista).

tener un puesto de trabajo: pero observamos que la inmensa mayoría de los trabajadores que se encuentran sin trabajo se remiten a otras soluciones, como son acogerse al subsidio de desempleo, recurrir a la ayuda de familiares, emigrar a otra región o al extranjero, crear una empresa familiar, etc. ; por lo tanto, son necesarios unos lazos de solidaridad bastante fuertes para lanzarse en una empresa colectiva, tanto más cuanto que los riesgos son a menudo bastante importantes y suponen alguna confianza en los demás para asumirlos. Cuando hablamos de solidaridad, no nos referimos a un concepto ético (como el amor al prójimo, etc.), sino únicamente a una relación social entre dos o más personas que tienen una conciencia más o menos clara de formar un «grupo» o en otras palabras de constituir un «nosotros» frente a un «ellos». Lo importante es que en esta relación uno se sienta obligado o esté dispuesto a aceptar unos sacrificios para los demás. Dicho esto, claro está que en una empresa asociativa, como en una familia, los lazos de solidaridad no son necesariamente de tipo horizontal (igualdad, democracia, etc.), pero pueden ser también de tipo vertical (jerarquía, liderazgo, etc.).

- En cuanto a las restricciones que se imponen a la reproducción del grupo, son evidentes para todas las empresas asociativas y más especialmente para las empresas de trabajo asociado. Por una parte, los actores sociales que crean o integran una empresa asociativa son actores sociales relativamente dominados, y el objetivo de la asociación es precisamente tratar de escapar al «círculo vicioso de la pobreza» al que nos hemos referido anteriormente : la cooperación, como señalaron los analistas del tema, es «hija de la necesidad». Pero por otra parte, hasta conseguirse este objetivo -es decir hasta que no se hayan superado las relaciones de dominación y explotación (independientemente de que los socios se propongan o no un cambio de sistema socioeconómico)- la misma empresa asociativa queda sometida a limitaciones estrictas en cuanto a su reproducción, es decir en el caso de las E.T.A. en cuanto a la capitalización, a la cualificación y a la remuneración de los puestos de trabajo : en otras palabras, las empresas asociativas siguen perteneciendo al ámbito de la «economía de la necesidad» y no de la «economía de la libertad» tal como ha sido formalizada por los economistas liberales.

El punto nodal para nuestro propósito es que, como para la empresa familiar, la racionalidad de la empresa asociativa difiere radicalmente de la de la empresa capitalista, en la medida en que su objetivo no es maximizar las ganancias, sino satisfacer en las mejores condiciones las necesidades de los miembros del

grupo constitutivo de la empresa, así como asegurar la reproducción del grupo del punto de vista económico, social y cultural.

Pero si las cooperativas y demás empresas asociativas tienen un pie en la economía doméstica, el otro lo tienen en la economía capitalista, puesto que como empresas su función fundamental es reorganizar parte de las relaciones del grupo con la economía capitalista. Concretamente, para los actores sociales dominados que las constituyen, se trata de aumentar la eficacia de la economía doméstica, mediante la adquisición de ciertas ventajas de la economía capitalista. Como estructura colectiva de acumulación de capital, la empresa cooperativa o asociativa debe permitir en efecto conseguir economías de escala que generan una reducción de los costos de producción, abastecimiento y comercialización, así como introducir una división del trabajo que genera un aumento en la productividad: en las E.T.A., esto supone en principio una ventaja importante respecto a la alternativa de crear una empresa familiar o de realizar otra actividad por cuenta propia. Pero cabe recalcar el hecho de que estas características «capitalistas» de la empresa asociativa están en cualquier caso subordinadas a la racionalidad de la economía doméstica. Puesto que los recursos productivos de la empresa no tienen como función producir ganancias sino asegurar la reproducción del grupo y de sus miembros, no se los puede considerar realmente como un «capital», sino como un «patrimonio» del grupo de solidaridad considerado. Asimismo, la cooperación «técnica» realizada en la empresa no tiene otra función que la de fortalecer la cooperación «sindical» del grupo de solidaridad, es decir su poder colectivo de negociación en los mercados.

Por supuesto, la doble articulación de las empresas asociativas con la economía doméstica y con la economía capitalista no debe analizarse únicamente desde el punto de vista de los actores dominados que las constituyen, sino también desde el punto de vista de los actores dominantes. Considerando primero las características «capitalistas» de las empresas cooperativas o asociativas, es evidente que revisten para ellos mucha importancia, puesto que deben permitir aumentar la producción y disminuir el precio de productos necesarios a la valorización de su capital: para ellos también, eso puede representar una ventaja importante de la empresa asociativa en comparación con las empresas o actividades de tipo familiar, particularmente en las relaciones de subcontrato que las empresas capitalistas establecen con pequeñas y medianas empresas. En otras palabras, la valorización de su capital necesita

que sean reorganizadas ciertas actividades de ciertos grupos de actores dominados. Pueden realizar esta reorganización directamente, es decir creando empresas capitalistas o empresas públicas. Pero cuando diversas limitaciones o necesidades de tipo económico, político o ideológico¹¹ les impiden hacerlo, pueden estimular a los actores dominados para que la realicen ellos mismos mediante empresas asociativas¹²: este es el motivo, especialmente, por el que las empresas de este tipo revisten tanta importancia en las políticas de modernización de los sectores en los que predominan los pequeños productores (como la agricultura).

Pero las características «domésticas» de las empresas asociativas no dejan por eso de tener importancia para los actores dominantes. En efecto, como bien lo demostró Chayanov para el caso de los campesinos¹³, la explotación de estos por el sistema capitalista se apoya en su capacidad para "autoexplotarse"¹⁴, es decir para intensificar el trabajo más allá del óptimo para vender sus productos a precios más bajos que los que se pagan a los capitalistas y para adquirir los bienes y servicios necesarios a precios más elevados que los que pagan los capitalistas. Todas estas características dimanaban del hecho de que la racionalidad de las empresas campesinas no es orientada por la búsqueda de las ganancias, y pueden observarse también en las empresas asociativas: es pues la segunda vía por la que estas pueden contribuir a la valorización del capital de los actores dominantes¹⁵.

¹¹ De tipo económico : por ejemplo, la escasa rentabilidad de ciertas actividades, que sin embargo desempeñan un papel estratégico bien sea en la valorización del capital de determinadas empresas capitalistas o en el funcionamiento del conjunto de la economía ; de tipo político : por ejemplo, la fuerza del movimiento popular o la necesidad de conservar el apoyo de determinados grupos sociales ; de tipo ideológico : por ejemplo, la necesidad para un gobierno de conservar o adquirir una imagen progresista...

¹² Véase el modelo de análisis desarrollado por Cl. Vienney, obra citada.

¹³ Obra citada, pag. 222.

¹⁴ El término de «autoexplotación» tomado por Chayanov de los marxistas es una expresión quizá demasiado concisa pudiendo dar a entender que los trabajadores se explotan a sí mismos. Esto por supuesto sería absurdo, y no se puede hablar de «autoexplotación» sino en el sentido de que unos trabajadores nominalmente «por cuenta propia» trabajan efectivamente por cuenta ajena y contribuyen por su misma actividad a ser explotados por otros actores sociales.

¹⁵ En el marco de la teoría marxista de la «pequeña producción mercantil», desarrollada en los años sesenta, se explica la explotación de los pequeños campesinos por el modo de producción capitalista de una manera similar, pero sin citar nunca el modelo elaborado por Chayanov cuarenta años antes. Además, se hace referencia únicamente a la capacidad de los productores campesinos para prescindir de las ganancias, y no a su capacidad para trabajar parcialmente en provecho de otros miembros de un grupo de solidaridad (del grupo familiar en este caso), lo que es fundamental para explicar la explotación a la que están sometidos. Debemos recordar al respecto que Carlos Marx, muy lejos de tomar en cuenta

La ponderación de estos dos tipos de ventajas que los actores dominantes pueden encontrar en las empresas asociativas varía por supuesto según los casos, pero siempre estos actores procuraran sacar provecho de la situación específica de las empresas asociativas en la articulación de la economía doméstica y de la economía capitalista, lo que explica que muy a menudo dichas empresas sean promovidas y apoyadas por los poderes públicos y varios sectores de las clases dominantes.

Pero también está claro que si las empresas asociativas pueden servir los intereses de los actores dominantes, no siempre lo hacen, porque eso depende del resultado de la lucha entre actores dominantes y actores dominados. De lo dicho anteriormente, en efecto, resulta que estas empresas siempre son el lugar de luchas sociales, de confrontación, negociación o adaptación entre los actores dominantes y los actores dominados asociados sobre las modalidades de la inserción de los últimos en la economía mercantil. Los actores dominantes tratan de transformar los recursos productivos de las empresas asociativas en un «capital» que funciona bajo su dominio y en su provecho, de hacer funcionar la cooperación de los socios únicamente como cooperación técnica y de recuperar las ventajas de la articulación a la economía doméstica. Para los socios y más generalmente para las clases populares, por el contrario, el objetivo es conseguir que los recursos productivos cesen de funcionar como «capital» y se conviertan realmente en un patrimonio colectivo de los grupos solidarios, hacer funcionar su cooperación fundamentalmente como cooperación sindical y recuperar las ventajas de la articulación a la economía capitalista.

Si se aceptan los rasgos básicos de nuestro modelo teórico, se ve que el modelo se aplica especialmente a las empresas de trabajo asociado, porque entre todas las empresas asociativas son al mismo tiempo las que corresponden más intensamente a un grupo de solidaridad¹⁶ y las que involucran más in-

la existencia y las funciones del grupo familiar campesino, dividía a cada productor campesino en tantos personajes como fuentes de ingresos : obrero como receptor del «salario» correspondiente al trabajo que ha realizado en su explotación, capitalista como receptor de las ganancias correspondientes a su actividad de empresario, terrateniente como receptor de las rentas que le corresponden eventualmente si es propietario de sus **tierras**, banquero como receptor de los intereses relativos a los préstamos que se ha hecho a sí mismo ... Una concepción que lleva a consecuencias tan absurdas como la de pretender que el campesino como capitalista se explota a sí mismo en tanto que proletario.

¹⁶ Es un hecho comprobado que la solidaridad es usualmente mucho más importante e incluso mucho más necesaria en las E.T.A. que en las demás empresas asociativas.

tensamente a este grupo en la economía capitalista : la actividad de la empresa colectiva determina en efecto directamente la reproducción de los socios (puesto que sus ingresos dependen esencialmente de los resultados de la empresa), mientras que en las otras categorías (consumo, crédito, servicios, etc.) desempeña solo un papel periférico en esta reproducción. Además, es evidente que existe una relación estrecha entre estas dos características: cuanto más importante es lo que está en juego en la empresa asociativa, tanto más fuerte debe ser la solidaridad entre los asociados.

Veamos ahora las consecuencias que esto acarrea desde el punto de vista de la creación de empleo¹⁷. Cabe subrayar al respecto una diferencia esencial entre la empresa de trabajo asociado y la empresa capitalista. En este último caso, es el tamaño de la empresa que determina el tamaño del grupo, es decir el número de trabajadores. En las E.T.A., por el contrario, el tamaño de la empresa tiende a determinarse en función del tamaño del grupo de solidaridad, y más precisamente en función del volumen de fuerza de trabajo disponible en el grupo. El objetivo esencial es dar empleo al mayor número posible de trabajadores del grupo de solidaridad, lo que explica la contribución importante de las E.T.A. a la creación de empleo. Según los datos del registro Industrial del Ministerio de Industria y Energía, para 1981, el número de puestos de trabajo creados en Andalucía por cada millón de pesetas invertido es para las E.T.A. cinco veces más importante que para las otras empresas (3,0 frente a 0,6)¹⁸. Y el número de puestos creados por cada millón de pesetas invertido es 20 veces más importante cuando se trata de inversiones destinadas a ampliar las capacidades productivas. Se puede apreciar por lo tanto cuán erróneos son los planteamientos de los economistas neoclásicos cuando pretenden que el egoísmo colectivo de los socios de las E.T.A. es un factor de paro porque preferirían restringir la plantilla en detrimento de las necesidades de la empresa para aumentar las remuneraciones individuales. Muy al contrario, observamos en nuestra encuesta que es muy general la tendencia a ampliar la plantilla más allá de las necesidades de la empresa y en detrimento de las remuneraciones

¹⁷ Las consecuencias pueden por supuesto variar muchísimo según el grado de articulación con la economía doméstica, por una parte, y con la economía capitalista, por otra. En particular, la intensidad de la solidaridad puede ser muy diferente de un grupo asociativo a otro (pero debemos repetir que, incluso cuando parece muy baja, existe siempre un mínimo imprescindible para la existencia de la empresa asociativa). Sería necesario establecer una tipología detallada de las empresas asociativas en función de estas diferencias, pero no podemos tomarlas en cuenta en lo que sigue.

¹⁸ Es necesario precisar que la disproporción se verifica para los distintos niveles de inversión.

individuales¹⁹. Eso resulta del hecho de que el grupo de solidaridad suele rebasar -mucho a menudo- la empresa asociativa que lo concretiza en el ámbito económico, por lo que existe una relación de fortalecimiento recíproco entre el grupo y la empresa: el grupo ayuda a crear y a desarrollar la empresa, y ayudan también los miembros que se quedan fuera de ella; y por su parte la empresa asociativa tiene como principal objetivo satisfacer las necesidades de los miembros del grupo de solidaridad, incluso los que se quedan fuera, por ejemplo tratando de crear para ellos puestos de trabajo.

Estos aspectos positivos tienen sin embargo sus contrapartidas. En primer lugar debemos señalar la escasa capitalización y la endeble remuneración de los puestos de trabajo, característica que en gran parte son una consecuencia de la solidaridad del grupo y de la articulación de la empresa con la economía doméstica. Incluso la eventual explotación de los trabajadores asociados por el sistema capitalista se explica, como lo hemos mostrado anteriormente, por la correspondencia de la empresa con un grupo de solidaridad, la articulación con la economía doméstica y la primacía de los objetivos de reproducción (la cual debe conseguirse a cualquier precio).

Aquí también es importante tomar en cuenta el hecho de que el grupo de solidaridad suele rebasar la empresa asociativa. Muchas veces, en efecto, la escasa remuneración del trabajo en las E.T.A. sólo es posible porque los socios pueden compensarla con la ayuda de familiares, amigos, etc., que además suelen contribuir con una fracción importante del capital necesario para el funcionamiento de la empresa. Muy ilustrativo al respecto es el caso de las cooperativas de confección, que se han generalizado en los pueblos pobres de Andalucía y que están integradas en su casi totalidad por mujeres solteras. Como estas obreras jóvenes no deben asegurar por sí solas la reproducción de la familia, sino simplemente complementar los ingresos familiares hasta llegar al nivel de reproducción, no hay otro límite inferior al salario que el límite de

¹⁹ Asimismo, en el País Vasco, las cooperativas del Grupo de Mondragón tienen como política limitar el aumento en las remuneraciones de los socios con el fin de poder aumentar la creación de puestos de trabajo en beneficio de los trabajadores parados en la región : a tal punto que la Caja Laboral Popular se inquietó por los riesgos que eso suponía para la salud económica de las empresas y tuvo que fijar como regla a las cooperativas de trabajo asociado de no aumentar el número de empleos en más de 12 o 15 por 100 al año ... (Véase H. Thomas y Ch. Logan, **Mondragon. An Economic Analysis**. London, George Allen and Unwin, published in cooperation with the Institute of Social Studies of the Hague, 1982, pags. 136, 140 y 169).

este complemento, por lo que pueden aceptarse remuneraciones del trabajo sumamente bajas.

Otro aspecto que puede considerarse negativo es que la coincidencia de la empresa con un grupo de solidaridad acarrea una fragmentación del mercado de trabajo. En muchos pueblos, por ejemplo, observamos que existen varias cooperativas de confección, porque cada una corresponde a un grupo de solidaridad determinado (por barrio, por afinidad ideológica, por grupo de clientelismo, etc.). Por cierto, el grupo de solidaridad puede ser más o menos extenso, o mejor dicho puede haber varios círculos de solidaridad, con una intensidad de relación decreciente a medida que se extiende el círculo. Cuando se trate de admitir a un nuevo socio trabajador, se dará preferencia **primero** a los familiares o amigos de confianza, luego a los compañeros del sindicato, de la cofradía o de la peña desportiva, etc. Pero es muy raro que la solidaridad se extienda más allá de los límites del pueblo, a no ser que los trabajadores sean animados por una conciencia de clase muy clara.

Para el desarrollo local y regional, la creación de empleo por parte de las E.T.A. es interesante no solo en razón de su volumen, sino también en razón de sus características. La primera de ellas, evidentemente, es su repartición geográfica. Como la constitución de las empresas no es motivada por la rentabilidad del capital sino por la satisfacción de las necesidades de los socios, no tienden como las empresas privadas a concentrarse en las zonas donde la rentabilidad es más elevada, y muy al contrario se forman preferentemente en las zonas deprimidas, allí donde los trabajadores tienen una necesidad más apremiante de crear por sí mismo su propio puesto de trabajo. Es el caso especialmente de las zonas rurales. Las E.T.A. desempeñan así un papel importante de corrección de los desequilibrios regionales, tanto más cuanto que ejercen sobre la economía local mayores efectos de ingreso que las demás empresas, porque distribuyen más ingresos localmente, y porque dichos ingresos tienen una propensión más elevada a utilizarse localmente. Por el mismo motivo, los empleos creados pueden ser más estables, porque no dependen tanto de las fluctuaciones de la coyuntura: en caso de que disminuya la rentabilidad, los empleos sin embargo se mantendrán hasta el último límite de las posibilidades del grupo de solidaridad.

Pero eso también tiene su contrapartida, es decir una escasa movilidad geográfica y sectorial, que puede ser negativa para el desarrollo local y regional.

Por otra parte, el hecho de que los empleos estén escasamente capitalizados y sean creados muy a menudo en sectores en crisis puede ser un factor de fragilidad y contrarrestar por lo tanto, con respecto a la dependencia de la coyuntura, el efecto de la endeble influencia de la tasa de rentabilidad.

En cualquier caso, el peso de las E.T.A. en los mercados locales de trabajo explica la atención que merecen de parte de las corporaciones locales. Esto se verifica sobre todo a nivel de los municipios rurales, puesto que es allí donde el peso de las E.T.A. es más importante. Podemos incluso decir que en muchos casos nos acercamos a una identificación entre la organización cooperativa y la organización municipal, teniendo ambas como principio de funcionamiento la solidaridad de la población local (mucho más fuerte por supuesto en los pueblos que en las ciudades) y como objetivo afirmado la satisfacción de las necesidades de la población local, y especialmente el fomento del empleo (a pesar de que la primera persiga el objetivo en el marco de la sociedad civil, y la segunda en el de la sociedad política). En el caso extremo, el municipio funciona prácticamente como una E.T.A. Marinaleda es un buen ejemplo de ello (a pesar de que se asemeje más a las «colectividades agrarias» de la guerra civil que a las cooperativas de trabajo asociado stricto sensu). Otro ejemplo, en las postrimerías del franquismo, es el de Villanueva del Río y Minas, este municipio de la provincia de Sevilla en el que toda la población movilizó sus pequeños ahorros para tratar de establecer un complejo industrial que pudiera impedir la muerte del municipio y la emigración de los trabajadores luego del cierre de las minas.

Sin llegar a tanto, suele existir una complementariedad y colaboración entre las E.T.A. y los municipios en la creación de empleo. La solidaridad de las E.T.A. con los trabajadores en paro les lleva a actuar como agencias locales de empleo comunitario, y por su parte la solidaridad de la población del municipio (o de la mayoría de ella) con las E.T.A. incita a los municipios a ayudarlas en su funcionamiento.

Sin embargo hay que puntualizar que eso depende mucho de la orientación política de los ayuntamientos, e incluso de la personalidad de los alcaldes o de las relaciones personales entre los trabajadores asociados y los concejales. Por otro lado, existe un riesgo importante de que las relaciones no sean de complementariedad y colaboración, sino de subordinación y recuperación. Los responsables políticos pueden en efecto considerar la acción cooperativa como

un cómodo sustituto de la acción de las corporaciones locales : no hay duda que en muchos casos un objetivo importante del fomento de las E.T.A. por los ayuntamientos es aliviar al menor costo los problemas de empleo en el municipio. De lo que se trata en realidad es de sacar provecho de la situación específica de las E.T.A. en la articulación entre la economía doméstica y la economía capitalista para trasladar sobre ellas los costos y los riesgos de su política de empleo. Lo mismo puede observarse por supuesto a todos los niveles de la Administración.

Quizás el mejor medio para los trabajadores asociados de evitar estos riesgos sea de extender sus grupos de solidaridad y rebasar su segmentación, es decir por una parte de establecer fuertes organizaciones que reúnan, representen y defiendan las E.T.A., y por otra parte de establecer amplios frentes de lucha con las demás categorías de trabajadores.

