Euricse

European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises

WORKING PAPER N. 037 | 12

EL COOPERATIVISMO EN TIEMPOS DE CRISIS

Gianluca Salvatori

JEL classification: P13, L33, D63, N30, A14
Fondazione Euricse, Italy

Please cite this paper as:
Salvatori G. (2012), *El cooperativismo en tiempos de crisis*, Euricse Working Paper, N.037 | 12

EL COOPERATIVISMO EN TIEMPOS DE CRISIS[1]

Gianluca Salvatori[2]

Abstract

En las últimas décadas nuestra sociedad ha sido guiada por la convicción de que sólo la gran empresa de capital mereciera consideración y la empresa tradicional (con fines de lucro) se ha impuesto como el modelo de empresa predominante en el paradigma económico mundial. Desde este enfoque, las otras formas de empresa, incluidas las cooperativas, han sido condenadas a jugar un papel marginal y destinado a desaparecer. La realidad de hoy, por el contrario, está demostrando que la existencia de una pluralidad de formas de empresa es la mejor manera de afrontar la profunda crisis de la economía global, y las cooperativas son una parte esencial de este pluralismo. Por esto se abre hoy una nueva oportunidad frente a los movimientos cooperativos. Para aprovecharla es necesario cumplir un esfuerzo de reflexión, para entender lo que se requiere y cómo el cooperativismo puede cumplir plenamente su potencial. El movimiento cooperativo al nivel internacional cuenta con las energías y los recursos necesarios para tomar estos nuevos caminos, siguiendo los códigos de la discusión crítica y el pluralismo, en lugar de los códigos de la ideología y la imposición de identidades monolíticas. El papel de la investigación y la formación en este contexto es crucial. Cualquier inversión para mejorar el perfil de nuestro conocimiento es una inversión hacia un futuro menos vulnerable.

Keywords

Cooperativas, crisis económica, diversidad organizacional, *broken society*, desigualdad.

[1] Traducción del texto del italiano al español por Barbara Franchini y Patricia Díaz Barrero.

[2] Euricse - European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises.

1. Introducción

Deseo agradecer a los organizadores por invitarme a hablar en la II Cumbre Cooperativa de las Américas[3]. Es un privilegio intervenir en el debate del movimiento cooperativo de las Américas y tener la oportunidad de presentar algunas ideas y resultados de los análisis de la realidad europea. A pesar de las distintas situaciones entre las Américas y Europa, estoy convencido de que muchos temas son comunes, no sólo porque compartimos valores y nuestra identidad de origen, sino porque nos desafían preguntas y problemas muy similares que requieren respuestas innovadoras para las cuales debemos basarnos en lo mejor de nuestra creatividad. La experiencia de otros países, incluso en el mundo cooperativo donde las raíces territoriales son importantes, contribuye a profundizar nuestra comprensión del presente y nos ayuda a diseñar nuevos rumbos. La naturaleza de los desafíos que vivimos tiene una dimensión global, y también respuestas locales que, para ser eficaces, deben ser conscientes de todos los escenarios. Sobretodo en una fase de transición y crisis, como la que estamos viviendo en la actualidad.

El instituto al que pertenezco, Euricse, se dedica a la investigación y formación de la empresa social y cooperativa. Nuestras actividades tienen sus orígenes en la academia, pero cada vez más llevamos a cabo actividades de investigación aplicada. Nuestro objetivo es promover y actualizar los modelos de empresas cooperativas, en el contexto de los cambios que afectan la vida social y económica de nuestro tiempo. Somos un centro de investigación que no se limita solamente al análisis de la realidad, sino que también estudiamos los procesos de cambio, con una visión del trabajo intelectual como aporte crítico a la acción.

El período histórico que estamos viviendo representa un doble desafío en este sentido. Para interpretar lo que está sucediendo no son suficientes las categorías tradicionales y los modelos de acción se deben reconsiderar en profundidad. Hoy en día el cooperativismo se enfrenta a un nuevo escenario. En las últimas décadas nuestra sociedad ha sido guiada por la convicción de que sólo la gran empresa de capitales merece ser considerada. Las demás formas de empresas, incluidas las cooperativas, han sido presentadas como excepciones o como reliquias del pasado, con un papel marginal y destinado a desaparecer. Al contrario, la realidad de hoy está demostrando que la pluralidad de formas de organización empresarial es la mejor manera de enfrentar la profunda crisis de la economía global.

Las cooperativas son una parte esencial de este pluralismo, siendo formas institucionales y organizacionales específicas que habitan en el sistema económico a la par de las empresas de capitales (Grillo, 2012). Por esto se abren nuevas oportunidades para el cooperativismo. Para aprovecharlas se necesita un esfuerzo de reflexión, que nos lleve a entender qué realmente se espera del cooperativismo y cómo puede cumplir plenamente con su potencial.

2. La crisis

Esta reflexión debe partir, inevitablemente, del tema de la crisis. No podría ser de otra forma: si miramos la etimología griega, la palabra "crisis" contiene una referencia a la separación (*krino*). Es decir, en el momento en que uno mismo se centra en la transición de un modo de ser a otro, o de una serie de fenómenos, a otra serie

[3] El presente artículo fue presentado en la "II Cumbre Cooperativa de las Américas", celebrada en Ciudad de Panamá del 28 mayo a 1 junio 2012, en el marco del "2012 Año Internacional del Cooperativismo".

diferente. La separación sirve para distinguir y juzgar para luego tomar una decisión. La conciencia de la crisis lleva a tomar decisiones. Por lo tanto, la interpretación y la acción necesitan hacer frente a la crisis.

No todas las situaciones de crisis se definen en sí, dramáticas. Durante su vida, una persona puede experimentar muchos momentos de crisis, la mayoría de los cuales son un estímulo para el cambio. Asimismo, en la vida de la sociedad es normal, dentro de una generación, que se vivan experiencias de cambios, a veces profundos, que marcan la diferencia entre un antes y un después. Toda la historia se puede leer como una serie de crisis sin que este proceso implique necesariamente terminar en un callejón sin salida. Como escribió Goethe "las crisis no deben ser vistas como el fin del mundo, sino como el fin de un mundo".

Así que ¿por qué ahora, especialmente en Europa, vivimos como si esta crisis marcara un salto hacia la oscuridad, en un tiempo donde no hay certezas y no hay referencias suficientemente sólidas para guiarnos?

Para encontrar una analogía con lo que estamos viviendo en la actualidad, se necesita volver a muchas décadas atrás. Después de la Segunda Guerra Mundial, la sociedad europea fue siempre impulsada por la creencia que el crecimiento no se habría detenido nunca. Durante décadas, vimos aumentar constantemente la riqueza y mejorar las condiciones de vida de la mayoría de la población. Los pocos momentos de detenimiento de este crecimiento fueron breves y se resolvieron con prontitud.

Una generación entera ha sido testigo de una larga temporada de éxito económico y social, basado en un amplio consenso y en una actitud positiva hacia el futuro. Este desarrollo ha dado lugar a procesos de gran alcance, tales como la Unión Europea, la moneda única, la ampliación de la UE a los países del viejo bloque soviético, y la construcción y consolidación de un modelo de bienestar entre los más incluyentes y articulados del mundo. El enfoque redistributivo, en particular, fue uno de los temas por los que Europa se ha sentido más orgullosa. De hecho, si desde el punto de vista del crecimiento económico los Estados Unidos y los países asiáticos han demostrado ser más reactivos y dinámicos, por su parte Europa podía contar con un envidiable nivel de cohesión social, logrado a través de políticas públicas orientadas a la inclusión en el estado de bienestar de una porción cada vez más amplia de la población; con una percepción general de paz social y progreso compartido. Sin embargo, estos sentimientos ahora parecen pertenecer a un pasado lejano. En pocos años el clima ha cambiado profundamente. El desempleo, los cortes a las redes de seguridad social, la contracción del crédito, la pérdida de competitividad de la industria, y las dificultades de los bancos y de las empresas, son algunos factores que están teniendo un fuerte impacto en las vidas de los europeos. A partir del 2008 se tuvo la sensación de que una época había terminado, pero todavía no está claro lo que ha tomado su lugar.

Hay una expresión en Europa para definir este estado de cosas, que se ha extendido desde el Reino Unido después de los enfrentamientos del verano pasado. Para indicar el deterioro de la cohesión social hablamos de *broken society* (sociedad rota). Una gran parte de la sociedad se siente abandonada, excluida, sin voz. Después de haber sido parte de un crecimiento sostenido de la riqueza, ahora nos damos cuenta de cómo aumentaron las disparidades económicas y sociales. Los últimos años han cavado en la sociedad una fosa que pone rápidamente en peligro los beneficios acumulados en el largo período de desarrollo.

Con los cortes en los presupuestos públicos se han reducido drásticamente los márgenes de intervención en las áreas de necesidad, que además se están ampliando

constantemente. En los grandes centros urbanos la sensación de un tejido social en riesgo de desmoronamiento es una realidad cotidiana. En nuestras supuestas civilizadas ciudades ya no es sorprendente presenciar episodios de discriminación y violencia que hasta hace unos pocos años estigmatizábamos como muestra del degrado social de las grandes metrópolis norteamericanas. En Europa, la distancia desde la cual veíamos aquellas manifestaciones de malestar se ha reducido más y más.

Pero la falta de solidaridad es un fenómeno generalizado. La sociedad europea está desorientada y su actitud se ha vuelto cada vez más sospechosa, sobre todo hacia los inmigrantes y los que representan la diversidad religiosa y cultural. Las normas sociales y los lazos culturales muestran su vulnerabilidad y no se percibe un objetivo común, ni un destino compartido.

"Vulnerabilidad" es un término que expresa bien la esencia de este período. Se presenta de varias maneras: inseguridad laboral, inseguridad económica, desorientación ética y cultural. Expresa el sentimiento de fragilidad que advierte a aquel que se cierra a la defensiva por miedo a perder el nivel de prosperidad alcanzado (o quien siente haber perdido su oportunidad de llegar a él). Vulnerable es quien tiene la sensación de ser sometido a cambios económicos y laborales sin ningún tipo de oportunidad de abordarlos o contenerlos.

Tras la renuncia que ha marcado los últimos treinta años a los grandes ideales de cambio basados en las filosofías de la historia y en las grandes ideologías, las personas parecen incapaces de cualquier tipo de control sobre su propio destino y la corrosión de los vínculos sociales, que gradualmente ha aflojado el tejido social, hacen explotar el lado negativo del individualismo. Desde el comienzo de la crisis, el número de suicidios ha aumentado de manera impresionante en los países europeos golpeados más duramente. Empresarios y trabajadores, agobiados por sus deudas o por la falta de esperanza de conseguir empleo, se quitan la vida diariamente. Este estado de cuentas evidencia el costo terrible de un sistema en el cual el individuo se levanta contra el vínculo de la solidaridad social, y muestra cómo en tiempos difíciles las personas son abandonadas a su suerte sin tener escapatoria.

Los efectos de esta situación están afectando en gran medida la estabilidad europea y la construcción institucional comunitaria nunca ha estado tan en peligro como ahora. Sesenta años de pasos lentos, pero graduales, hacia la integración europea corren el riesgo de ser cancelados a causa de decisiones tomadas bajo la presión de multitudes impacientes y en búsqueda de víctimas simbólicas. Hoy no se puede predecir si el proceso de convergencia hacia una Europa más unida tendrá otras oportunidades en el futuro.

La sensación es más bien que sobre la dimensión comunitaria se están descargando tensiones acumuladas en otras partes, porque entre todos los objetivos posibles, la Unión Europea es la que tiene menos capacidad de defenderse, por su debilidad política e institucional. Tampoco sabemos si la moneda única europea sobrevivirá a esta crisis. Sin embargo, el Euro ha sido el sustituto de las aspiraciones que apuntaban a un proyecto real de unificación política y su abandono sería mucho más que el final de una moneda.

La desconfianza en la capacidad de las instituciones de superar la crisis, no sólo se refiere a la Unión Europea y a las organizaciones con sede en Bruselas. La desconfianza y el desprecio por la política tradicional son rampantes. Durante el año pasado, casi la mitad de los gobiernos europeos perdieron las elecciones y tuvieron

que dejar espacio a los partidos políticos de oposición. Sin embargo, este cambio no ha sido acompañado por un renacimiento de la confianza en la política. La crisis económica ha producido consecuencias en todos los ámbitos políticos, de derecha e izquierda. La protesta del electorado nace de la convicción que el sistema político ha abandonado a los ciudadanos. En Italia, tenemos una expresión para indicar esta distancia: la "casta". Los representantes de las instituciones tradicionales son identificados como miembros de un sistema independiente, auto-referencial, que se dedica principalmente a la defensa de sus posiciones de poder y privilegio.

En contra de las "castas" crecen formas de populismo y radicalización que tienen su origen en el descontento. Los países europeos son atravesados por una ola de protestas que toma muchas formas: el partido de los "piratas" en Alemania, la derecha anti-islámica en Francia y Holanda, los nostálgicos neo-nazis en Grecia, los seguidores de un actor cómico en Italia. Lo que tienen en común es el deseo de castigar a todos los partidos y las élites de gobierno. Desafortunadamente, la desconfianza hacia los que detentan el poder no es suficiente para crear nuevas clases dirigentes, y ninguna de las propuestas actuales parece ser capaz de ofrecer respuestas convincentes al problema de cómo manejar al mismo tiempo las restricciones fiscales y las políticas de crecimiento. Por ahora, el electorado se limita a recompensar a los políticos que prometen oponerse a la austeridad, mientras que con respecto a las medidas para reactivar la economía, nadie parece tener la capacidad de plantear estrategias concretas. Incluso los movimientos sociales nacidos en estos meses tras los "indignados" españoles y *Occupy Wall Street*, expresando el deseo de una sociedad más abierta, menos dependiente de los modelos organizativos tradicionales, tanto en la política como en la economía, se agregan en el nombre de la protesta, no en el nombre de la propuesta.

La escena, por lo tanto, parece pobre de alternativas y la desconfianza en la capacidad de la política sigue siendo profunda. Sobre la marginalización (o auto-marginalización) de lo político, del escenario de nuestra sociedad en crisis, se podría decir mucho más.

¿Cuándo empezó todo esto? Volvemos hacia atrás con la memoria hasta 1989, cuando la caída del Muro de Berlín fue aclamada como la victoria final del capitalismo democrático sobre el comunismo. Ese ha sido el momento en que el papel de la política ha comenzado su parábola de descenso, sustituido por la supremacía del mercado. Nos convencieron que a los mecanismos de mercado, considerados artífices de la victoria, se debía asegurar la mayor libertad posible, dejando las riendas a la economía y a sus infalibles leyes. La economía después de 1989 fue capaz de expresar libremente toda su impaciencia con las instituciones políticas y los controles democráticos.

Las reiteradas crisis financieras desde 1997 hasta hoy (el colapso de los mercados asiáticos en 1997, la explosión en el 2000 de la burbuja de Internet, la crisis financiera del 2007 y las reiteradas crisis de la deuda pública en Europa y en los Estados Unidos) han demostrado, sin embargo, que deshacerse de la política que un error, y que instituciones políticas débiles no podían gobernar la crisis y proteger a los ciudadanos de sus efectos. Sin embargo, el cetro había cambiado de manos y la política se ha visto confinada dentro de un papel secundario y dramático. Y es así que en Europa el espectáculo de la escena política se ha vuelto desolador.

Parece que la cuna de la racionalidad occidental ha renunciado a sus principios fundamentales y se ha abandonado a los impulsos más extremos, efecto de

una política que ha renunciado a la idea de convencer a los ciudadanos, tomando el camino de la seducción. Una tarea menos exigente y mucho más efímera. No es sorprendente entonces que el mecanismo esté ahora devolviéndose contra las mismas personas que han sustituido la política reflexiva con la política de las emociones. Es aquí que nace la profunda desconfianza de los ciudadanos europeos hacía los partidos políticos y los procesos que los gobiernan.

Lo que quisiera enfatizar aquí es que si esta crisis en Europa no es vista como una de tantas, sino como la más profunda y radical, en gran medida depende del hecho que nuestra capacidad para gestionarla parece inadecuada. Los patrones de pensamiento y los modelos de intervención a los que estábamos acostumbrados son ahora insuficientes. Por encima de todo, vivimos las consecuencias de una simplificación brutal de las formas de pensamiento económico.

El problema no es que no se elaboraron ideas y fórmulas capaces de responder al nuevo entorno, sino que todo pensamiento que no reconozca el poder indiscutible de los mercados ha sido confinado a los márgenes. Así que el mal europeo es el resultado de un empobrecimiento cultural que ha respondido al crecimiento de la complejidad actual, con un modelo de talla única.

En Europa se ha dejado de un lado la diversidad de las formas económicas para adoptar aquello que se consideraba el modelo más exitoso. Un modelo adoptado por considerarse una garantía de éxito, pero que en los países europeos no ha tenido los mismos efectos de regeneración e innovación económica producidos en los Estados Unidos. Un modelo que incluso se ha extendido a otros países, como los de América Central y del Sur, y cuyos límites es mejor tener en cuenta.

Entonces lo que ha pasado en Europa es el haber dejado de lado la diversidad de las formas económicas para adoptar aquello que, mirando a la experiencia anglosajona, se consideraba el modelo más exitoso, pero al hacerlo, se ha desmantelado la protección contra sus propios excesos y cuando la fórmula mágica de multiplicar la riqueza a través del apalancamiento financiero dejó de funcionar, se tuvo que lidiar con la decepción por las promesas rotas y por las cuentas que no cuadraban. Así que el dogma neoliberal de *enrichissez vous* ha dado paso al resentimiento colectivo y nuestra sociedad se enfrenta a la exigencia paradójica de tener que crecer más para poner fin a la crisis, sin tener en cuenta que el propio crecimiento no regulado es una de las causas de la crisis.

Entonces, se torna relevante lo que escribía en los años cuarenta Karl Polanyi, prediciendo que la economía de mercado se transformaría en una "sociedad de mercado" (Polanyi, 1944). El argumento de Polanyi es que en otros tiempos el intercambio de mercado constituía un componente relativamente residual dentro de la actividad económica. El uso del dinero tenía una naturaleza instrumental y limitada, dejando espacio para otras formas de actividad económica que no se regían por la lógica puramente utilitaria de intercambio monetario. Solo en épocas recientes, el intercambio de mercado se ha convertido en el principio dominante que marca las pautas en todos los ámbitos.

En la "sociedad de mercado" cada forma de actividad y de relación se rige por la lógica del intercambio de mercancías y es el mismo mercado que modela la forma de la sociedad. El bienestar coincide con el dinero y la inclusión social con el consumo. La participación en la sociedad -y por lo tanto el papel que cada uno juega en ella- se mide en términos de poder adquisitivo.

Esta es la "gran transformación" que ha abierto las puertas a la sensación de impotencia que sentimos frente a la crisis. El problema no es que el mercado en sí sea el diablo, sino que se convierte en tal en cuanto a su mecanismo (*gain from trade*) se aplica de forma inapropiada en todos los ámbitos y en las relaciones que no están vinculadas a intercambios mercantiles, colonizando todas las dimensiones de la sociedad.

La transformación en una sociedad de mercado, se aceleró en las últimas décadas tocando elementos fundamentales de nuestra identidad. Este cambio ha afectado a varios ámbitos. Cambió la idea del tiempo: en el centro del proyecto de la modernidad estaba la idea del futuro, mientras que ahora nos encontramos en la dimensión totalmente inminente de la era post-moderna, donde cuenta sólo el presente; y cambió la idea de la libertad: desde experiencia, que se definía como la relación entre la ética personal y el orden social, hoy el principio absoluto de la libertad de conciencia y de acción rompió esta relación y la libertad es una experiencia puramente individual.

Estos son los mecanismos que condujeron a la emancipación de la economía moderna de las limitaciones de las sociedades tradicionales y forman la base de la extraordinaria aceleración de nuestra historia reciente. Sin embargo, esta transformación es la causa de la "entropía progresiva del escaso recurso del sentido" (Habermas, 2002) que impide la formación de una nueva ética pública, para hacer frente a los desafíos globales de nuestro tiempo. Un tiempo declinado sólo al presente elimina la posibilidad de compartir proyectos a mediano y largo plazo. Un individualismo extremo termina siendo el lujo supremo concedido sólo a una minoría que se lo puede permitir. En ambos casos, dos aspectos que han contribuido a la primacía de la economía moderna en el largo plazo han demostrado ser poderosos factores de la desintegración de la realidad social.

La cuestión es importante porque se refiere a las condiciones de la democracia y al uso público de la razón, para componer las diferentes perspectivas de los valores que conviven en nuestras sociedades complejas. No es esta la ocasión más apropiada para tratar con este punto, pero sirve como un recordatorio de que detrás de la desorientación producida por la crisis, hay una alienación aún mayor que es el resultado de una sociedad de mercado que consume recursos de forma más rápida, de los nuevos que puede crear. Entonces también el sentido ético, en el cual se fundamenta la necesaria solidaridad de la convivencia civil, se encuentra entre los recursos no renovables que requieren nuestra especial atención, debido a que ni la economía, ni la ley, ni la política, tienen la capacidad de regenerarlo con sus propios medios.

3. Más allá del escenario europeo

Hablando de cómo la crisis ha golpeado a Europa, el discurso termina, inevitablemente, deslizándose hacia los grandes escenarios. El crecimiento de la riqueza en los últimos veinte años cubre la mayoría de los países del mundo. Además del fenómeno de los BRIC (Brasil, Rusia, India y China), ya bien conocido, hay muchas nuevas economías emergentes en rápido crecimiento. En los últimos dos años tuvieron un aumento del Producto Interno Bruto (PIB) cuatro o cinco veces superior a la media de la euro-zona. Sólo para nombrar unos pocos: Indonesia, Vietnam, Malasia, Turquía, Colombia, Chile, Nigeria y Ghana (Ernst & Young, 2011).

África es el ejemplo menos conocido de esta tendencia. Hasta hace poco, según

el Banco Africano de Desarrollo, la clase media africana se componía de cien millones de personas. Hoy en día ese número se ha triplicado y sigue creciendo rápidamente. África hoy se encuentra en la misma situación de partida de China hace veinte años o de la India hace diez años (Aré et al., 2010; Mahajan, 2009). Un escenario, hasta hace poco impensable.

La crisis vuelve a dibujar los desarrollos geopolíticos y geoeconómicos. No se trata de una anomalía o una recesión temporal de los países más industrializados. Se trata de la crisis del viejo orden. Lo que está surgiendo es un mapa de un mundo diferente, donde el poder se redistribuye de acuerdo a nuevas jerarquías. En comparación con este nuevo escenario no hay vuelta atrás, ya que es impensable borrar la realidad de la interdependencia global.

Pero si la interdependencia es nuestro destino, los problemas que afectan a la situación europea se deben tener presentes también desde la perspectiva del desarrollo de las economías emergentes. Aunque la tasa de crecimiento de estas economías está por encima de la de las economías fuertes, el crecimiento se está reduciendo. Según el último informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) "los problemas del mercado laboral global empeoran, presagiando altos niveles de desempleo" (ILO, 2012). En particular, crece el desempleo de los jóvenes, que aumentó en el 80 por ciento de los países desarrollados y en dos tercios de los países en desarrollo. En el mundo hay cincuenta millones de puestos de trabajo menos que en 2008. Durante los próximos dos años el nivel de crecimiento no será suficiente como para crear nuevas oportunidades, mientras las disparidades económicas y sociales seguirán aumentando. Así que el desequilibrio que se produce es un fenómeno a escala mundial, lo que alimenta el descontento social, incluso en países donde la economía sigue creciendo (India e Israel son dos ejemplos).

Así pues, si en los países europeos, y más generalmente en las economías maduras, la crisis ha sacudido la arraigada creencia de que el bienestar y las oportunidades se incrementarían constantemente de generación en generación[4]; de igual forma, en las sociedades en rápido crecimiento económico, el camino hacia el bienestar está expuesto a diferentes formas de vulnerabilidad para ser enfrentadas. La interdependencia pone a todos los países a enfrentar formas de vulnerabilidad y retos similares como: la creación de empleo, las inclusión social, los desequilibrios demográficos, la escasez de los recursos naturales, la seguridad energética, el cambio climático, la regulación de los mercados financieros. La "enfermedad europea" podría no permanecer confinada al viejo continente, si tenemos en cuenta que el desarrollo de las economías emergentes toma muchos elementos de ese modelo neoliberal, que es el origen de la infección. En las Américas ustedes tienen los recursos, en términos de diversidad de empresas, que pueden ayudar a evitarlo, y el cooperativismo es uno de esos recursos.

Hemos visto lo que sucede cuando la economía prevalece sobre la política: el déficit público es costoso y amplifica los efectos de la crisis, especialmente en términos de desigualdad[5]. Así que el problema es global y afecta tanto a las sociedades maduras, como a las sociedades emergentes.

---

[4] Un tercio del diez por ciento màs pobre de la población británica en el período 2001-2002 estaba todavía bajo las mismas condiciones en el período 2008-2009 (Sissons, 2011).

[5] El índice de Gini (que mide la desigualdad de una distribución) a nivel mundial se redujo de 0,408 en 1968 a 0,297 en 1982, antes de subir a 0.351 en 2004. El índice oscila entre 0, suponiendo que todo se comparta por igual entre todos, a 1, en el supuesto que todo esté en manos de una sola persona.

Por lo tanto, se trata de trabajar sobre una reforma radical de la relación entre la economía y la sociedad. Se trata de crear modelos que puedan resolver la contradicción que hace que los sistemas institucionales nacidos en el siglo 19, sean hoy totalmente inadecuados para gobernar las dinámicas del siglo 21. Por encima de todo, se trata de eliminar las consecuencias del hecho de que el 1% más rico de la población mundial -unos 70 millones de personas- ganen lo mismo que los últimos 4.275 millones de personas. A paridad del poder adquisitivo, en el mundo, al 10% de la población más rica se destina el 55% del consumo mundial, y esto no puede considerarse como una consecuencia natural de un principio meritocrático, si se considera que en Alemania -que ciertamente no es un país gobernado de acuerdo a principios socialistas - al 10% de los más ricos corresponde el 25% de los consumos, lo que demuestra que un mayor equilibrio entre el mercado y la sociedad es posible.

El tema de la desigualdad no nos plantea sólo una cuestión ética. El exceso de desigualdad es una señal del mal funcionamiento del sistema económico. Dos economistas del Fondo Monetario Internacional (FMI), Michael Kumhof y Romain Rancière (2012), han explicado la relación entre la desigualdad, la deuda y las burbujas financieras, que muestran cómo la Gran Depresión de 1929 y la Gran Recesión de 2007 fueron precedidas por un crecimiento fuerte y sostenido de la desigualdad en los ingresos y en la riqueza, y, al mismo tiempo, por un aumento de la deuda de la clase media y baja. La acumulación de riqueza por una minoría, a través del sistema bancario, ha financiado las aspiraciones de la mayoría de homologar el opulento estilo de vida de la elite en una espiral de deuda que ha inflado la burbuja hasta su explosión, con el consiguiente pedido de ayuda dirigida a los presupuestos públicos, ya sin posibilidad de acción.

El modelo económico que ha producido la desigualdad, ha sido al mismo tiempo una causa de inestabilidad estructural. Aquello que se pensaba fuese el nuevo equilibrio -después de la victoria del capitalismo democrático- destinado a gobernar el mundo, se encontró en realidad en su punto de ruptura y mostró que no sería sostenible a largo plazo. La necesidad de una alternativa, pues, quedó en la agenda de prioridades.

4. La ventaja estructural del cooperativismo

Sin embargo, desarrollar una alternativa significa en primer lugar, alejarse de la rigidez monótona de pensamiento que ha dominado las últimas dos décadas. Un insospechable representante de la élite económica mundial, escribió recientemente:

> *"La disciplina de la economía en las universidades ha sido manipulada por el mercado y se ha separado del planeta Tierra, y ya no refleja el mundo real. Las teorías de la racionalidad perfecta de los mercados no son muy diferentes de una ideología totalitaria. En la batalla por las ideas en el siglo XXI, los paradigmas dominantes en las últimas décadas, marcados por la retirada del Estado porque el mercado garantiza una mayor eficiencia y racionalidad, por primera vez se encontrarán a la defensiva".*

El autor de estas palabras es George Soros, especulador internacional, que ha aprovechado al máximo el régimen neoliberal. Es una persona que conoce el sistema desde adentro. Cuando llega a la conclusión que la teoría de los mercados

racionales es similar a una ideología totalitaria, él sabe de lo que habla. Por lo tanto, su declaración debe ser tomada en serio. Esta afirmación no se pone del lado de los teóricos anti-capitalistas de pensamiento radical, sino más bien pasa a engrosar las filas, cada vez más densas, de quien está convencido que el pensamiento económico ha sufrido de manipulación ideológica. Convirtiéndose en dogmática, la teoría económica ha perdido el contacto con la realidad. Así que ahora, en el medio de la crisis, nos enfrentamos a la urgente necesidad de nuevas soluciones para enmarcar la acción, pero no podemos confiar en las teorías que han gobernado durante más de veinte años. No es un problema menor.

Tras el final de los sistemas holísticos de pensamiento, desacreditada la política como un instrumento de mediación y síntesis y fallecido el intento de reemplazar la ideología con el pragmatismo de los negocios motor de la historia, la pregunta que surge ahora es qué hacer frente a las grandes cuestiones que reclaman nuestro tiempo. *Business-as-usual* no es una opción: la posibilidad de volver a como estábamos antes de la crisis, ya no es factible ni deseable. Por esta razón, frente a la complejidad de los problemas que nos desafían a escala planetaria, debemos pensar en una revisión profunda de la relación entre la economía y la sociedad.

La complejidad de los problemas requiere nuevos marcos conceptuales y modelos institucionales. Más precisamente, tenemos que repensar las interacciones entre el sector público, las organizaciones de la sociedad civil, las empresas y los ciudadanos, intentando nuevas combinaciones para resolver problemas a los que ninguno de estos actores puede hacer frente por sí solo.

En las palabras de Soros, la batalla de las ideas del siglo XXI, los paradigmas que han dominado las últimas décadas ya no son los paradigmas ganadores. Para salir de la crisis se necesita un sistema económico distinto de aquel que la ha originado. Esto significa que el pensamiento tiene que deshacerse de un esquema binario motivado únicamente por la relación rígida entre el Estado y los mecanismos puros del mercado. Repudiando el dogma de la superioridad del mercado como un sistema ideal para la asignación racional de los recursos, hoy podemos decir sin temor, que la fe en la capacidad auto-regulatoria de los mercados ha producido no sólo la desigualdad, sino también la ineficiencia. En la realidad, el mercado ha demostrado que no es capaz de mantener sus promesas, entre ellas la de reducir el papel del Estado o por lo menos reducirlo en escala sustancial. Pero, por otro lado también las instituciones del Estado -aunque después de veinte años de pérdida sistemática de vigor, se hayan vengado demostrando su necesidad- ya no son capaces de gobernar la complejidad del mundo y de responder a la demanda de seguridad y estabilidad que surge de la sociedad. La respuesta por la vía legislativa al sentimiento de vulnerabilidad creado por la transformación de una economía de mercado, en una sociedad de mercado, deja grandes espacios vacíos. Es tiempo de un nuevo papel para las instituciones de la sociedad y sus formas de economía. *Es tiempo para las ideas del cooperativismo*.

La teoría según la cual *tertium non datur,* por lo tanto, debe ser revisada. Es todo lo contrario: entre Estado y mercado está la sociedad, es decir, un continuo de diferentes formas de organización, que surgen como respuesta a la necesidad de un diferente equilibrio entre los organismos públicos y privados, entre la protección de los bienes comunes y el bienestar individual, entre las motivaciones sociales y los intereses económicos. Al reconocer este pluralismo, que de hecho ya existe y está profundamente arraigado en nuestras sociedades, el siguiente paso es tratarlo no como un hecho, del que simplemente hay que tomar nota, sino como un valor

estratégico, para desarrollar y para invertir.

Con referencia a las empresas, el valor del pluralismo no significa sólo diversidad en términos de tamaño, propiedad, situación jurídica, naturaleza pública o privada, sino que se refiere sobre todo, a la diversidad de objetivos y mecanismos de operación y control. A formas de empresas diferentes, corresponden diferentes modos de posicionarse con respecto al intercambio del mercado. Si el enfoque de la "gran transformación" -para volver a Polanyi- consiste en la reconciliación de toda la actividad económica en el marco exclusivo de un intercambio de mercado, la cuestión ahora es mostrar que hay formas de empresas para las cuales la relación mercantil sirve sólo como un instrumento, y no absorbe la totalidad de la actividad económica.

En nuestro trabajo, en Euricse, nos dimos cuenta de la cantidad de contenidos que el movimiento cooperativo internacional puede poner a disposición para esta reflexión. Las cooperativas, las mutuales, las empresas sociales, son diferentes variaciones de esta diversidad e indican la posibilidad de la economía de no regirse exclusivamente por la lógica utilitaria del intercambio monetario. En términos de teoría económica, la empresa cooperativa refleja el convencimiento que las acciones humanas no son dictadas sólo por los principios del interés individual, sino que surgen de una variedad de razones, incluyendo la orientación hacia la reciprocidad y hacia la búsqueda de justicia y equidad. La idea de fondo es que la acción económica no se mueve sólo bajo la presión de mecanismos competitivos, sino que también actúa como efecto de la necesidad de cooperación. Siendo empresas, se trata de agentes que actúan en la esfera económica, siguiendo las mismas reglas que se aplican a cualquier otra organización corporativa, pero a medida que las empresas pertenecen a sus socios (productores, trabajadores o consumidores) no se ponen como objetivo principal la maximización del lucro, como sucede en el caso de las empresas de capitales.

El propósito de las empresas cooperativas (y de otro tipo de empresas basadas en el principio de la propiedad de los socios) no resulta en la última línea de su balance. La razón es doble. En primer lugar porque el valor agregado del producto no es un fin en sí mismo, sino que depende de su uso previsto. Los excedentes de una cooperativa tienen como objetivo principal mejorar el bienestar de sus asociados o ampliar la disponibilidad de las mismas empresas para inversiones futuras. En la forma de reservas indivisibles, los excedentes generados, incluso pueden ser considerados como una forma de "regalo" entre las diferentes generaciones, a través del cual los activos acumulados en el tiempo se transfieren y forman una dote para los asociados futuros. Pero más allá de eso, la otra razón que emancipa al cooperativismo, de la servidumbre de la línea de fondo, es que las actividades de la empresa cooperativa producen beneficios que no se miden sólo en términos de excedentes.

La estabilidad y calidad del empleo, la garantía de acceso a los mercados para los productos de los asociados en condiciones de equidad, y la calidad de bienes y servicios vendidos, el cuidado del medioambiente y la contribución a la formación de capital social: todos estos son ejemplos de valor que no se reflejan en el equilibrio económico-financiero. La empresa cooperativa no crea valor sólo para los accionistas, como en el caso de la empresa de capitales, sino que distribuye el valor que produce a sus asociados y a los que no son asociados, que se benefician de las externalidades positivas en favor del ambiente en el que la cooperativa opera. En este sentido, el cooperativismo es también un instrumento de redistribución, que gracias a su organización híbrida privada y social, acompaña con eficacia el papel tradicional de

redistribución de las instituciones públicas.

Además, en todas las situaciones en las que la producción de valor no es a beneficio exclusivo del productor, la forma cooperativa de empresa es la mejor para administrar esos bienes públicos que resultan de la actividad económica. La importancia de este aspecto se destaca si se considera que la economía del conocimiento ha transformado a fondo los procesos productivos, enfocando la atención sobre la importancia de los bienes comunes disponibles sin restricciones -por ejemplo en el campo de la investigación científica y tecnológica o en la producción de softwares basados en plataformas de código abierto-. En un contexto de economía de la innovación, la dimensión cooperativa, tanto como un método de interacción y coordinación así como forma organizativa, encuentra un terreno de desarrollo mucho más favorable que los sectores manufactureros, para los cuales pesa negativamente la mayor intensidad de inversiones financieras. En la tercera revolución industrial, en la cual las ideas importan tanto o más que la producción física, el modelo cooperativo puede desempeñar un nuevo papel, del que sólo recientemente se comienza a percibir el entorno.

En última instancia, todo considerado, la forma cooperativa de empresa devuelve a la economía su naturaleza multidimensional de actividad destinada a resolver los problemas comunes a través de la producción y circulación de bienes y servicios en asociación. Debido a su naturaleza de organización, que alimenta el principio de la pluralidad, la empresa cooperativa, con sus características estructurales impide que la relación entre la economía y la sociedad se resuelva en la absorción de la segunda por parte de la primera. En comparación con las tres formas principales de actividad económica -la donación, la redistribución, el intercambio de mercado- el cooperativismo es aquella que, sin absolutizar ninguna de ellas, comprende las tres, en función de un objetivo social. Es la centralidad del tema social lo que distingue, de hecho, a las cooperativas de las empresas de capitales, por las que este aspecto tiene una prioridad más bien menor.

En la experiencia cooperativa el capital es sólo uno de los instrumentos que junto con otros (la mano de obra, los instrumentos, la tecnología), contribuye a la producción y el tema social tiene el papel fundamental, que afecta al modelo de organización y la misma forma de la empresa, en lugar de ser simplemente una forma de mejorar su reputación. Para la empresa capitalista es, en cambio, el factor dominante, mientras que la dimensión social es un accesorio que toma la forma de filantropía o "responsabilidad social corporativa" (*corporate social responsibility*).

Aún cuando la empresa de capitales aplica sus propios métodos a los ámbitos económicos con finalidades sociales, como en el caso del *social business*, lo que prevalece es la orientación hacia el beneficio económico. En la experiencia cooperativa, el tema social tiene un papel fundamental que caracteriza el modelo organizativo y la misma forma de la empresa, en lugar de ser simplemente una forma de mejorar su reputación. Por lo tanto, lo social es un factor estructural, que no depende de la inclinación del emprendimiento individual o de las estrategias empresariales de comunicación. No es suficiente que una empresa persiga un objetivo social, como lo sostiene una nueva tendencia que está surgiendo en las escuelas de negocios de América del Norte y que apoya el argumento de que una empresa que actúe en virtud de valores compartidos, es en sí misma una empresa con fines sociales (Porter, 2011).

Contrariamente a esta tesis (lo que implica la posibilidad que cualquier empresa con

fines de lucro, de hecho, podría fácilmente cubrir el espacio que históricamente ha sido de las cooperativas y otras formas de empresa social), lo que más importa es la forma cómo la empresa se estructura para alcanzar sus objetivos sociales: entonces la forma de propiedad y el modelo de gobernanza. El tema de la propiedad discrimina entre las empresas de propiedad de los inversores y las empresas de propiedad de los socios, en cuanto las segundas, como empresas de personas, solamente pueden ser gobernadas de acuerdo a los principios democráticos (un socio, un voto), mientras que en la empresa capitalista, el poder es proporcional al dinero invertido. Así que la forma democrática de la cooperación es una consecuencia estructural de su característica forma de propiedad, vista en términos legales y organizacionales, incluso antes de la expresión de una elección ética y cultural.

Eso de la democracia interna es otro aspecto que refuerza la ventaja estructural del cooperativismo como modelo económico que representa una alternativa a las teorías que han generado la crisis. La gobernanza democrática responde más eficazmente a las necesidades que nuestra sociedades -como productores, consumidores, ciudadanos- sienten de retomar el control sobre la economía, como reacción a los excesos de la desigualdad y la superación de la sensación de inseguridad que proviene de sentirse totalmente a merced de fuerzas más allá de nuestro alcance.

Resumiendo lo dicho, la ventaja de la forma cooperativa de empresa es que es compatible con las tres grandes necesidades que surgen en esta etapa de transición hacia un nuevo modelo de desarrollo económico y social: i) la necesidad de revitalizar los organismos sociales, para que retomen su papel autónomo y no residual, (Margaret Thatcher sostuvo que "la sociedad no existe", pero ha sido refutada por la historia) ii) la necesidad de reestructurar la economía dentro de la dimensión social, iii) el reconocimiento que dentro de las acciones económicas, el papel de la confianza es más importante que el papel de la racionalidad, al contrario de lo que afirma la teoría clásica del mercado.

5. La verdadera importancia del cooperativismo

Por supuesto, no basta con que el cooperativismo sea teóricamente bien estructurado para afrontar el reto del cambio de paradigma en el pensamiento económico. También debe cumplir la función de representar un posible, aunque no exclusivo, modelo alternativo. Hasta el momento hemos destacado cómo los principios del cooperativismo satisfacen desde el punto de vista teórico, las muchas necesidades insatisfechas por la ineficiencia de los modelos dominantes del pensamiento económico. Sin embargo, se trata de demostrar no solo cómo es una potencialidad teórica, sino una realidad en curso.

De hecho, el cooperativismo, por mucho que se considere como un fenómeno marginal, en los últimos veinte años ha crecido de forma constante y se ha extendido a la mayoría de los países y de los sectores productivos.

La evidencia empírica muestra que en algunos contextos, el modelo cooperativo es dominante, mientras que en otros muchos se ha mantenido o ha aumentado su cuota de mercado (Pérotin 2012; Zamagni y Zamagni 2010). Las cooperativas son agentes económicos importantes en el mundo: en Europa, las cooperativas agrícolas poseen el 60% del mercado y las cooperativas de crédito tienen el 20%. El 25% del mercado

mundial de seguros está cubierto por empresas cooperativas y mutuales. En los Estados Unidos, el 40% de la distribución eléctrica está organizada en forma cooperativa. Se estima que en todo el mundo los miembros de las cooperativas son tres veces el número de accionistas individuales de empresas de capitales, y en los Países BRIC esta relación es de cuatro a uno (Mayo, 2012).

Y hay más: el cooperativismo, que sigue manteniendo una fuerte presencia en los sectores tradicionales como la agricultura y el crédito, también ha crecido en nuevos sectores, o en esos sectores que sufrieron una reestructuración profunda, demostrando capacidad de adaptarse en situaciones de cambio y de dificultad de los diversos contextos operacionales. En Alemania, por ejemplo -país líder en las energías renovables- en poco tiempo han nacido 530 nuevas cooperativas de comunidad para la instalación y gestión de sistemas fotovoltaicos. En términos de bienestar, las cooperativas sociales[6] están bien colocadas, como bien se sabe en Italia, ya que fuimos entre los primeros países en promover su constitución. Con su posición intermedia entre las cooperativas tradicionales y las organizaciones sin ánimo de lucro (en cuanto a convergencia entre asociados, usuarios y partes interesadas) las cooperativas sociales desempeñan un papel importante en los servicios a la persona y de asistencia social, integrando una oferta pública cada vez menos adecuada a la demanda. Estas nuevas formas de cooperación hacen hincapié en el impacto social, teniendo en cuenta la capacidad de estas empresas de producir externalidades positivas, especialmente en situaciones de crisis de las formas tradicionales de servicio público.

Otro ejemplo es el de las empresas recuperadas en la Argentina y de las cooperativas de trabajadores en Italia, Francia y España, cuyo número crece como un contrapeso a la crisis del empleo y el cierre de muchas empresas (CECOP, 2009; Vieta 2010). En este sentido actúan la motivación y los incentivos no económicos que están normalmente fuera del alcance de las empresas ordinarias. Por ejemplo, la reducción de los salarios o las horas trabajadas para prevenir el despido de trabajadores.

Otro aspecto a destacar es la mayor longevidad de las cooperativas respecto a los demás tipos de empresa. La orientación a satisfacer necesidades que no se agotan en el interés individual -sino que se refieren a la creación de grupos o comunidades, y por lo tanto a la promoción de objetivos de interés general y de largo plazo- es un elemento que promueve la proyección intergeneracional (Birchall y Hammond, 2009). Entre las determinantes de la mayor longevidad de las cooperativas, se encuentra el hecho de que algunos de los sectores en los que operan, no están sujetos a la competición de las empresas convencionales, debido a que los márgenes de lucro son demasiado bajos y su funcionamiento se hace posible sólo gracias a la posibilidad de movilizar recursos adicionales, como el trabajo voluntario.

De lo mencionado, emerge que la supuesta ineficiencia económica de la empresa cooperativa es el resultado de un prejuicio. De hecho, el cooperativismo desarrolla un importante papel económico, además del social, y son solamente los límites de la teoría económica tradicional que impiden su reconocimiento. La evidencia empírica de muchas investigaciones, con las cuales estamos comprometidos en Euricse, muestra cómo las cooperativas no están confinadas a determinados sectores, ni son necesariamente empresas pequeñas, o menos capitalizadas que las empresas de capitales.

También se evidencia cómo las cooperativas han resistido a la crisis mejor que las

[6] Véase Galera y Borzaga (2009); Borzaga, Depedri y Galera (2010).

empresas tradicionales, ejerciendo en algunos casos (pensemos en las cooperativas de crédito) un papel importante en la estabilización y ayudando a mantener o crear puestos de trabajo. De hecho, en períodos de crisis, las cooperativas tienden a mantener sus niveles de empleo.

Por lo tanto, las cooperativas son actores económicos importantes e históricamente su forma institucional no representó un fenómeno transitorio, sino que ha demostrado siempre, una capacidad de regeneración continua. A esta constatación debe sin embargo añadirse, que el alcance del impacto del cooperativismo no puede limitarse a la eficiencia económica, en cuanto a que uno de sus componentes esenciales consiste en su aporte en términos de capital social y de fortalecimiento de las relaciones de confianza en la sociedad. El papel del cooperativismo no puede ser evaluado sin esta dimensión de creación de "virtud cívica", muy relevante en comparación con las dimensiones más profundas de la crisis, que no se miden en términos de un simple empobrecimiento material de nuestra sociedad, sino más bien como la falta de referencias ético-culturales.

6. Nuevas formas para el desarrollo de la cooperación

Podríamos por lo tanto concluir que este que se está abriendo ¿será nuestro tiempo, el tiempo del cooperativismo, ya que los efectos de la crisis contribuirán a lanzar definitivamente esta forma de empresa como un modelo de amplia difusión? y que ¿su papel habrá sido finalmente reconocido? La respuesta a esta pregunta no es fácil por lo menos por dos razones:

En primer lugar porque las cooperativas ya son un fenómeno generalizado. El problema es, en todo caso, de *mainstreaming*. Es decir, a la capacidad de establecer una corriente de pensamiento dominante.

El cooperativismo representa una institución de pluralismo económico, por tanto, incompatible con las tentaciones hegemónicas. El marco teórico en el que actúa es el de una variedad de formas de empresa, donde cada una de ellas tiene características que las hacen más adecuada para adaptarse a situaciones y contextos específicos. En un entorno que teoriza la coexistencia de diferentes modelos, el modelo cooperativo siempre se enfrentará con un problema de visibilidad, debido a su naturaleza territorial y su proximidad a grupos específicos de *stakeholders*.

La segunda razón tiene que ver más bien con la tendencia de las empresas cooperativas a alejarse de su identidad para acreditarse y ser aceptadas como empresas ordinarias, renunciando a su propia diversidad. Los economistas dan un nombre a esta tendencia: el isomorfismo. En el lenguaje común es más claro si se habla de cooperativas que pierden sus almas y gradualmente son asimiladas por las empresas de capitales[7]. Para algunos se trata de una transformación inevitable, dado que la forma organizacional de una cooperativa está vista en la literatura de la teoría instituciónal como "transitiva" (Hansmann, 1996 y 2012), mientras que para otros es irónico que justamente en el momento en que el nuevo paradigma empresarial se está apropiando de muchos elementos típicos de la experiencia cooperativa, esta no valorice sus propias características originales. Aunque de una manera pragmática, y sin capacidad de formalización teórica, las cooperativas han introducido muchas innovaciones en la práctica empresarial: la

[7] Este fenómeno también se reconoce en el mundo angloparlante como "*demutualization*."

proximidad/superposición entre productor y consumidor, la participación de todas las partes interesadas (*stakeholders*) en el proceso de producción, la propiedad indivisible -o impartible- de los bienes comunes, las prácticas de gestión que promuevan organigramas planos, el concepto de empresa red. Algunas tendencias en pleno desarrollo, como el tema del consumo responsable, han encontrado una primera formulación empírica en el mundo cooperativo. Lo mismo con respecto a la trasformación de la economía post-manufacturera, en donde los servicios han asumido un papel cada vez más dominante.

El cooperativismo demuestra una gran capacidad de innovación organizativa (en los sistemas de gobernabilidad, dentro de los procesos productivos, en las tipologías de trabajo, en las relaciones con la comunidad), pero tiende a ser más reactivo que proactivo. Para ejercer un papel más importante debe estar preparado para fortalecer esta capacidad de innovar, desde el punto de vista de las prácticas de gestión, en las actividades de capacitación y en la investigación teórica. Sobre todo ahora, en momentos en que la crisis empuja las demás formas de empresas a reestructurar sus modelos de negocio apoyándose en temas tales como social *networks, empowerment of individuals y crowdsourcing*) que capitalizan -cambiando el ajuste de una manera individualista- un repertorio de prácticas en las que el cooperativismo tiene experiencias exitosas.

Para el cooperativismo es el momento de demostrar su capacidad de responder positivamente a las situaciones difíciles sin conformarse simplemente con la lógica del negocio de siempre (*business-as-usual*). Una comprensión profunda de los mecanismos cooperativos puede ayudar a repensar el sistema económico. Hay cinco temas concretos sobre los que esta contribución puede ser relevante, para elaborar recomendaciones e identificar soluciones viables.

6.1 Un nuevo modelo de bienestar

La liberalización y la disminución de los recursos estatales impiden dar respuestas adecuadas a las nuevas necesidades, debido a que el mercado no lo considera rentable y el sector público carece de los medios (y es más susceptible al comportamiento oportunista). El cooperativismo, con la experiencia de las cooperativas sociales, ha demostrado la posibilidad de un nuevo modelo de bienestar basado no solamente en la intervención pública. Este campo, que hoy se refiere principalmente al cuidado de la persona y a la asistencia social, se puede extender a áreas como salud, educación y cultura. Hay un amplio margen para el desarrollo de cooperativas, porque se trata de mercados no adecuados para las empresas puramente lucrativas, y porque las cooperativas pueden movilizar los recursos de capital social que responsabilizan mayormente los usuarios en relación a la prestación de servicios (frenando el fenómeno del oportunismo).

6.2 Más equilibrio entre capital y trabajo

En los últimos veinte años de extraordinario crecimiento de la productividad, todos los beneficios han ido al capital y ninguno al trabajo. Una relación más equitativa entre capital y trabajo representa una de las condiciones más importantes para un desarrollo más sostenible. La crisis ha golpeado con violencia y los cambios han sido profundos, en términos de inestabilidad y fragmentación. El modelo de las

cooperativas de trabajo puede dar lugar a nuevas políticas, contrarrestando los efectos de la individualización de los riesgos y garantizando una mayor seguridad y calidad de las relaciones laborales.

6.3 Consumo responsable y sostenible

Nuestra época se ha caracterizado por la ecuación entre la integración social y el consumo: las personas se convierten en ciudadanos en cuanto son consumidores (Lasch, 1993). Este mecanismo se rompió con la crisis y hoy la relación con el consumo debe ser repensada en términos de responsabilidad y sostenibilidad. Como consumidores, también sentimos la necesidad de recuperar el control sobre las actividades económicas. Los consumidores y usuarios son cada vez más, parte del proceso de producción, en cuanto sujetos activos. Este aspecto es de vital importancia tanto para la cooperación de consumo como para aquella de los usuarios, como agentes económicos con una disposición pro-social.

6.4 Redes de empresas

En el nuevo paradigma industrial un espacio creciente es ocupado por las redes de empresas. La especialización y la complejidad de los procesos de producción están presionando para crear formas abiertas de colaboración entre las empresas. El intercambio de recursos y de conocimientos pertenece de forma natural al modelo cooperativo, aunque su capacidad de desarrollo en red no se ha plenamente traducido en prácticas organizativas y en herramientas de gestión. Se necesita una estrategia para administrar los beneficios del *pooling* (agrupación) en la forma de, por ejemplo, grupos cooperativos, estructurados para compartir proyectos de innovación e internacionalización, o la gestión intra-grupo de personal en el caso de crisis de una de las empresas de un grupo.

6.5 Inteligencia compartida

El cooperativismo proviene de la intuición de que algunos recursos, basados en la comunidad, son mejor explotados fuera del intercambio contractual del mercado. Hoy, estos recursos deben ser contados entre los recursos locales de la "inteligencia compartida", particularmente valiosos en el contexto de una economía del conocimiento. Este tipo de inteligencia es el instrumento con el cual se ponen en común diferentes conocimientos informales e implícitos. Pensemos en lo que ha sucedido en la esfera de la tecnología, donde el paradigma de potentes máquinas calculadoras ha sido reemplazado por la idea de arquitecturas paralelas, que hacen uso de miles de pequeñas computadoras en red para obtener aumentos de potencia y rendimiento. ¿Por qué, por analogía, no debería ser lo mismo, en lo económico y en lo político, invirtiendo la dirección frente al modelo de concentración de poderes?

7. Conclusión

Los conceptos anteriores son sólo algunos ejemplos de direcciones hacia las cuales el cooperativismo debe desplazarse en respuesta a los nuevos escenarios de post-crisis.

Como resulta claro, la realidad es mucho más variada y compleja. Al igual que grandes son las nuevas áreas en las que el modelo cooperativo puede proveer una oferta innovadora de productos y servicios. Sin olvidar que incluso los sectores más tradicionales, como la agricultura y el crédito, necesitan de una inyección de innovación organizativa y estratégica. Consideremos, por ejemplo, el tema de la seguridad alimentaria y el crecimiento de la demanda mundial de productos agrícolas, que avanzan de la mano con las tendencias demográficas. La producción agrícola volverá a ser una cuestión estratégica en el futuro cercano y para el movimiento cooperativo es el momento de prepararse para escenarios nuevos. Otro tema solo mencionado en esta ocasión, es lo de la legislación y reglamentación, que a menudo –muy a menudo- no han favorecido el desarrollo del movimiento cooperativo, en cuanto modelados principalmente sobre las exigencias de la empresa de capital.

El movimiento cooperativo tiene la energía y los recursos para tomar estos nuevos caminos, siguiendo la regla de la discusión crítica y del pluralismo, en lugar de la imposición de la ideología y la identidad monolítica. El papel de la investigación y la capacitación en este contexto es crucial. Cualquier inversión para mejorar el perfil de nuestro conocimiento es una inversión hacia un futuro menos vulnerable.

En el corazón de nuestro trabajo - como cooperadores y como expertos- debe ser la promoción del desarrollo económico centrado en la dimensión social, en el cual, a partir de las relaciones de la comunidad y desde una ética cívica, se llene el espacio entre Estado y mercado, que de otra manera quedaría vacío. La "sociedad rota" no es un destino natural sino el resultado de un diseño político y económico. El cooperativismo demuestra que hay una alternativa, y es volver a pensar y actuar en términos de igualdad y justicia social.

Algunos piensan que la única solución para reparar esta sociedad en pedazos, es el decrecimiento suave. Las ciencias naturales, sin embargo, nos enseñan que el crecimiento no es un proceso lineal. No existe en la naturaleza la idea de crecimiento ilimitado: el ecosistema natural se rige sobre un sistema de compensación que tiende al equilibrio. Si alguna cosa crece, otra decrece. Pero, en cualquier caso el resultado es un crecimiento cualitativo, que aumenta la complejidad y la madurez del ecosistema. Incluso para la economía y la sociedad es válida la misma regla. El problema no es estar a favor o en contra de la idea del crecimiento ilimitado, sino más bien reconocer que todo crecimiento tiene sus límites y lo que sí cuenta, es el hecho de que contribuya al logro de una vida social, ecológicamente sostenible y económicamente equitativa.

Venimos de una larga temporada dominada por lo que se ha llamado eficazmente *egonomics*, la economía basada en el individuo. Hemos visto sus fracasos y nos estamos enfrentando a sus costos. La exigencia emergente de hoy es construir una *weconomis*, la economía del nosotros, una economía que respete y valore la dimensión social.

La ventaja estructural del cooperativismo es que desde sus orígenes, en su ADN, ésta es la tarea que se propone. La naturaleza evolutiva del cooperativismo es uno de los principales componentes que han permitido su extraordinaria longevidad y vitalidad. Nos toca a nosotros ahora, dar otro paso hacia esta evolución.

Bibliografía

Aré L., Chabenne S., Dupoux P., Ivers L., Michael D.C., Morieux Y. (2010), *The African Challengers*, Boston Consulting Group Publications, Boston, USA.

Borzaga C., Depedri S., Galera G. (2010) "L'interesse delle cooperative per la comunità" in L. Bagnoli (a cura di), La funzione sociale della cooperazione. Teorie, esperienze e prospettive, Roma: Carocci, 2010, pp.125-146

Birchall J. and Hammond L. (2009), *Resilience of the Cooperative Business Model in Times of Crisis*, Sustainable Enterprise Programme, ILO, Geneva, Switzerland.

CECOP (2009), *Cooperatives and Social Enterprises – Governance and normative frameworks*, CECOP Publications, Geneva, Switzerland.

Ernst & Young (2011), *Rapid-Growth Markets Forecasts - RGMF*, Autumn edition, October 2011, London, UK.

http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Rapid_Growth_Markets_PDF/$FILE/Rapid-Growth-Markets.pdf

Galera G., Borzaga C. (2009), "Social enterprise. An international overview of its conceptual evolution and legal implementation", Social Enterprise Journal, Vol. 5 Iss: 3, pp.210-228.

Grillo M. (2012), "Competition Rules and the Cooperative Firm", Paper presented at the International Conference "Promoting the Understanding of Cooperatives for a Better World", ICA and Euricse, Venice (Italy), March 2012.

Habermas J. (2002), "Fede e sapere", in Habermas J., *Il futuro della natura umana: i rischi di una genetica liberale*, a cura di Leonardo Ceppa, trad.it. Einaudi, Torino (Italy), p.111.

Hansmann H. (2012), "All Firms are Cooperatives – and so are Governments", Paper presented at the International Conference "Promoting the Understanding of Cooperatives for a Better World", ICA and Euricse, Venice (Italy), March 2012.

Hansmann H. (1996), *The Ownership of Enterprise,* Harvard University Press, Cambridge, USA.

ILO (2012), *Global Employment Outlook, April 2012 projections*, ILO TRENDS Unit, Geneva, Switzerland.

http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_elm/---trends/documents/publication/wcms_179663.pdf

Kumhof M., Ranciére R. (2010), *Inequality, Leverage and Crises*, IMF Working Paper, November 2010, Washington DC, USA.

Lasch C. (1993), "The Culture of Consumption", in *Encyclopedia of American Social History,* Kupiec Cayton M., Gorn E.J., and Williams P.W. (eds.), vol. 2, pp.1381-90. 3 vols.; Charles Scribner's Sons, New York, USA.

Mahajan V. (2009), *Africa S.p.A.*, Wharton School Publishing, Philadephia, USA.

Mayo E. (2012), *Global Business Ownership 2012. Members and Shareholders across the World 2012*, Cooperative UK Limited, Manchester, UK.

Pérotin V. (2012), "Workers' Cooperatives: Good, Sustainable Jobs in the Community" Paper presented at the International Conference "Promoting the Understanding of Cooperatives for a Better World", ICA and Euricse, Venice (Italy), March 2012.

Polanyi K. (1944), *La grande trasformazione*, Rinehart, New York, USA.

Porter M. (2011), "Creating Shared Value", *Harvard Business Review,* Boston, USA.

Sissons P., (2011) "The Hourglass and the Escalator: Labour market change and mobility", paper of the Bottom Ten Million research programme, The Work Foundation, London, UK.

Vieta M. (2010) "The Social Innovations of *Autogestión* in Argentina's Worker-Recuperated Enterprises: Cooperatively Reorganizing Productive Life in Hard Times", Labor Studies Journal, Vol. 35, Nr. 3, pp.295-321, September 2010.

Zamagni S., Zamagni V. (2010) *Cooperative Enterprise: Facing the Challenge of Globalization*, Edward Elgar Publishing Ltd, UK.