

A E C O O P
Asociación de Estudios Cooperativos
Sección 4ª.

Secretaría: Instituto de Cultura
Hispánica - Planta 3ª.- Ciudad
Universitaria - Madrid -3-

"La cooperación de las Empresas medianas o pequeñas".

COMUNICACION AL CONGRESO INTERNACIONAL DEL INSTITUTO DE CLASES MEDIAS,
QUE SE CELEBRO EN NIZA EN NOVIEMBRE DE 1960 (Publicada en "Revue Inter
nationale des Classes Moyennes" nº.1 1961. Bruxelles).

José Mª. Riaza Ballesteros.
Profesor de la Cátedra de Coope-
ración de la Facultad de Ciencias
Políticas y Económicas de la Uni-
versidad de Madrid.

1.- Planteamiento de la cuestión.

Una aportación sobre este tema se fundamenta en la idea, ya aludi-
da en el Congreso de Madrid, de que la fórmula cooperativa, se estima,
en principio, muy adaptable para la solución de los problemas que la me-
diana y la pequeña empresa tienen planteados en la hora presente y pre-
cisamente deben de ser este tipo de empresas eficazmente promovidas, de-
fendidas y protegidas, si de verdad se quiere promover las clases medias.

Pero esto supuesto, la cuestión que debe plantearse es si este ti-
po de empresas -dado que se las logre tipificar con una cierta aproxima-
ción- pueden recibir impulso, ayuda o protección mediante su unión o --
agrupación colaborando de alguna forma, es decir, más concretamente co-
operando.

Por tanto nos proponemos examinar el valor que la fórmula asociati-
va basada en la cooperación puede tener para acometer los problemas que
tal tipo de empresas tienen planteados. En esta línea ya se señaló en --
el último congreso del Instituto, celebrado en Madrid, (1) que "existe
una modalidad de unión de fuerzas -capital, trabajo, responsabilidad --
personal- de contenido progresista: son las cooperativas, en las que se
da el fermento vivo asociativo, libre, reflexivo, tomado no en signo de
lucha sino de cooperación".

Por otra parte, en las Conclusiones del citado Congreso, se hace
referencia reiterada al problema de las pequeñas y medianas empresas,
tanto en lo que se refiere a las facilidades de crédito para estimular
las inversiones, como en lo relativo a la formación económica, social
y humana, a la vez que profesional, de los jefes de las indicadas em-
presas (2).

En diversas intervenciones se aludió reiteradamente al problema --
del artesanado, precisamente analizado en cuanto pequeña empresa amena-
zada de desaparición, si bien se señaló que por sí mismo el progreso --
técnico y el maquinismo no lo condenan a muerte, aún cuando lo que nece-

(1) Jesús López Medel.- "Los resortes jurídicos de promoción en las
clases sociales".- Comunicación publicada en "Actas del Congreso
Internacional del Instituto de Clases Medias".- Madrid, 1960 -
T. II. - pág. 311.

(2) "Actas del Congreso".- Madrid, 1.960. - T.I. - Pág. 72.

sita en alto grado es técnica que les abra nuevas posibilidades, tanto en el aspecto productivo como en el de la distribución (3).

2.- Empresariado y clase media.

En el Congreso Internacional de Estudios Sociales, celebrado en Madrid en Mayo de 1.958, organizado por la "Unión Social de Friburgo", se trató a fondo el tema, siendo de destacar la ponencia presentada por el P. Utz O.P. y la discusión subsiguiente. Se afrontó la importante cuestión de la empresa de clase media como problema teológico-moral, afirmándose que "considerado históricamente el estamento medio, posee su propio fundamento espiritual, que se encuentra en la doctrina del justo medio" y aclarándose que "lo ético-individual del justo medio se forma en el dominio de la posesión, esto es, en el mundo de los bienes materiales, en la doctrina del nivel medio de la vida".

Más fué en el análisis del aspecto ético-económico del problema donde surgieron mayores obstáculos, tanto para definir lo que debería entenderse incluido en el concepto de empresa pequeña o mediana, ligado al concepto de clases medias, como lo que estamentalmente representan. Nos parece que es dudoso que el concepto sociológico que allí dió el P. Utz sea plenamente admisible desde el punto de vista económico. La opinión de éste de que no es lo importante la magnitud de la empresa, ni el procedimiento productivo de tipo industrial o artesano, sino el hecho de que el mismo empresario continúa siendo aún pleno propietario o a la inversa, que el propietario (persona individual o familia) ejerce por sí mismo la gerencia.

Puede admitirse que el empresario pequeño o mediano en bastantes casos se fundamente en una estructura de la propiedad individual o familiar que le sirva de soporte, pero entonces quedaría muy limitado el concepto desde el punto de vista económico, ya que, a nuestro juicio, en este aspecto lo que ha de tomarse fundamentalmente en consideración es su magnitud, su tamaño, el lugar que ocupa en el proceso productivo y la forma en que actúa en relación con él.

Comparativamente la empresa media, y mucho más la pequeña, tropieza con una serie de obstáculos en su desarrollo, como la falta de capitales, la escasa rentabilidad (4), la insuficiencia de técnica, la falta de formación profesional del jefe de la empresa, todo ello derivado de su singular estructura y de su magnitud.

Las pequeñas empresas no pueden competir en materia de servicios técnicos con las grandes empresas, a lo que hay que agregar que en las coyunturas desfavorables, la situación les afecta más plenamente. Por otra parte es más fácil que actúen como empresas marginales y aún habría que aludir al problema de los peligros de la automatización que les afecta muy directamente, en tanto que favorecen a la gran empresa.

¿Quiere decirse, pues, que ha de irse hacia el gigantismo empresarial? Es esta una cuestión que examinaremos más adelante, pero aquí hemos de hacer notar que la pequeña y mediana empresa ligada a la clase media empresarial como estamento, tiene un lugar en el campo de la producción, no obstante las limitaciones a que están sujetas por su propia estructura y característica.

(3) "Actas del Congreso".- Madrid, 1960 - T.I. - Pág. 91.

(4) En Estados Unidos el porcentaje de beneficio de las empresas de hasta 5 millones de dólares, en el período 1.947-56 fué de 10,5%, en tanto que en las de más de 100 millones subió al 13,7.

También desde el punto de vista económico hay que destacar que en las empresas de volúmenes reducidos existen elementos positivos, puesto que pueden actuar como complemento de la gran industria, facilitando la aplicación del factor trabajo, cuando esta tiene un carácter muy especializado. Por otra parte, pueden acomodarse más ajustadamente a las peticiones de los clientes, estando en condiciones de efectuar una oferta individualmente más determinada, lo que puede facilitar también la existencia de una demanda más matizada. Agreguemos a ello que pueden estar en condiciones de producir calidades especiales, lo que a veces está vedado a la gran producción en serie.

En cierto sentido, la empresa de características más moderadas, puede coadyuvar a que se facilite un tipo de división del trabajo más eficiente, a la vez que, en ciertas condiciones -en cuanto los valores personales son más fácilmente aplicables y aprovechables que en la empresa grande- pueden lograrse mejores relaciones humanas y obtenerse mejores niveles de productividad.

3.- El problema de la excesiva fragmentación empresarial.

Al llevar la cuestión a estricto campo económico, nos hemos de introducir en la problemática de la dimensión de la empresa, que está -- siendo objeto de detenidas investigaciones (5). Esta cuestión se liga estrechamente con la de los costes y los beneficios más favorables, aspectos que no han de ser objeto de examen en este trabajo, pero a las que aludimos para recoger la opinión de Lilienthal (6), quien afirma -- que en las empresas "gigantes" la disminución de la capacidad de rendimiento de la dirección de la empresa se empieza a notar cuando la dimensión de ésta sobrepasa con mucho la capacidad media normal de un hombre. A ello hay que añadir el principio, ya formulado por Marshall y aceptado por Robinson, de que, en el caso de una ampliación de la dimensión de la empresa, los costes medios a largo plazo tienden de nuevo a aumentar después de que han alcanzado un mínimo.

Por tanto, aceptando que la empresa "gigante" puede llegar a tamaños antieconómicos, hemos de reconocer que una atomización empresarial tampoco es defendible y da lugar a graves problemas que exigen adecuada solución.

El fenómeno de la atomización se da en algunos países en mayor medida que en otros, pero en la mayoría de las economías nacionales se puede advertir el fenómeno de la coexistencia de pequeñas empresas mini fundicas al lado de las grandes empresas. Aquellas pueden subsistir por lo que se ha llamado "la imperfección del mercado", que permite producciones a costos más elevados que tienen sin embargo colocación en el mercado, dado que sólo el producto "standard" atrae a las grandes empresas productoras, quedando un margen para ciertas calidades, tanto superiores como inferiores que pueden ser incluso competitivas con la gran empresa (7).

La solución que se viene postulando por algunos es la "cuasi-integración", es decir, la colaboración de los pequeños productores con una gran empresa, asociándose con ella y dando lugar a una situación que no llega a la plena integración ni es tan insuficiente como las simples relaciones del mercado.

(5) Erich Guthenberg.- "La dimensión óptima de la empresa" en "Boletín de Estudios Económicos de la Universidad Comercial de Deusto, nº.49 pag. 17.

(6) "Big Business", Berlin 1.954.

(7) José M^º. Saenz "Una solución a la atomización".- Boletín de la Universidad de Deusto, nº. 49, pag. 47.

Mas otros piensan que es necesario salvaguardar la independencia constitutiva y funcional de las empresas pequeñas, por lo que deben promoverse fórmulas asociativas o federativas mediante las cuales se puedan obtener condiciones tales -en la producción, empleo de técnicas, revisión de costos, conocimiento del mercado, establecimiento de redes de distribución y venta, etc.- que las ponga en condiciones de competir hasta aquel límite que su situación colectiva en el mercado les permita.

4.- Aplicación de la fórmula cooperativa.

Es aquí donde surge la posibilidad de aplicar la cooperación como sistema económico-social "sui generis", es decir, aquel que tiene su arranque histórico en Rochdale y supone la aplicación de sus principios fundamentales. Los pioneros rochdalianos concibieron una Cooperativa de Consumo y con vistas a esta realidad actuaron de la forma que actuaron, por lo que la aplicación de tales principios, deducidos de su manera de concebir y realizar la fórmula cooperativa, han dado lugar a otra serie de realizaciones, dentro de la idea fundamental, muy alejada de lo que constituyó tal idea.

Si examinamos tales principios y tratamos de aplicarlos a lo que la agrupación de las pequeñas y medianas empresas necesitarían como - instrumento de agrupación, habríamos de aludir ante todo a que no existe una total unanimidad respecto a lo que ha de entenderse por tales principios. Lambert (8) recoge los siguientes como más típicamente enunciados por la literatura inglesa contemporánea.

- 1) - Autoridad democrática, o "democratic control".
- 2) - Adhesión libre de los nuevos miembros, o principio de la puerta abierta.
- 3) - Pago al capital de un interés limitado.
- 4) - Retorno del margen a los miembros en proporción a sus compras.
- 5) - Compra y venta al contado.
- 6) - Pureza y calidad de los productos.
- 7) - Educación de sus miembros.
- 8) - Neutralidad política y religiosa.

Algunos agregan a éstos otros dos principios:

- 9) - Venta al precio del mercado y
- 10) - Adhesión voluntaria.

Y aún, a juicio de Lambert, podrían agregarse otros tres más

- 11) - Devolución desinteresada del activo en caso de disolución de la sociedad.
- 12) - Actividad dirigida sólo al interés de los miembros o conforme al interés general de la comunidad, y
- 13) - Aspiración a conquistar y a cooperativizar la organización económica del mundo.

Dejando a un lado opiniones extranjeras, parece que hay cierta unanimidad en admitir como principios básicos los cuatro primeros, a los que vamos a referirnos.

(8) Paul Lambert.- "La doctrina cooperativa".- París, 1.959.

Respecto al principio democrático, y sin referirnos a interpretaciones excesivamente amplias del mismo (9) sí que hemos de estimarlo como sustancial en toda cooperativa, constituyendo el elemento distintivo más característico para determinar si una forma de asociación de personas - con sentido comunitario es o no una verdadera cooperativa. Realmente ha de estar en manos de sus miembros la decisión sobre la vida y la trayectoria de la entidad, al menos en lo que constituyen sus directrices más fundamentales. Los problemas prácticos que se plantean y las posiciones doctrinales en que se apoyan, respecto a la aplicación del principio -por ejemplo, en las cooperativas de producción- no adquieren un relieve tan acusado en las cooperativas de medianas o pequeñas empresas, en cuanto se puede atribuir a cada miembro un voto en las decisiones sociales, no obstante las diferencias de importancia económica que entre -- unas y otras puedan existir. Lo verdaderamente sustancial es que pueda manifestarse la oposición a la mayoría y pueda la minoría mantener su punto de vista, sin que se vea sofocada en el ejercicio de su derecho.

Otro aspecto de la cuestión sería si al agruparse estas entidades empresariales surgía el problema de las diferencias en las aportaciones económicas, pero esto guarda relación con el tercer principio que examinaremos después.

Por lo que hace referencia al segundo principio -libre adhesión o régimen de puerta abierta- es claro que no ofrece dificultades especiales, siempre que se entienda en el sentido generalmente admitido de que sólo pueden entrar aquéllos en quienes concurren las circunstancias estatutarias y cumplan los trámites y condiciones señalados para la entrada, o bien, al retirarse de la sociedad, se sometan también a las - "reglas del juego" y no traten de poner en peligro la vida de la entidad. Ha de hacerse notar que al ser las unidades empresariales agrupables por regla general de un mismo sector de la producción, los problemas se atenúan en cuanto a las dificultades de admisión, ya que sólo las de carácter homogéneo pertenecerían a una misma entidad.

El tercer principio -interés limitado al capital- no ha de ser interpretado en otro sentido que la exigencia de situar al capital en el lugar instrumental que le corresponde, es decir, subordinado al factor humano, pero sin hacer inviables las necesidades de financiación que toda empresa tiene, aunque sea una empresa de empresas, como en el caso que nos ocupa. Lo importante es respetar el principio y no otorgar preeminencia al factor capital sobre el factor personal.

En cuanto al cuarto principio, que hemos considerado fundamental -el retorno a los socios de los remanentes líquidos en proporción a sus operaciones- es claro que en este caso que examinamos, como en el de otras clases de cooperativas, se impondrá una adaptación de lo propugnado por los roehdalianos, ya que hay que tener en cuenta que éstos -- crearon una cooperativa de consumo y aquí, en cambio, nos encontramos ante una entidad cooperativa que habrá de cumplir fines complejos de ayuda, promoción, estímulo y servicio a las empresas medianas y pequeñas. Pero el principio, en lo sustancial, puede ser mantenido y respetado sin que se originen dificultades insoslayables.

Los restantes principios, aun sin considerarlos imprescindibles, podrían en esencia ser afectados, singularmente el referente a la educación humana y cooperativa de los socios, ya que realmente la esencia misma de la idea cooperadora lleva a la convicción de que para ser buenos cooperadores se exige un cierto nivel, a la vez que, por el mero hecho de cooperar, ya se adquiere una cierta formación.

(9) S.P. Warbasse.- "Democracia cooperativa".- Buenos Aires, 1.956.

Un aspecto que no debe dejarse de lado es el análisis de si la fórmula cooperativa ha de ser sólo aplicada a la solución de los problemas de los sectores de población marcadamente más débiles, o si también puede ser utilizada por los que pertenecen a otros sectores de la sociedad. Estimamos que, aun cuando la raíz popular del movimiento cooperativo es indiscutible, la fórmula puede ser aplicada, sin desnaturalizarla, allí donde exista una necesidad comunmente sentida por un grupo de personas físicas o morales. Es esta la posición que Fauquet mantuvo, es decir, que toda cooperativa tiende directamente a satisfacer los deseos y necesidades de los hombres, siempre que en su forma de afrontar la solución de los problemas se apoye en una estructura que defienda y promueva auténticamente los valores morales.

No ignoramos que hay quienes postulan que las empresas de tipo medio han de afrontar y resolver unos objetivos que pueden lograrse con otras formas de sociedad. En el citado Congreso de Estudios Sociales, organizado por la "Unión Social de Friburgo" se defendió por la representación austriaca que podrían agruparse en sociedades anónimas con enfoque comanditario, por considerar esta fórmula más idónea que la cooperativa, pero, independientemente de las objeciones que allí se les hicieron sobre la naturaleza y forma de funcionar de tales entidades híbridas, habría que añadir que el cooperativismo, por su propia naturaleza y por su fuerza expansiva, tiende a desarrollarse federativamente, por lo que, al crearse cooperativas de la clase que postulamos, se estaría preparando simultáneamente un segundo paso hacia integraciones de grado superior, realizado éste de forma evolutiva y lo más natural posible.

Tampoco desconocemos las dificultades que las cooperativas tienen que vencer en diversos aspectos de su vida interna -puesto que se exigen valores humanos más decantados que en otros tipos asociativos- pero estimamos que la solución de los problemas no sería difícil y se irían reduciendo progresivamente su número y gravedad.

Madrid, Octubre de 1.960