

<i>Presentación</i>	5
<i>Notas sobre la participación de las fundaciones en las sociedades cooperativas</i>	
José Luis Argudo Pérez.....	7-28
<i>La PARTICIPACIÓN SOCIAL, ciudadanos activos para el cambio social...</i>	
Ignacio Celaya Pérez.....	29-43
<i>La participación en las organizaciones vecinales. El caso de la ciudad de México</i>	
Julia del Carmen Chávez Carapia	45-65
<i>De la eficiencia cooperativa. El gobierno participativo bajo una perspectiva sistémica</i>	
Jorge Coque Martínez.....	67-87
<i>Introducción y Marco Jurídico de las Empresas de Inserción Laboral</i>	
José Ramón González Barriga.....	89-101
<i>El Consejo Aragonés del Cooperativismo. Participación del Movimiento Cooperativo en la vida económica y social Aragonesa</i>	
Ángel Gutiérrez Díez.....	103-114
<i>Microcrédito y desarrollo local</i>	
Begoña Gutiérrez Nieto.....	115-128
<i>Notas sobre mercado y cooperativismo en el tercer milenio</i>	
José Manuel Lasierra	129-138
<i>Génesis y esencia de las redes</i>	
Marian Leo Iranzo	139-151
<i>Las ONGD</i>	
José María Leza Fernández	153-164
<i>La responsabilidad en las asociaciones</i>	
José María Mata de Antonio.....	165-178
<i>Un torrente de trabajo</i>	
José María Nasarre Sarmiento.....	179-190
<i>La calidad en los productos del medio rural</i>	
José Rayado Román.....	191-195
<i>Una mirada hacia la Participación, su contexto y sus espacios dentro de la economía solidaria en Colombia</i>	
Aura María Torres Reyes.....	197-206

En 1963 se crea la Escuela de Gerentes de Cooperativas de Zaragoza que dirigió hasta 1983 Joaquín Mateo Blanco. En 1983 toma el relevo de la gestión el Ministerio de Trabajo mediante la Dirección Provincial de Zaragoza, y es Francisco Pérez Giner quien dirige la Escuela que se llamó desde 1996, producidas las transferencias a la Comunidad Autónoma de Aragón, "Escuela Aragonesa de Directores de Economía Social".

En julio de 1999, la Dirección General de Trabajo del Gobierno de Aragón y la Escuela Universitaria de Estudios Sociales de la Universidad de Zaragoza firman un convenio para transferir la actividad académica de la Escuela de Directores de Economía Social a la Universidad en dos fases: primero a través de un "curso de especialización en dirección de organizaciones de economía social", que aprueba el Centro universitario y se desarrolló durante el curso académico 1999/2000, y posteriormente mediante la aprobación de un Título Propio de Postgrado de la Universidad de Zaragoza, que ha sido el "Diploma de Especialización en Dirección de Organizaciones de Economía Social", que llamamos abreviadamente DOES, y que se imparte en la Escuela Universitaria de Estudios Sociales desde el curso 2000/2001.

Al celebrarse el cuarenta aniversario de la creación de la Escuela de Gerentes de Cooperativas de Zaragoza, se han organizado varios actos de conmemoración entre los que destaca la celebración de unas Jornadas, bajo el título "El Cooperativismo y la Economía Social en la Sociedad del Conocimiento", en Zaragoza los días 19 a 21 de noviembre de este año 2003.

La Escuela Universitaria de Estudios Sociales, con tanto paralelismo histórico con la Escuela de Gerentes de Cooperativas, que acoge el Diploma de Especialización, quería contribuir de una forma especial a esta celebración y por ello se pensó en la publicación de un número especial de esta Revista con aportaciones sobre el amplio mundo de la economía social y las organizaciones de participación.

Se convocó a profesores del Centro y del Diploma de Especialización, y a algunos exalumnos del Diploma de Especialización con cierta precipitación y en pleno periodo estival. El resultado no es exponente del total de colaboraciones posibles, ya que han sido muchas las personas que se han excusado por falta de tiempo, por diversas circunstancias, e incluso por un cierto "miedo escénico" a poner en letra de imprenta sus ideas. También se excluyó inicialmente a colaboradores que impartían ponencias en las Jornadas citadas, al publicarse en noviembre las Actas de las mismas, salvo el coordinador del DOES que ha hecho un doble esfuerzo.

Aun con estas ausencias ha quedado un número de la Revista que es el que deseábamos, plural y democrático, y con una amplitud de visiones que muestra el amplio campo de trabajo y las realidades sociales tan diversas que abarca la economía social.

Tengo que agradecer las participaciones de todos y todas los que han colaborado, especialmente algunas por su procedencia, y otras porque son nuevos amigos que se apuntaron con entusiasmo a esta tarea.

La Escuela Universitaria de Estudios Sociales de la Universidad de Zaragoza quiere también reafirmar con esta colaboración su apuesta por desarrollar su actividad en este amplio y apasionante campo de la economía social ahora y en el futuro.

Sólo queda ya la opinión de los lectores, a los que pedimos que lean las siguientes páginas no sólo con la cabeza sino también con el corazón.

José Luis Argudo Pérez
Coordinador del Diploma de Especialización en Dirección de
Organizaciones de Economía Social
Escuela Universitaria de Estudios Sociales
Universidad de Zaragoza

Notas sobre la participación de las fundaciones en sociedades cooperativas

JOSÉ LUIS ARGUDO PÉRIZ

DIPLOMA DE ESPECIALIZACIÓN EN DIRECCIÓN
DE ORGANIZACIONES
DE ECONOMÍA SOCIAL
E. U. ESTUDIOS SOCIALES
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

La obtención de recursos económicos para cumplir sus fines ha llevado a las fundaciones al campo de la realización y desarrollo de actividades económicas. Algunas de éstas tienen una cierta tradición como la prestación de servicios que no se cobran a precios de mercado, pero han avanzado en la ampliación de actividades que desarrollan directamente y que los convierte, al menos, en operadores económicos en el mercado. En otros casos actúan con estructuras empresariales sin diferenciación de personalidad jurídica (fundación-empresa) con una vinculación entre actividad desarrollada y cumplimiento de fines de interés general. En ocasiones estas estructuras empresariales se diferencian pero tienen una conexión con la fundación como entidad promotora mayoritaria, como ocurre en las empresas de inserción laboral o sociolaboral; y las Leyes de fundaciones de 1994 y 2002 han abierto la posibilidad de las participaciones en sociedades

mercantiles con la finalidad de reinvertir los beneficios en los fines fundacionales. Parecen excluirse inicialmente las sociedades de la economía social, especialmente las cooperativas, pero cabe una interpretación de los preceptos legales en sentido distinto, lo que plantea la cuestión del papel que pueden y deben jugar las sociedades cooperativas en el desarrollo de actividades económicas de las fundaciones, por la proximidad que puede existir en su pertenencia al sector, en sentido amplio, de la economía social, y en la persecución de fines de interés general.

Palabras clave: Fundaciones, Ley de Fundaciones, España, Actividades económicas, Fundación y Empresa, Sociedades mercantiles, Sociedades cooperativas, Economía Social.

Notas sobre la participación de las fundaciones en sociedades cooperativas

José Luis Argudo Pérez

1. Introducción. El art. 24 de la Ley de Fundaciones de 2002

Desde el Reglamento de Fundaciones Culturales de 1972, se ha abierto en España una nueva concepción doctrinal de la fundación, que favorece que estas personas jurídicas utilicen de forma dinámica su patrimonio, y lo conviertan en un patrimonio de explotación, adoptando medios y técnicas empresariales para incrementar sus recursos y poder cumplir sus fines. En las fundaciones viene favorecido por la ausencia de propietarios, lo que favorece el cumplimiento de los fines, que se convierten, de algún modo, en propietarios del patrimonio.

La realización de actividades empresariales, mercantiles e industriales, es la cuestión que mas recelos doctrinales y cautelas legales ha provocado, por la aparente contradicción entre realización de actividades que pueden generar beneficios económicos y la ausencia de ánimo de lucro que caracteriza a la persona jurídica fundación, por la posibilidad de desnaturalizar sus fines.

Sobre la realización de actividades económicas y su vinculación con los fines fundacionales, así como su desarrollo mediante la interposición de sociedades, y su aplicación a las sociedades cooperativas y la contemplación integrada de las entidades que conforman el sector de la economía social, tratan las siguientes páginas, que no plantean la posibilidad inversa de que las sociedades cooperativas, u otras organizaciones de economía social, constituyan fundaciones, posibilidad reconocida a las personas jurídicas en general en el art.8 de la actual Ley de Fundaciones.

La reforma de la Ley de Fundaciones de 1994 ha tenido un especial eco positivo en los sectores que deseaban una mayor libertad y un

menor control en la realización de actividades económicas por las fundaciones, en un paso más hacia la autonomía patrimonial y de gestión de estas entidades, para lograr los fines de interés general que consagra la Constitución (art. 34 CE). En el sentido de realizar una valoración positiva se pronuncia el Dictamen del Consejo Económico y Social, y desde el sector de las fundaciones, se pedía una liberalización de las actividades mercantiles o industriales, tuvieran o no que ver directa o indirectamente con el cumplimiento de los fines fundacionales.

Partiremos del art. 24 de la Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones (BOE 310, de 27 de diciembre), incluido dentro del capítulo V (*Funcionamiento y actividad de la fundación*), que lleva por título "Actividades económicas", y expresa lo siguiente:

1. Las fundaciones podrán desarrollar actividades económicas cuyo objeto esté relacionado con los fines fundacionales o sean complementarias o accesorias de las mismas, con sometimiento a las normas reguladoras de la defensa de la competencia.
Además, podrán intervenir en cualesquiera actividades económicas a través de su participación en sociedades, con arreglo a lo previsto en los siguientes apartados.
2. Las fundaciones podrán participar en sociedades mercantiles en las que no se responda personalmente de las deudas sociales. Cuando esta participación sea mayoritaria deberán dar cuenta al Protectorado en cuanto dicha circunstancia se produzca.
3. Si la fundación recibiera por cualquier título, bien como parte de la dotación inicial, bien en un momento posterior, alguna participación en sociedades en las que deba responder personalmente de las deudas sociales, deberá enajenar dicha participación salvo que, en el plazo máximo de un año, se produzca la transformación de tales sociedades en otras en las que quede limitada la responsabilidad de la fundación.

El precedente inmediato de esta disposición es el art. 22 de la Ley 30/1994, de 24 de noviembre, de Fundaciones y de incentivos fiscales a la participación privada en actividades de interés general, que decía:

1. Las fundaciones no podrán tener participación alguna en sociedades mercantiles en las que deban responder personalmente de las deudas sociales.
2. Cuando formen parte de la dotación participaciones en las sociedades a las que se refiere el apartado anterior y dicha participación sea mayoritaria, la Fundación deberá promover la transfor-

mación de aquéllas a fin de que adopten una forma jurídica en la que quede limitada su responsabilidad.

3. Las fundaciones podrán participar mayoritariamente en sociedades no personalistas y deberán dar cuenta de dicha participación mayoritaria al Protectorado en cuanto ésta se produzca.

La hipótesis de trabajo de estas páginas es considerar si una fundación podría ser socio fundador de una sociedad cooperativa, recibir participaciones de una cooperativa a título lucrativo, por transmisión *in-ter vivos* (donación) o *mortis causa* (herencia o legado), o incluso a título oneroso, ya que parece que el art.24 de la Ley de Fundaciones de 2002 (en adelante LF) no restringe los modos de adquisición de los títulos participativos en las sociedades.

Sin embargo, el tenor literal del art. 24 LF, al igual que el anterior art.22 de la Ley de 1994, plantea una duda razonable respecto a la posesión de participaciones por una fundación en una sociedad cooperativa, ya que ambas disposiciones se refieren concretamente a las "sociedades mercantiles", lo que excluye a las sociedades civiles –incluyendo inicialmente a las sociedades agrarias de transformación–, pero plantea crudamente la necesidad de definir la naturaleza civil o mercantil, o *tertius genus* con algunos autores, de las cooperativas para incluirlas o no entre las posibles sociedades participadas por fundaciones, debate agravado por la exclusión añadida de las sociedades personalistas, y quizás deberíamos añadir una condición no expresa más, por la finalidad de la norma de obtención de recursos económicos a través de estas actividades "mercantiles" de las fundaciones, que sería la consideración de persecución de ánimo de lucro por las sociedades participadas.

2. Las actividades económicas de las fundaciones

Parece establecer el art. 24 LF dos grados de desarrollo de la actividad económica de las fundaciones: uno directo relacionado con los fines fundacionales, que supone la normal actividad o gestión económica de la fundación, y las actividades complementarias y accesorias de las mismas, para el cumplimiento de los fines, huyendo de una visión estática del patrimonio y de los recursos económicos de la fundación vinculada a las "manos muertas" del siglo XIX y parte del XX; y un grado de desarrollo de actividad económica mediato o indirecto, reali-

zado a través de la participación en sociedades para “intervenir en cualesquiera actividades económicas” (art. 24, pº 2º LF).

En realidad esta división simple entre actividad económica directa o inmediata e indirecta o mediata, supone plantear otra cuestión relativa a si las fundaciones pueden realizar actividades económicas no relacionadas con sus fines fundacionales, que, en el fondo, no es sino un criterio de política legislativa.

La opinión de las organizaciones del sector ha sido favorable a la liberalización, especialmente, de las actividades mercantiles e industriales de las fundaciones, y la Agregación Nacional de Fundaciones para la Promoción de la Acción Social “Luis Vives”, en su informe de 16 de noviembre de 2000, señala que una futura reforma de la LF de 1994 debería añadir que “las Fundaciones pueden ejercer actividades mercantiles e industriales, tengan o no que ver directa o indirectamente con el cumplimiento de los fines fundacionales, sin perjuicio del diferente tratamiento fiscal que ello supondría según los casos”¹.

El art. 24 LF 2002 no se refiere, como hacía el art. 22 LF 1994, exclusivamente a “actividades mercantiles e industriales”, sino que lleva el título genérico de “actividades económicas”, y permite la titularidad jurídica propia de las actividades cuando se relacionan con los fines fundacionales, mientras que, como señala González Cueto (2003: 192), cuando se desarrollen actividades económicas no relacionadas con los fines fundacionales, debe realizarse a través de sociedades interpuestas, en las que la fundación puede tener una participación mayoritaria o minoritaria.

Por ello, la actual Ley de Fundaciones establece una línea de continuidad inicial entre gestión directa de las actividades económicas cuando se persiguen fines fundacionales, y gestión mediante la interposición de sociedades en otros casos, que hay que relacionar necesariamente con la captación y obtención de mayores recursos económicos, que redunden en definitiva en la consecución de los fines fundacionales, ya que el art. 27 LF señala que “a la realización de los fines fundacionales deberá ser destinado, al menos el 70 por 100 de los resultados de las explotaciones económicas que se desarrollen y de los ingresos que se obtengan por cualquier otro concepto...”, que

¹ El Informe lleva por título “Propuestas para una futura nueva Ley de Fundaciones o una reforma de la actual”, y se realizó a solicitud del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, lleva fecha de 16 de noviembre de 2000, y consta de 84 páginas dactilografiadas. A las actividades mercantiles e industriales se refieren las págs. 42 a 44.

es un desarrollo concreto de la naturaleza no lucrativa de la persona jurídica fundación, tal como viene definida en la propia Ley: "Son fundaciones las organizaciones constituidas sin ánimo de lucro que, por voluntad de sus creadores, tienen afectado de modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general" (art. 2.1 LF).

Para Vicent Chuliá (2001: 577), siguiendo a Valero Agúndez, cabe distinguir entre «fundación funcional» como forma de organización de una empresa, y «fundación dotacional», cuyo patrimonio se invierte en participaciones en sociedades mercantiles, con responsabilidad limitada, limitándose a percibir y administrar rentas.

Se observa que el art. 24 LF, como se indicó, habla exclusivamente de actividades económicas, y en ningún momento se refiere a la realización de actividades empresariales, pero en la medida que la actividad económica sea más organizada y regular no se puede obviar la aplicación del estatuto jurídico del empresario. Citando el art. 26 LF, la fundación puede obtener ingresos por sus actividades, siempre que no limite injustificadamente los posibles beneficiarios, pero el desarrollo de dichas actividades (por ejemplo, de carácter cultural) vinculadas a los fines estatutarios, no supone que el desarrollo de tales actividades hayan de calificarse necesariamente de empresariales, hallándonos en el otro extremo cuando la fundación asume la titularidad inmediata de la misma (supuesto de fundación-empresa para Valero Agúndez), ya que la participación en sociedades mercantiles, lo que otorga a las fundaciones es la posición de socio de las mismas.

No deja de producir alguna confusión esta última situación, como señala La Casa (2003: 4), ya que la participación en sociedades puede ser de escasa relevancia, o puede ser mayoritaria o con la condición de socio único, que obliga –ex art. 24.2 LF– a dar cuenta al Protectorado, lo que debilita o anula las fronteras entre desarrollo indirecto y directo de actividades económicas.

Las mismas cuestiones se plantean respecto a la otra organización no lucrativa, de base personal, tradicional que es la asociación, ya que el art. 13 de la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación (LODA), bajo la rúbrica «régimen de actividades», establece que «las asociaciones deberán realizar las actividades necesarias para el cumplimiento de sus fines, si bien habrán de atenerse a la legislación específica que regule tales actividades». El precepto abre la posibilidad de que las asociaciones desarrollen actividades económicas de las que se obtengan rentas positivas de forma estable, cuyo destino es la realización de los fines colectivos y no el re-

parto entre los asociados, lo que lleva a algunos autores a dar un paso más, y a considerar que una asociación puede tener como actividad principal las económicas (De Salas, Paz-Ares, Marín López), sin reparto de beneficios entre los asociados. Y para La Casa (2003:9), aunque el art. 13.2 LODA no se pronuncia con rotundidad para salvaguardar la índole instrumental de las actividades económicas, no establece ninguna restricción por lo que la actividad empresarial puede desarrollarse por la asociación de modo principal.

El legislador no se pronuncia, en las asociaciones, respecto al modo de desarrollo de las actividades económicas por las mismas, y ni siquiera se refiere expresamente a ellas, pero cabe considerar que entre las actividades que para el cumplimiento de sus fines desarrollan las asociaciones se encuentran las económicas, y que, por analogía con la regulación de las fundaciones, podemos considerar incluidas también las complementarias y accesorias de éstas, e, incluso, que aunque la LODA parece limitarse al desarrollo por gestión directa de tal actividad económica, o empresarial, no hay obstáculo para no considerar la posibilidad de un desarrollo mediato o indirecto de tales actividades mediante participación en sociedades o en otras organizaciones no lucrativas (Martín Romeo, 1996: 388), con la limitación legal de la relación de las actividades societarias con el cumplimiento de los fines asociativos estatutarios, y no meramente como procedimiento de obtención de recursos económicos.

Al haberse promulgado en el año 2002 los estatutos estatales de asociaciones y fundaciones, el de asociaciones en cumplimiento tardío del art.22 CE y el segundo como reforma de la LF de 1994, parece haberse graduado la participación en actividades económicas de ambas instituciones no lucrativas, con una permisibilidad genérica y de perfiles poco definidos en el caso de las asociaciones, como si se tratase de una actividad atípica o marginal de las mismas, mientras que se ha avanzado en un reconocimiento amplio y detallado para las fundaciones, evitando la desnaturalización de sus fines.

Pero la previsión futura es una aproximación gradual en este campo de ambas figuras, y vendrá provocada en parte por el Derecho comunitario, ya que aunque el Tratado de Roma de 1957 excluye en su art. 58 del concepto de sociedad a "las que no persiguen un fin lucrativo", desde el momento que realizan actividades económicas se convierten en operadores privados sometidos a las reglas comunitarias aplicables al resto de operadores económicos (Martín Romeo, 1996:390), y en la Propuesta de Estatuto de Asociación Europea se incluye a las asocia-

ciones y fundaciones como entidades jurídicas españolas que pueden participar en la constitución de esta entidad transnacional (De Salas, 1997: 194-95). Es interesante reseñar como la Propuesta de Estatuto de la Asociación Europea forma parte de la previsión de los tres estatutos europeos de las entidades principales que componen la economía social (asociaciones, cooperativas y mutualidades), habiéndose aprobado y publicado ya el correspondiente al de la sociedad cooperativa europea.

3. El desarrollo directo de las actividades económicas y las empresas de inserción laboral

La actividad económica directa lleva necesariamente a considerar a la fundación como un operador económico del mercado al que puede aplicarse la condición jurídica de empresario. El art. 3.3º de la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo (en adelante, LIF) establece que

a los efectos de esta ley, se considera que las entidades sin fines lucrativos desarrollan una explotación económica cuando realicen la ordenación por cuenta propia de medios de producción y de recursos humanos, o de uno de ambos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios. El arrendamiento del patrimonio inmobiliario de la entidad no constituye, a estos efectos, explotación económica.

Por ello en este apartado hay que distinguir varios supuestos, que van desde la realización de actividades por las que cobran parte de los servicios prestados (art.26 LF), hasta la realización de actividades empresariales de manera organizada y regular, y la consideración de la actividad económica desarrollada a través de sociedades, en las que la fundación es socio mayoritario o único.

Ya hemos hecho referencia a la posibilidad y condiciones del cobro de servicios, que era una cuestión debatida por la doctrina antes de la Ley de 1994 y que ha sido resuelta de una forma coherente con el papel asignado a estas organizaciones en nuestra sociedad.

El desarrollo de actividades empresariales sin intermediación de otra persona jurídica plantea de nuevo la posibilidad de existencia, o no, en nuestro ordenamiento de la figura de la "fundación-empresa". El Tribunal Constitucional, en su sentencia 49/1988 (RTC1988,49), al

plantearse la naturaleza jurídica de las Cajas de Ahorro menciona que el concepto de fundación-empresa es un importación de la doctrina alemana, y el debate doctrinal sobre las condiciones y medidas legislativas necesarias para poder incorporarlas a nuestro Derecho, así como su encaje con el concepto de fundación contemplado en el art. 34 CE.

Compartimos con González-Cueto (2003: 196) la opinión de no existir una regulación expresa y acabada de esta modalidad de fundación en la actual Ley, que delimite los perfiles y el sistema de funcionamiento, aunque, como mostró Valero Agúndez, puede construirse desde las disposiciones estatutarias. En este caso, como expresa Lucía Linares (1998: 288), se conectan “las consecuencias patrimoniales de la empresa con la fundación y la intención de la fundación de intentar obtener rendimientos de su actividad mercantil”. Si la fundación se considera como empresario, estará sometida a las normas sobre contabilidad mercantil, además de otras obligaciones formales, y plantea el problema de su inscripción en el Registro Mercantil.

Las fundaciones se inscriben en el correspondiente Registro de régimen administrativo, de efectos jurídico-privados, constitutivo y con efectos de publicidad frente a terceros (arts. 4, 36 y 37 LF), pero no se ha previsto su inscripción, ni siquiera con el carácter de potestativa, como comerciantes en el Registro Mercantil, no la contempla el Reglamento del Registro Mercantil, y se ha rechazado la inscripción de la entidades no contempladas en el mismo, como en el caso de las sociedades civiles sin formalización mercantil, pese a los deseos de una gran parte de la doctrina de convertir el Registro Mercantil en el Registro de referencia de todas las formas jurídicas de organización que actúen en el tráfico.

También hay que estudiar las consecuencias en los supuestos de insolvencia patrimonial de la fundación-empresa, y hay una mención expresa en el art. 24.1 LF a la sumisión “a las normas reguladoras de la defensa de la competencia”. Esta cautela tiene, para González Cueto (2003: 198), la finalidad de garantizar que las fundaciones actúen como un operador más en el mercado, y “no se aprovechen de un régimen jurídico y fiscal favorable y generoso para competir con ventaja en el mercado que les corresponda, pudiéndose así imponer al resto de operadores económicos”.

Las dos menciones, la legal y la doctrinal, merecen necesariamente un comentario crítico. La mención legal por innecesaria, y perturbadora la califica también La Casa (2003: 7) al no hacer referencia a la nor-

mativa sobre competencia desleal, pues ya Lucía Linares (1998: 246) señalaba bajo la Ley de 1994 que “tanto las fundaciones comerciantes como las no comerciantes, estarán obligadas a respetar las normas que prohíben la competencia desleal y la realización de prácticas restrictivas de la competencia o de abuso de posición dominante”². Y la doctrinal porque trabaja sobre un prejuicio de desconfianza hacia las organizaciones no lucrativas, como anteriormente se mantuvo con las cooperativas, al entender que su estatuto peculiar, y su régimen fiscal favorable, es sospechoso de encubrir otras actividades empresariales con fines fraudulentos, lo que es contradictorio con el criterio de un reforzamiento de la autonomía organizacional y funcional de estas entidades, con controles jurídicos como la aplicación del “levantamiento del velo” a las entidades fraudulentas, y administrativos y fiscales ligados al cumplimiento de los fines fundacionales, como los señalados en la Ley 49/2002 LIF, que condiciona el régimen fiscal especial (art. 14) al cumplimiento de los requisitos establecidos en el art. 3 LIF.

Queda por fijar la delimitación de lo que se consideran actividades “complementarias o accesorias” de las “actividades económicas cuyo objeto esté relacionado con los fines fundacionales” (art. 24.1 LF).

El art. 3.3 del Real Decreto 765/1995, de 5 de mayo, por el que se regula determinadas cuestiones del régimen de incentivos fiscales a la participación privada en actividades de interés general, establece que “existe coincidencia con el objeto o fin de la entidad en las actividades accesorias o subordinadas, vinculadas a la realización de la actividad principal”, y por tanto procede la exención de los rendimientos derivados de la explotación económica.

En sus informes preceptivos, tanto el Consejo de Estado como el Consejo Económico y Social coincidieron en que debía precisarse la re-

² En las págs. 247 y ss. analiza la autora el art.2 de la Ley 34/1988, de 11 de noviembre, General de Publicidad; el art.17 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, y el art. 3 de la Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal, para concluir que se aplican a cualquier persona física o jurídica que actúe en el mercado, y se detiene en la Resolución de 10 de julio de 1990 del Tribunal de Defensa de la Competencia, que analiza si unos sanatorios regidos por Órdenes religiosas son empresas a los efectos de aplicación de esta legislación, resolviendo en sentido positivo, con apoyo en la doctrina de interpretación del Derecho comunitario europeo, al establecer que el derecho de competencia es de aplicación a todos los operadores económicos, cualquiera que sea su estatuto jurídico, “tengan o no fines de lucro, y cualquiera que sea su campo de actividad. Es necesario y suficiente que realicen una actividad económica autónoma, entendiéndose por ello cualquier actividad de producción o intercambio no gratuito de bienes o de servicios”.

lación de accesoriedad, ya que la complementariedad se añadió en la tramitación parlamentaria, con el propósito de alcanzar mejor los fines fundacionales (La Casa, 2003: 5). Concretamente, el Dictamen del Consejo Económico y Social (2/2002) indica la valoración positiva "para desarrollar actividades económicas", pero "considera conveniente clarificar que las actividades accesorias a las que alude el primer párrafo del apartado 1 son aquellas que se dirigen a la mejora de la gestión del patrimonio y de las actividades principales de la fundación".

Para La Casa (2003: 5) esta mención explícita introduce restricciones que no se contemplaban en el régimen precedente, en el que se deducía una cierta libertad no sometida a condiciones específicas, y a González Cueto (2003: 198) le resulta difícil acotar las actividades complementarias o accesorias de las principales salvo por vía de ejemplo. De Salas (1999: 301-302) trata de el problema respecto a la cuestión de la posible accesoriedad de las actividades económicas de las asociaciones, y entiende que la "accesoriedad" puede tener dos interpretaciones: "a) en términos de importancia o relevancia, de modo que una actividad accesorias, sería una actividad de poca entidad o importancia y de tipo ocasional; b) en términos de instrumentalidad: actividad que no es importante en sí misma, sino en tanto que facilita el desempeño de otra actividad".

En definitiva, se determinan unas actividades económicas principales cuyo objeto viene relacionado directamente con los fines fundacionales, y en el desarrollo de estas actividades puede surgir la necesidad o conveniencia de realizar otras actividades, relacionadas con la principal, que redundan en una mayor eficacia en la gestión o en unos mayores rendimientos para la fundación, sin requerir, por su entidad, un gran esfuerzo en recursos económicos y/o humanos de la organización, y sin tener una autonomía funcional, o al menos patrimonial, propia.

Vinculando la realización directa de actividades económicas por las fundaciones con la interconexión en el desarrollo de tales actividades entre diversas organizaciones de la economía social, queríamos plantear esta interrelación, en un ejemplo concreto, con las denominadas empresas de inserción laboral o sociolaboral.

Según Jorge Coque y Edmundo Pérez (2000: 60), al tratar de las empresas de inserción (EIS) nos referimos a

organizaciones cuyo objetivo primordial es la integración sociolaboral de personas con especiales dificultades en este sentido, las cuales son incluidas para ello en la plantilla. Son empresas, esto es, sujetos de actividad económica, que adquieren factores para

producir bienes o servicios y venderlos. No se dedican principalmente a la formación ni a proporcionar asistencia social a sus miembros sino a actividades comerciales que generen beneficios. No tienen exclusivamente trabajadores marginales sino que deben combinar profesionales con dificultades de integración con otros normalizados y de alta productividad, cuyo fin es servir de referencia y dotar de solidez a la organización. La formación, elemento fundamental en la inserción, se desarrolla en la práctica laboral, práctica que respeta los principios de la gestión participativa. Además, es habitual que establezcan límites a las diferencias salariales con el objetivo de generar un ambiente interno relativamente igualitario y minimizar los costes laborales.

Y López-Araguren (2002: 158) añade que “todas las EI están promovidas y tuteladas por una entidad pública y privada sin ánimo de lucro (entidades promotoras) y son parte del modelo de intervención social de estas entidades, así se constituyen en estructuras permanentes de inserción sociolaboral. Sin entidades promotoras no existirían EI”³.

No existe un marco legislativo estatal de estas empresas, y han sido varias las propuestas legislativas frustradas, y sólo se recogieron algunas medidas de fomento de empleo en la Disposición adicional novena de la Ley 12/2001, de 9 de julio, de medidas urgentes de Reforma del Mercado de Trabajo para el Incremento del Empleo y la Mejora de su calidad⁴.

Sí contamos ya, sin embargo, con legislación autonómica, y la Ley del Parlamento de Cataluña 27/2002, de 20 de diciembre, de Medidas Legislativas para Regular las Empresas de Inserción Sociolaboral (BOE nº 14, de 16 de enero de 2003), define la empresa de inserción como “aquella que sea calificada como tal, que lleve a cabo cualquier actividad económica de producción de bienes o de prestación de servicios y

³ Además de las obras de los autores citados, es muy aprovechable el monográfico de *Documentación Social* (formado por los núms. 117 [octubre-diciembre, 1999] y 118 [enero-marzo, 2000]) titulado “Las empresas de inserción a debate. Economía Social e Inserción por lo Económico”. José Ramón González escribe también un artículo de síntesis sobre las empresas de inserción como participación en este mismo número extraordinario de *Acciones e Investigaciones Sociales*.

⁴ Puede verse la relación y evolución de propuestas legislativas y la crítica a la situación actual especialmente en Salinas Ramos, Francisco (coord.), *La evolución del Tercer Sector hacia la Empresa Social. Estudio cualitativo*, Madrid, Plataforma para la promoción del voluntariado en España, 2001, págs. 80 y ss., y López Aranguren (2002:204 y ss.).

cuyo objeto social tenga como finalidad primordial la integración socio-laboral de personas en situación o grave riesgo de exclusión” (art. 3).

Anteriormente, el Decreto 33/2002, de 5 de febrero, del Gobierno de Aragón, por el que se regulan las Empresas de Inserción Laboral (BOA de 15 de febrero), ya introdujo un concepto, también descriptivo, más minucioso (art. 3.1):

Las Empresas de Inserción Laboral (EIL) son aquéllas que, realizando un trabajo productivo y participando regularmente en las operaciones de mercado a través de la producción de bienes o la prestación de servicios, tienen como fin primordial de su objeto social la integración socioprofesional de personas en situación o amenaza de exclusión social y excluidas, por tanto, de los circuitos tradicionales de empleo, proporcionándoles un trabajo remunerado y la formación y el acompañamiento necesarios para mejorar sus condiciones de ocupabilidad y facilitar su acceso al mercado laboral ordinario.

En ambos textos legales se señala como las entidades promotoras han de ser entidades de derecho público y entidades de derecho privado sin ánimo de lucro, que persigan la integración social de personas desfavorecidas o de colectivos amenazados de exclusión social, que se responsabilizan de la promoción y participación mayoritaria (más del 51 por 100 del capital social) de dichas empresas de inserción. La participación es mayoritaria en el caso de sociedades mercantiles, requisito que se exceptúa en Aragón para las sociedades cooperativas de trabajo asociado de iniciativa social y sociedades laborales, y en Cataluña, debido a la diferente legislación autonómica sobre cooperativas, exclusivamente para las sociedades laborales.

Según datos aportados por López-Aranguren, extraídos de un estudio de Cáritas de 1999 de ámbito estatal, el 36% de las EIS se mantienen en el seno de la entidad promotora (fundaciones y asociaciones), el 28% está en la economía sumergida, el 18% son cooperativas, el 15% son sociedades limitadas, y el 3% responden al apartado “otras”, sin especificar. En la Comunidad de Madrid un 75% eran sociedades limitadas y el resto fundaciones y asociaciones. En Aragón, por los datos proporcionados por la Asociación Aragonesa de Empresas de Inserción (AREI), aunque se cuenta ya también con los datos registrales del Instituto Aragonés de Empleo (INAEM), predomina también la forma de sociedad limitada, aunque algunas siguen desarrollando su actividad, sin diferenciación, en la organización promotora, y otras adoptaron la forma de sociedades cooperativas y sociedades civiles.

La cuestión que se plantea con relación a la participación de una fundación en una empresa de inserción es si responde a la realización de una actividad directa o indirecta, de acuerdo con el art. 24 LF. La respuesta es obvia en el caso de la EIS sin diferenciación de personalidad jurídica con la fundación promotora, pero, como hemos visto, la regulación autonómica citada se cuida de definir como entidades jurídicas distintas las organizaciones promotoras y las empresas de inserción.

La participación en sociedades, incluyendo por tanto las sociedades laborales y sociedades cooperativas, está prevista en el segundo párrafo del art.24.1 LF, que se refiere a "cualesquiera actividades económicas", pero, en este caso, el desarrollo directo o indirecto de las actividades se califica más por la identidad o proximidad a los fines fundacionales que por el grado de participación en determinadas sociedades. En este sentido La Casa (2003: 6) señala que el ejercicio directo de las actividades económicas no puede estar restringido a las fundaciones funcionales, y añade que del art. 24.1 LF "no se desprende la exigencia de que el desarrollo de una concreta actividad económica constituya necesariamente el fin fundacional, sino que basta con la existencia de una conexión entre el fin fundacional, sino que basta con la existencia de una conexión entre el fin fundacional y la actividad que se lleva a cabo, de modo que ésta no pueda reputarse por completo ajena a aquél".

En auxilio de este criterio viene el art. 3.3º LIF al señalar que se considerarán entidades sin fines lucrativos a efectos fiscales, siempre que "la actividad realizada no consista en el desarrollo de explotaciones económicas ajenas a su objeto o finalidad estatutaria", valorándose esta actividad ajena en un máximo de un 40% del total de los ingresos totales de un ejercicio. En el art. 42.2 LF 1994, no se consideraban entidades sin fines lucrativos aquellas cuya actividad principal consistiera en la realización de actividades mercantiles, y el RD 765/1995, en su art. 3º, exigía –junto a la solicitud de la exención dirigida a la Administración Tributaria– una memoria "en la que se explique y justifique que las explotaciones para las que solicita la exención coinciden con el objeto o fin de la entidad".

La coincidencia con el objeto o fin de la entidad es sencilla en el caso de las fundaciones ya que el art. 3.1 LF comprende como fines de interés general los de "fomento de la economía social" y "de promoción y atención a las personas en riesgo de exclusión por razones físicas, sociales o culturales" (concordante con art. 3.1 LIF), y la Ley

catalana de empresas de inserción incluye como requisito de las entidades promotoras que el “objeto social incluya la inserción social de personas especialmente desfavorecidas”, y el Decreto aragonés, art. 4 c), que las empresas de inserción tengan “como fin primordial de su objeto social, la integración sociolaboral de personas en riesgo o situación de exclusión social y con graves dificultades de acceso al mercado de trabajo”.

Como primera conclusión cabe señalar que las fundaciones podrán desarrollar actividades económicas mediante la participación, incluso mayoritaria, en sociedades laborales y sociedades cooperativas, si la correspondiente legislación cooperativa autonómica lo permite, que se considerará realización directa de tales actividades si existe una coincidencia o relación con los fines fundacionales, por lo que el art. 24.1 LF es de aplicación también, en la “participación en sociedades”, a las sociedades laborales y cooperativas.

4. Actividades económicas indirectas y participación en sociedades cooperativas

Con estos precedentes, para deslindar entre realización de actividades directamente o indirectamente por las fundaciones, no nos sirve la distinción entre fundación funcional (o fundación-empresa) y fundación dotacional, que invierte fondos en acciones o participaciones en sociedades para destinar los beneficios obtenidos a atender los fines fundacionales. A este último criterio parecen responder los apartados 2º y 3º del art. 24 LF, que entremezcla dos cuestiones: la posibilidad concedida a las fundaciones de realizar cualesquiera actividades económicas, tengan o no relación con los fines fundacionales, y la responsabilidad derivada de la realización de tales actividades.

La fundación, señala Lucía Linares (1998: 261 y 265), responde de sus deudas con todo su patrimonio, de forma tan ilimitada como las personas físicas, de conformidad con el art. 1911 Cc, y sin embargo parece que el legislador está pensando que la responsabilidad de la fundación está limitada de algún modo, porque sino resulta contradictorio que pueda realizar directamente actividades económicas, y que se impongan cautelas en la participación en sociedades, limitándolas a aquéllas en las que no se responda personalmente de las deudas sociales, y sólo en la medida de la aportación patrimonial.

A Martínez Lafuente (1995: 113) los requisitos establecidos en el art. 22 LF 1994 le parecían que estaban redactados con cierta indeterminación tanto sustancial como formal, y que

la titularidad coadyuvante de las participaciones en relación con los fines de la fundación parece apuntar, en principio a una especial sintonía entre el objeto social de la sociedad mercantil y los fines a acometer por el Ente fundacional; pero de ser cierto este enfoque, es evidente que la prolongación del fin fundacional hasta el fin societario puede ofrecer singulares matices sobre los que no pueden ofrecer soluciones apriorísticas.

La doctrina señaló la contradicción entre los dos primeros apartados del art. 22 LF 1994, ya que por una parte prohíbe que puedan tener participación en sociedades mercantiles en las que deban responder personalmente de las deudas sociales, aunque en el segundo apartado se admite que formen parte de la dotación participaciones en sociedades con responsabilidad personal, aunque obligando a su transformación (Martín Romeo, 1996: 379). Para Lucía Linares (1998: 265-267) lo establecido en la norma es una cautela inútil, y “en definitiva, la ley tiene importantes lagunas, y el intérprete no acaba de encajar todo el entramado de cautelas ingenieras para protección del patrimonio fundacional con la posibilidad de ejercicio libre de la actividad mercantil, ni tampoco se entiende el criterio seguido por el legislador para configurar el elenco de actos potencialmente dañosos del patrimonio fundacional que deben ser sometidos al visto bueno del Protectorado”.

El art. 22.3 LF 1994 se ha transformado en el art. 24.2 LF 2002, y el art. 22. 1 y 2 LF 1994, en el art. 24.3 LF 2002. Se ha añadido en el primer caso que la participación ha de ser en sociedades “mercantiles” en las que no se responde personalmente de las deudas sociales, y en el segundo caso, que la participación en sociedades en las que se responde personalmente de las deudas sociales, bien por formar parte de la dotación inicial o en un momento posterior, obliga a enajenar dicha participación o a la transformación, tal como se exigía ya en la LF 1994, en sociedades en las que quede limitada la responsabilidad de la fundación.

No vamos a analizar el contenido de estos apartados, sino que vamos a centrarnos en si se puede colegir de la letra y el espíritu de los mismos la posible participación en sociedades cooperativas, ya que la participación en sociedades laborales no debe plantear obstáculos al adoptar la forma de sociedades limitadas o anónimas, que son siempre mercantiles por la forma adoptada.

La cuestión parecería ya resuelta, al haber comprobado que existe legislación autonómica que permite la participación, a veces mayoritaria, de las fundaciones en sociedades cooperativas como forma de empresa de inserción. También, de acuerdo con la disposición final primera, el art. 24 LF es de aplicación exclusivamente a las fundaciones de competencia estatal, por lo que cabe regulación distinta por las Comunidades Autónomas, pero queda la duda, originada especialmente por el art. 24.2 LF, de si se permite, con carácter general la participación, minoritaria y mayoritaria, de las fundaciones en las sociedades cooperativas, ya que desde la LF de 1994 se refiere explícitamente a sociedades “mercantiles”, y en otros casos excluye a sociedades en las que se debe responder personalmente de las deudas sociales.

Este último requisito es de fácil resolución, ya que la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas establece en su art. 15.3 que “la responsabilidad del socio por las deudas sociales estará limitada a las aportaciones al capital social que hubiera suscrito, estén o no desembolsadas en su totalidad”, pueden ser socios de una cooperativa tanto las personas físicas como jurídicas, públicas y privadas (art. 12.1), y el art. 45.6 establece que las entidades sin ánimo de lucro podrán aportar más allá del límite general de un tercio del capital social, según dispongan los Estatutos o acuerde la Asamblea General. En la Ley 9/1998, de 22 de diciembre, de Cooperativas de Aragón, se establecen mayores restricciones, ya que en el art.47 se establece que los socios no responderán personalmente de las deudas sociales, “salvo disposición en contrario de los Estatutos”, pueden ser socios, en las cooperativas de primer grado, las personas jurídicas, públicas o privadas, “siempre que el objeto social de éstas no sea incompatible con el de la cooperativa ni con los principios cooperativos” (art. 16.1), y el art. 48.4 limita a un tercio el importe total de las aportaciones de cada socio al capital social, salvo que se trate de sociedades cooperativas.

Por tanto, el escollo para la total aplicación del art. 24 LF incluyendo a las sociedades cooperativas es el adjetivo de “mercantiles” aplicado a la participación en sociedades en el apartado segundo, ya que en el resto del artículo se habla genéricamente de “sociedades”. Y en esta mención genérica del art. 24.1 LF 2002 centra González Cueto (2003: 198-99) la ampliación que observa respecto al art. 22 LF 1994, ya que le “llama la atención especialmente que la referencia no se haga a «sociedades mercantiles», sino sólo a «sociedades». Se trata –sigue diciendo– así de englobar también en el concepto la participación en sociedades que no cabe calificar fácilmente de mercantiles, como son las cooperativas o, incluso, de incluir a las sociedades civiles”.

Podemos pensar que el concepto de “sociedades mercantiles” se utilizaba en sentido amplio ya en la LF 1994, pero Lucía Linares (1998: 264) y Martín Romeo (1996:382) se detienen expresamente a analizar esta cuestión en las “sociedades de la Economía Social” con respuesta positiva siempre que tengan limitada la responsabilidad de los socios. Y en la legislación autonómica de fundaciones, la Ley 12/1994, de 17 de junio, del País Vasco, incluyó una referencia expresa en el art. 25 que subrayamos:

1. La fundación podrá realizar, por sí misma, actividades mercantiles o industriales cuando éstas tengan relación con los fines fundacionales o estén al servicio de los mismos.
2. En todos los demás supuestos deberá realizar dichas actividades a través de sociedades, *incluidas las de economía social*, que tengan limitada la responsabilidad de sus socios.

Y el art.20.3 de la Ley 8/1988, de 9 de diciembre, de la Comunidad Valenciana utiliza la expresión amplia de su realización “a través de cualquier tipo de sociedad que tenga limitada la responsabilidad de sus socios”.

Es evidente que el legislador estatal se atiene a un criterio estricto de sociedades mercantiles, ya que sigue rigiendo el concepto de empresas mutualísticas del art.124 Cco (Vicent Chuliá, 2001:558) y el reparto competencial derivado de la Constitución, y es un tema, el de la posible mercantilidad de las sociedades cooperativas, que ha originado posturas enfrentadas (Cabanas Trejo, R. y Navarro Viñuales, J.M., 1996:414 y ss.), que podría dividirse en una doble naturaleza societaria, civil (cuando mantiene la estricta mutualidad) y mercantil (cuando actúa con terceros, en y para el mercado) (Martínez Segovia, 2001: 70 y ss);o como dice la STS de 24 de enero de 1990, “puede calificarse a las sociedades cooperativas como empresarios sociales, tengan o no un fin lucrativo, alcanzándoles, ciertamente, muchas disposiciones mercantiles, que han de ser respetadas por el legislador autonómico, según mandato constitucional (art. 149.6ª CE)”.

En definitiva, preferimos que se considere que las cooperativas y sociedades laborales como componentes de un nuevo sector del ordenamiento jurídico, el Derecho de la Economía Social, que “vehiculiza la constitucionalmente debida intervención del Estado en la vida económica a través de una singular actividad empresarial «funcionalizada» a un objetivo de interés general” (A. Cano, 2002: 99), con vinculaciones con las organizaciones no lucrativas (fundaciones y

asociaciones) como muestran los proyectos de estatutos comunitarios de entidades de economía social, y facilita la interrelación y colaboración entre organizaciones y sectores de la economía social.

Por ello es complejo articular una participación de fundaciones en sociedades cooperativas con el fin exclusivo de obtener beneficios para reinvertirlos en los fines fundacionales, ya que las cooperativas también satisfacen “necesidades y aspiraciones económicas y sociales” (art. 1.1 Ley 27/1999) de interés general, creando incluso nuevas clases de cooperativas “sin ánimo de lucro” como las de iniciativa social (art.106) que convergen en demandas sociales no cubiertas por el mercado.

Una interpretación finalista del art. 24 LF lleva a concluir que las fundaciones pueden participar en las sociedades cooperativas para el desarrollo indirecto de sus actividades, salvado el obstáculo de la referencia literal a las sociedades mercantiles con una interpretación no restrictiva, pero que también favorecen la confluencia de la realización de actividades económicas de las fundaciones y la obtención de recursos con el cumplimiento de los fines fundacionales sin necesidad de separar radicalmente actividades económicas y realización de los fines de interés general.

Bibliografía

- CABANAS TREJO, R. y NAVARRO VIÑUALES, J. M. (1996): «Las cooperativas. Disposiciones generales», *Comunidades de bienes, cooperativas y otras formas de empresa, I*. Consejo General del Notariado. Madrid, pp. 407-453.
- CANO LÓPEZ, A.(2002): *Teoría Jurídica de la Economía Social. La sociedad laboral: una forma jurídica de empresa de economía social*. Consejo Económico y Social. Madrid.
- COQUE MARTÍNEZ, J. y PÉREZ FERNÁNDEZ, E. (2000): *Manual de creación y gestión de empresas de inserción social*. Universidad de Oviedo, Servicio de Publicaciones. Oviedo.
- CUSCÓ, M. y CUNILLERA, M. (2003): *Comentarios a la nueva Ley de Fundaciones. Ley 50/2002, de 20 de diciembre*. DIJUSA. Madrid.
- DE SALAS MURILLO, S. (1997): «Notas sobre el Estatuto de la Asociación Europea», *Actualidad civil*, 9, pp.183-201.

- DE SALAS MURILLO, S. (1999): *Las asociaciones sin ánimo de lucro en el Derecho español*. Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España. Madrid.
- GONZÁLEZ CUETO, T. (2003): *Comentarios a la Ley de Fundaciones. Ley 50/2002, de 26 de diciembre*. Aranzadi. Pamplona.
- HERRERO MALLOL, C. (2003): *Comentarios a la Ley 49/2002, de Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos y de los Incentivos Fiscales al Mecenazgo*, Aranzadi. Pamplona.
- LA CASA GARCÍA, R. (2003): «El ejercicio de actividades económicas por fundaciones y asociaciones», *Derecho de los negocios*, 153, pp. 1-20.
- LINARES ANDRÉS, L.(1998): *Las fundaciones. Patrimonio, funcionamiento y actividades*, Tirant lo Blanch. Valencia.
- LÓPEZ-ARANGUREN MARCOS, L.M.(2002): *Las Empresas de Inserción en España. Un marco de aprendizaje para la inserción laboral*. Consejo Económico y Social de España.Madrid.
- MARTÍN ROMEO, J.C. (1996): «La fundación como forma de empresa», *Comunidades de bienes, cooperativas y otras formas de empresa, I*. Consejo General del Notariado. Madrid, pp. 359-393.
- MARTÍNEZ LAFUENTE, A. (1995): *Fundaciones y Mecenazgo. Análisis jurídico-Tributario de la Ley 30/1994, de 24 de noviembre*. Aranzadi. Pamplona.
- MARTÍNEZ SEGOVIA, F.J. (2001): «Sobre el concepto jurídico de cooperativa», en MOYANO FUENTES, J. (coord.), et alii, *La sociedad cooperativa: un análisis de sus características societarias y empresariales*. Universidad de Jaén. Jaén, pp. 39-76.
- MORILLO GONZÁLEZ, F. (2001): *La fundación: concepto y elementos esenciales*. Tecnos. Madrid.
- MORILLO GONZÁLEZ, F. (2003): *El proceso de creación de una fundación*. Aranzadi. Pamplona (2ª ed.).
- PIÑAR MAÑAS, J. L. y OLMOS VICENTE, I. (dir.) (1997): *Las Fundaciones. Desarrollo reglamentario de la Ley*. Fundación Alfonso Martín Escudero y Dykinson. Madrid.
- RUIZ OJEDA, A.(coord.)(1999): *Manual de Fundaciones*. Forum Galicia de Estudios Sociales y Civitas. Madrid.
- SALINAS RAMOS, F. (coord.) (2001): *La evolución del Tercer Sector hacia la Empresa Social. Estudio cualitativo*.

- Plataforma para la promoción del voluntariado en España.
Madrid.
- VALERO AGÚNDEZ, U. (1969): *La Fundación como forma de Empresa*. Universidad de Valladolid. Valladolid. Secretariado de Publicaciones.
- VICENT CHULIÁ, F. (2001): *Introducción al Derecho Mercantil*. Tirant lo Blanch. Valencia (14ª ed.).

LA PARTICIPACIÓN SOCIAL, ciudadanos activos para el cambio social...

IGNACIO CELAYA PÉREZ

PROFESOR DEL I.E.S. RODANOS DE ÉPILA
Y ALUMNO DEL D.O.E.S. EN EL CURSO 2002-2003

1. **En primer lugar mostrar mi reconocimiento, agradecimiento y felicitación a tanta gente que durante tantos años ha hecho posible esta experiencia de Formación en Economía Social.**
2. En segundo lugar, pretendo recordar una vez más que: **Vivimos tiempos difíciles y sin embargo y por eso mismo, un momento crucial donde nos estamos jugando –como sociedad– el concepto de solidaridad.**
3. Y para entrar un poco en el fondo de la cuestión: Si todo el mundo nos está mirando..., ¿Cuál es nuestra tarea como ciudadanos en semejante barullo? **¿Qué tenemos que hacer? ¿De qué se trata?**
4. **Ya sabemos el qué, pero y esto de ser solidario cómo se hace**
 - **Para terminar, y conscientes de que no estamos en tiempos de héroes sino de profetas, algunos consejos para el camino**
 - frente a la tentación del prestigio, **una opción revolucionaria: la gratuidad**

- frente a la tentación del poder, **la humildad**
- frente a la tentación de “sólo la buena voluntad”, **la opción y la fidelidad, la planificación, los proyectos...**
- frente a la tentación del “todo vale”, **la formación**
- frente a la tentación de quedarme en lo concreto, **la universalidad**
- frente a la tentación del agobio, **la fiesta**
- frente a la tentación del desaliento, **el agradecer a los que nos han precedido**
- frente a la tentación del realismo, **la utopía.**

Palabras clave: Participación social, cambio social, solidaridad.

LA PARTICIPACIÓN SOCIAL, ciudadanos activos para el cambio social...



Ignacio Celaya Pérez

¡Estamos de celebración! Nada menos que 40 años profundizando, practicando, uniendo sueños y esfuerzos para leer la economía de “otra manera”. 40 años poniendo en cuestión el mercado como paradigma único que organiza nuestra historia, 40 años de esfuerzos y experiencias para gritar a los cuatro vientos que “Otro mundo es posible”, 40 años de apuesta por la participación, el espíritu cooperativo, la asamblea, la responsabilidad, la financiación solidaria, la dignidad de todas las personas..

Y en medio de la vorágine de este curso que echa a andar, se me pide una aportación para esta FIESTA con mayúsculas. Tanto el título que va a tener el libro, que hace alusión a la participación, como el cercano día 5 de Diciembre que conmemora la fiesta de los voluntarios, como mi casi-obsesión con la urgencia de reflexionar sobre el papel que nos corresponde jugar como ciudadanos, como sociedad civil... en la construcción de una sociedad más justa y solidaria, me ha llevado a aportar algunas reflexiones sintetizadas en un artículo que lleva por título “La Participación Social; ciudadanos activos para el cambio social”

¿Qué pretendo en este espacio de reflexión?

Por supuesto con humildad y profundo respeto... y si tuviera que resumir, cuatro cuestiones fundamentales:

- Una primera parte de agradecimiento y ánimo.
- Esbozar alguna reflexión sobre los tiempos que vivimos y el sentido de ser ciudadanos comprometidos.
- Escudriñar algunas trampas a las que se enfrenta la solidaridad.
- Y aportar algunos consejos para el camino...

1. En primer lugar mostrar mi reconocimiento, agradecimiento y felicitación a tanta gente que durante tantos años ha hecho posible esta experiencia de Formación en Economía Social

Tal vez estamos poco acostumbrados a que nos echen piropos, no piropos frívolos, sino piropos desde el corazón. Los militantes estamos más acostumbrados a trabajar sin descanso, a luchar y reivindicar, a tener un montón de reuniones, a estar siempre disponibles... pero muy poco a que nos digan gracias, gracias y ánimo desde el corazón.

Por eso no quiero que esta primera parte de agradecimiento, en estos días de fiesta, sea simplemente un previo o un pegote que me ayude a entrar en el artículo con buen pie. Quiero que esta primera parte sea de verdad la "primera parte" de mi aportación. Es importante que todos los que os sentís protagonistas de este sueño que empezó hace 40 años os dejéis agasajar en estos días, que abráis vuestra mente y vuestro corazón (me atrevería a decir que durante todas las jornadas) para acoger desde lo más profundo de vuestro ser todos los parabienes que recibáis. Eso sí, sabiendo que sois limitados, que en realidad seguimos en camino... que también vosotros sois personas que necesitan de reconocimiento y ánimo para esta lucha tan desigual. Estoy convencido que ese reconocimiento y humildad serán, sin duda, una buena atalaya para situaros ante vuestro ser hacedores de "lo social".

Por lo tanto, ¡Mi Reconocimiento y agradecimiento!

Porque estoy seguro que a partir de la experiencia y la opción de acercaros a la economía social, vuestra vida está teñida de un talante y una sensibilidad diferentes. Seguro que junto a las dificultades propias de la vida, porque para todos el mero hecho de vivir resulta complicado, seríais capaces de descubrir en vuestra historia personal cantidad de experiencias preñadas de solidaridad. Seguro que ya no os pasa desapercibida ninguna situación de pobreza, de exclusión, de soledad... Seguro que desde que os habéis dejado seducir por esta aventura de lo social, vuestro corazón mira de diferente manera la realidad y a cada una de las personas...

Pero también agradecimiento en nombre de la sociedad, Porque es la sociedad la que os reconoce a cada uno de vosotros y vosotras, con vuestro nombre concreto, vuestro rostro y vuestros carismas... vuestras debilidades y fortalezas. Os reco-

noce en ese trabajo de hormiguitas, callado, pero constante... metiéndooos entre las pocas rendijas que permite el sistema para soñar un mundo más justo y solidario.

Porque estoy convencido que junto a la sospecha cierta y confirmada de la prostitución que está sufriendo muchas veces el concepto de voluntariado, desde ese pensamiento único que nos pretende imponer el neoliberalismo, caminan, camináis...cantidad de hombres y mujeres anónimos que apuestan comprometidos, cada uno a su nivel, por construir una historia diferente para sus barrios, sus institutos, sus entidades, sus redes, sus centros de trabajo... para su ciudad. Sin protagonismos, combinando la buena voluntad con el análisis serio de las causas y del modelo a construir. Personas que unen la rabia del que se siente conmovido por la injusticia, con el compromiso ineludible en plataformas y estructuras que están haciendo avanzar, sin duda aunque sea despacio, la justicia y la dignidad de las personas.

Agradecimiento por permitirme compartir con vosotros y vosotras hoy vuestra fiesta, vuestras jornadas en el marco de una historia como la de la Escuela de Gerentes de Cooperativas...un lugar privilegiado para hablar de compromiso y solidaridad desde el protagonismo de la sociedad civil.

Felicitaros al fin, y quiero introducir un sentimiento universalista para ser consecuente con mi discurso posterior, a toda esa gente que desde la donación y la gratuidad, reivindicamos el derecho a soñar con un mundo más justo y aunque sabemos que no son los mejores tiempos para la fraternidad y el encuentro entre las gentes, queremos seguir reivindicando el derecho a la esperanza. Gentes de todos los pueblos, credos, razas, sexos y colores...

2. En segundo lugar, pretendo recordar una vez más que...

Vivimos tiempos difíciles y sin embargo y por eso mismo, un momento crucial donde nos estamos jugando como sociedad el concepto de solidaridad

La solidaridad, ¿moda? o ¿en crisis?

Vivimos tiempos de desconcierto, desesperanza y falta de modelos, también para el espacio de lo público, en unos tiempos

donde por otra parte a todos se nos llena la boca hablando de solidaridad. ¿Qué es lo que nos estamos jugando entonces detrás de esta aparente locura?

Para ello en primer lugar os invito a detenernos en el hoy... para más tarde intentar escudriñar cuáles son los caminos de la verdadera solidaridad...

Acercarnos en primer lugar al hoy, no por desanimarnos haciendo patente la crudeza de un mundo profundamente injusto para muchas personas y pueblos, sino por medir nuestras fuerzas y adecuar nuestras estrategias al escenario que nos toca jugar. Muchas veces por no conocer el escenario, acostumbro a decir que, preparamos estrategias de baloncesto para jugar en un campo de fútbol.

Un hoy con luces y sombras, un hoy cargado de desconcierto, de barullo, un hoy cargado de contradicciones, donde es imprescindible la lucidez y el análisis, también en el ámbito de lo social.

Nos podríamos alargar mucho en el análisis, si quisiéramos ser exhaustivos. Simplemente cuatro apuntes que nos describan algunas claves importantes que no deberíamos olvidar.

– **El postmodernismo** que ha aterrizado como consecuencia de la caída de los grandes meta-relatos... Lo que nos sumerge, por lo menos a mí, en una duda existencial, ¿Qué significa hoy día el cambio social? ¿Cambiar el mundo, cambiar mi barrio, cambiar las personas...? ¿Hacia dónde? ¿Desde dónde?

– **La realidad es un lugar de conflicto**, de dureza y de desierto. A lo que los teóricos del neoliberalismo responden con un ¡Sálvese quien pueda!

– **Una sociedad de excluidos y satisfechos**, donde hay mucha gente a la que ni siquiera nadie ha llamado nunca por su nombre.

– **Tres dioses implacables que nos gobiernan**; el prestigio, el dinero y el poder. El reto, por lo tanto, ya nos lo marcaba Machado... ¡Para cambiar la sociedad es preciso cambiar sus dioses!

– **Un déficit en la honestidad de nuestra mirada...** ¿Desde dónde miramos?... Tal vez esa mirada "diferente" debería ser el principal indicador de nuestro compromiso con una sociedad más justa y por ende nuestro compromiso con los que peor lo pasan.

Y en todo este barullo... una guerra y mucha postguerra ya, en nombre de la justicia a la que se apuntan por "solidaridad"... todos los pueblos civilizados de la tierra ¡Dios mío!

Este es el campo de juego, ni mejor ni peor que en otras épocas, es el que es.

Y en este complejo escenario... ¿Qué institución es capaz hoy día de proponer los valores éticos que deben organizar nuestra convivencia? ¿Es que existe alguna persona o entidad de reconocido prestigio que se atreva a definir o a marcar por donde camina la solidaridad?

A la hora de medir la solidaridad, no van a servir muchos discursos, ni muchos libros... ya decíamos que estábamos en tiempos de desierto...no estamos en tiempos de mensajeros sino de profetas... Por lo tanto, cuando la sociedad tenga que "definir" la solidaridad, es posible que nos tenga que mirar a los ciudadanos...

En este sentido, os invito a traer a nuestra mente los nombres de todas aquellas personas que hayan representado algo importante en vuestro caminar en el ámbito de lo social. Amigos, compañeros de camino, familiares... que directa o indirectamente han contribuido a mantener viva la llama de vuestra utopía y sin duda sin escribir ningún tratado a poner nombre a una verdadera solidaridad

Sin duda alguna la sociedad civil tiene que ser el referente concreto de la solidaridad ante tantas trampas que nos presenta el neoliberalismo para confundir y ocultar los verdaderos sentimientos solidarios. La sociedad cuando sueña y piense la solidaridad nos va a mirar a nosotros.

En este papel de profetas, de vanguardia, de valorar lo simbólico, de calidad...situó yo a la Escuela de Gerentes y en estos últimos años al Diploma de Organizaciones de Economía Social, con lo que supone de halago pero también de compromiso...

Soy de los que piensan que lo que está en crisis no es la solidaridad, lejos de ser una moda o una estrategia, creo que sigue siendo un sentimiento que sin duda anida en el fondo de los corazones de las personas buenas. Lo que está en crisis son **las formas de encarnarla** en una sociedad donde gobiernan los dioses del prestigio, el poder y el dinero y donde impera la frase asesina y terrible que acuñó el neoliberalismo de que "cada uno tiene lo que se merece".

Y eso nos exige estar atentos, conocer, estudiar, formar contra-expertos, proponer, imaginar nuevas maneras de hacer y de ser solidarios... no cruzarnos de brazos, aunque los tiempos sean duros.

Y esto requiere, sí ya se que una vez más, esfuerzo y compromiso... Nadie nace siendo demócrata, la democracia se debe construir... ¿Quién educa hoy día para ser ciudadanos? ¿La escuela, la familia, la sociedad? Vosotros sois también un referente con una responsabilidad sin duda especial. A cualquier organización se nos tiene que exigir una apuesta clara por la educación, la formación, la sensibilización, la denuncia, el testimonio..., porque esto no se aprende de los libros.. se aprende de la vida.

Y con la que está cayendo, el reto es complicado. Porque ya hemos dicho que no son necesarios héroes, pero tampoco todo vale. Es preciso llegar todos juntos aunque no llegemos lejos, es preciso implicar a las mayorías, aunque nuestros proyectos sean magníficos... No existes soluciones mágicas ni nadie tiene toda la razón, no es tan fácil como dividir entre izquierdas y derechas, ojalá fuera así de sencillo...

Es preciso apostar **por una filosofía basada en el diálogo para lograr, entre todos, ponernos de acuerdo en esos mínimos éticos consensuados, incluso por encima de las “grandes convicciones”, que cada uno tiene.** Al margen de etiquetas, disfrutando del valor de la pluralidad. Cada uno que busque llegar a donde quiera, pero en este momento, mojándose en lo concreto.

¡Es el tiempo de los ciudadanos!, Tiempos de paciencia, de silencios, de esperas, de desiertos, de caminos... y a pesar de todo de esperanza.

3.Y para entrar un poco en el fondo de la cuestión

Si todo el mundo nos está mirando..., ¿Cuál es nuestra tarea como ciudadanos en semejante barullo? ¿Qué tenemos que hacer? ¿De qué se trata?

Por partir de algo sencillo que siempre hemos entendido todos/as, vamos a recordar la definición más clásica de voluntariado, casi de manual:

“Aquellas personas que dedican una parte de su tiempo libre **en favor de los demás, del bien común, dentro de un proyecto, que tiende a erradicar las causas que provocan su intervención**”.

¡Qué sencillo y qué claro parece si analizáramos frase por frase la definición!... cuestión que sin duda hemos hecho en otras ocasiones... Sin embargo y disfrazado de solidaridad, cuanto corporativismo, cuanta búsqueda de la satisfacción personal, cuanta venta de imagen de los famosos a costa de la solidaridad, cuanto francotirador (también entre nosotros), cuanto salvador del mundo (también entre nosotros), cuantos parches, cuantos colchones del sistema que pretende curar a los heridos que ella misma provoca, cuanto marketing social... (también entre nosotros).

Sin embargo, el objetivo de nuestro “ser ciudadanos” es claro:

Hacer posible que por esta nuestra tierra caminen hombres y mujeres libres y protagonistas de sus propias historias. Nuestro objetivo como ciudadanos comprometidos en lo social es acompañar procesos para hacer posible que todas las personas que tenemos cercanas, a las que llegamos con nuestros proyectos, sean ciudadanos de primera sujetos de derechos, a los que se les plenifique su dignidad. Y si algo nos hace protagonistas de nuestra historia es el verbo participar.

Desde esa tarea fundamental, la participación se convierte en una posibilidad como personas que nos plenifica y nos obliga desde un doble ámbito...

- **Desde lo personal: ¡Todos tenemos derecho a protagonizar nuestra historia,** a que no nos vivan por nosotros!
- **Desde lo estructural: Porque el protagonismo debe ser para todos y todas.** Porque eso exige cambiar la sociedad y para ello es preciso cambiar sus dioses.. el prestigio, el poder y el dinero. Y seguramente en un primer momento, ser voz de los que no tienen voz.

Dos tareas, por tanto fundamentales, que desde siempre y por supuesto a partir de hoy van a caminar de la mano de una manera constante. Dotar de autonomía a las personas y construir una sociedad accesible para todos.

Estos serán a su vez indicadores de evaluación que deberemos mantener como telón de fondo en nuestras acciones ¿Estamos haciendo a las personas más autónomas, estamos procurando una sociedad más accesible para nuestros hijos? ¿Estamos dejando un planeta más habitable para todos los pueblos de la tierra y las generaciones futuras que lo habiten?

4.Y esto de ser solidario cómo se hace

Ya sabemos el qué... pero ¿cómo se hace? Ya lo decía Luis Pastor en la canción: "Cada uno en su tarea porque en esto no hay suplentes", pero sin embargo sí que creo que hay alguna línea común que podríamos consensuar entre todos.

Ante tanta confusión y prostitución de la solidaridad, **os propongo que nos vayamos adentrando en las cuatro características que, yo creo, debe cumplir la solidaridad para que sea de verdad generadora de hombres y mujeres libres y autónomos.**

La verdadera solidaridad tiene que estar preñada de 4 elementos que además, se tienen que dar a la vez:

Un sentimiento; La compasión

El arte de dejarse afectar, de ver con los ojos del corazón. Que te duelan las entrañas con la injusticia, que en principio, se te remuevan los pilares. Solidaridad es querer padecer con.

...pero cuidado cuando sólo hay compasión..., la caridad como espectáculo...

...sin embargo si no hay compasión, puede darse la justicia sin dignidad.

Podemos hacer ciudadanos de derechos pero que no se respete su dignidad, no es lo mismo un IAI concedido como derecho que por favor... y esos matices tan pequeños son realmente difíciles de captar, aunque los que seguro que lo hacen son los propios afectados.

Para ello y de una manera complementaria de los poderes públicos, el voluntariado y la sociedad civil son los garantes que

aseguran el milagro de la inserción. Todos sabemos la fuerza revolucionaria que tiene la acogida, la escucha el cariño, la ternura... la palabra, el silencio, la compañía... todo eso no lo pueden aportar las Instituciones, ni siquiera el Estado del Bienestar en su máxima expresión.

Un acto racional; el reconocimiento

El escándalo mayor de la solidaridad es la desigualdad entre donante y receptor.

Transformar el: “Yo porque soy bueno, te doy a ti que no has sabido ganártelo de lo que me sobra, para que no me molestes y encima yo duerma más tranquilo está noche reafirmando mi bondad” por el “Yo quiero que compartamos lo que somos y tenemos porque nos corresponde a todos por justicia, porque [tod@s](#) somos imprescindibles y porque todos tenemos la misma dignidad por el hecho de ser personas. Y además, voy a trabajar por una nueva sociedad que vaya propiciando que esto no le ocurra nunca más a ninguno de mis hermanos sean de la raza y el color que sean”.

Un imperativo moral; la universalidad

La construcción ética de la solidaridad necesita de la universalidad. Por lo menos, ¡soñar una tierra diferente!, comprometidos con aquellos que sufren y no conocemos y con todas las causas que pretenden una sociedad más justa, tolerante y solidaria. Incluso también con los países o pueblos que no están de moda...

Como raíz antropológica defender el que todos somos ciudadanos y ciudadanas del mismo mundo. Frente a los localismos, frente al sólo ser capaz de ver nuestro problema concreto, la universalidad. Pensar globalmente aunque nuestra acción tenga que ser local, pequeña, humilde, pero muy importante... imprescindible. En algunos casos supondrá, por ejemplo, estar atento a las “pequeñas reivindicaciones” de otras asociaciones que caminan más despacio y dejar para más tarde los, al parecer “grandes problemas” que nosotros planteamos. O también significa el creernos que es más importante

que lleguemos todos juntos a algún sitio, que algunos, aunque con proyectos maravillosos, se vayan tan lejos que vayan dejando a gente en los márgenes.

Un horizonte por el que trabajar; la justicia

Ya no nos tiene que ser ajeno “nada” que tenga que ver con la igualdad, la tolerancia, los derechos humanos, el derecho al trabajo, a un salario ciudadano, a la educación, la vivienda, el derecho a comer, el derecho a ser queridos, el ocio, el derecho a la esperanza... todo, es ahora NUESTRA CAUSA.

6. Para terminar, y conscientes de que no estamos en tiempos de héroes sino de profetas, algunos consejos para el camino: Consejos porque nos la jugamos en los cómo, ¡en los medios está el mensaje!

- Frente a la tentación del prestigio, **una opción revolucionaria, la gratuidad**, la donación, el anonimato, el no esperar nada, el no trabajar nuestro prestigio, el fiarnos, el saber dejarlo a tiempo, el trabajar dependiendo del objetivo y no de las personas que lo organizan... el ser exquísitos en nuestro trabajo.
- Frente a la tentación del poder, **la humildad y el caminar de la mano, la honestidad, el abajamiento, la pobreza evangélica, la impotencia...**
- Frente a la tentación del protagonismo, **el cederlo a los verdaderos protagonistas de la historia, los excluidos. El no jugar, el no medir, el no calcular.**

Partir, también, de reconocer y creernos las posibilidades que tienen todas las personas y colectivos para construir su propia historia. Romper la relación afectado-ayudador, devolviendo la dignidad a las personas, sin sustituciones. Nuestra tarea fundamental es alentar la participación, para que a lo mejor otros sean los protagonistas.

- Frente a la tentación de “sólo la buena voluntad”, **la opción y la fidelidad, la planificación, los proyectos...**
- Frente a la tentación del “todo vale”, **la formación.**
- Frente a la opción del sentirte de los buenos, **el sentirte responsable de la sociedad injusta que estamos creando.**
- Frente a la tentación del fatalismo, **el reconocimiento de los pequeños pasos, el saber descubrir la hierba que crece, el valorar lo cualitativo y lo simbólico, por encima de lo cuantitativo...**

Convencidos de que el camino es una carrera de fondo, de largo plazo, donde cabemos todos. Los que leen la realidad desde lo psicológico o lo sociológico, el alto político y el o la voluntaria de a pie, creyentes y no creyentes, los de vanguardia y los intelectuales, los de “cosicas concretas” y los grandes organizadores. Cada cual a su faena por que en esto no hay suplentes. Habrá momentos de luz y momentos de desierto, pero es preciso estar siempre ahí. La lucha por transformar la sociedad, aunque sea desde lo más cotidiano, te engancha de una manera definitiva y en distintas medidas, pero te engancha para siempre.

- Frente a la tentación de quedarme en lo concreto, **la universalidad y la importancia de la planificación y los criterios.**
- Frente a la tentación de dedicarme sólo a los casicos concretos o sólo a tareas de estructura, **seguir viviendo la dialéctica de intentar trabajar a la vez con personas y estructuras.**
- Frente a la tentación de creernos los mejores, **otra vez la humildad y la capacidad de autocrítica.**
- Frente a la tentación del “siempre lo hemos hecho así”, **la evaluación externa.**

Aquí permitirme una licencia... y una reflexión especial...

Nuestro compromiso y nuestra opción nos obliga a asumir un imperativo ético ineludible en los tiempos que vivimos: tenemos que querer hacernos cargo de la

realidad, cargar con ella y encargarnos de ella. Queremos ser responsables, de nuestra ciudad y de los barrios que la conforman. Reconocemos las competencias de los poderes públicos, claras y a las que no vamos a renunciar, pero queremos ser ciudadanos y ciudadanas protagonistas de una historia que, casi siempre, nos están construyendo otros.

Y aquí, tendremos que preguntarnos temas tan clásicos y que no se abordan nunca con la suficiente seriedad como por ejemplo: el papel que nos corresponde al movimiento ciudadano en la gestión de proyectos, o cuales deben ser nuestros campos de actuación, qué exigencias deben cumplir los proyectos que pongamos en marcha, cuándo debemos prescindir de un proyecto, cuales son los indicadores de evaluación de las intervenciones que llevamos a cabo, qué trampas tenemos que intentar evitar, quienes son los protagonistas últimos de nuestro trabajo, cuando merece la pena ceder porque a veces lo mejor es enemigo de lo bueno... Lo público y lo privado, el papel del tercer sector...

Tenemos que ser capaces y lúcidos para no dejarnos cegar por el dinero, para exigir que se nos deje estar en los ámbitos donde se decide la planificación y la evaluación de las políticas sociales de todo tipo, para asegurar que la administración pone en marcha y gestiona bien lo que es de su competencia.

- Frente a la tentación del agobio, **la fiesta.**
- Frente a la tentación del desaliento, **el agradecer a los que me han precedido y la confianza en los que vienen tirando.**
- Frente a la tentación del realismo, **la utopía.**

No renunciar a la utopía. Forjando ciudadanos y ciudadanas formados y fuertes para aguantar las vicisitudes del camino, ciudadanos con piel de elefante. Desde la coordinación, no sólo como una estrategia, sino como una opción fundamental. Sin protagonismos, que no nos pueda la nostalgia de tiempos mejores... Conservando por lo menos "algo" del espíritu revolucionario que sigue pensando que es posible lo imposible.

Como siempre y por respeto, terminaré con una frase de Brecht que por lo menos a mí me mantiene en el camino:

“Hay personas que luchan un día y son buenas, las hay que luchan un año y son mejores, pero están las que luchan toda la vida..., esas, esas son las imprescindibles”.

La participación en las organizaciones vecinales El caso de la ciudad de México

JULIA DEL CARMEN CHÁVEZ CARAPIA

DRA. EN SOCIOLOGÍA. MIEMBRO DEL SISTEMA NACIONAL DE INVESTIGADORES DE MÉXICO. SNI. PROFESORA E INVESTIGADORA TITULAR EN LA ESCUELA NACIONAL DE TRABAJO SOCIAL DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO. RESPONSABLE DE LA LÍNEA DE INVESTIGACIÓN "ORGANIZACIÓN, PARTICIPACIÓN Y GESTIÓN SOCIAL".

La organización y la participación social desarrollan acciones sociales y políticas por medio de la promoción de la educación y la conciencia social, para convertirse en ejes de la construcción de la cultura democrática. Las organizaciones vecinales, de tipo popular, que promueven la participación social forman parte de este conglomerado y son ejes claves para el desarrollo de una cultura democrática y participativa. En este marco el presente artículo analiza la percepción que, de la participación y de la cultura democrática tienen los hombres y mujeres que participan en las organizaciones vecinales de tipo popular en la Ciudad de México

Palabras clave: Participación social, organización social, democracia, cultura democrática, organizaciones vecinales populares.

La participación en las organizaciones vecinales. El caso de la ciudad de México

Julia del Carmen Chávez Carapia

1. Introducción

La modernidad se caracteriza, entre otras cosas, por definir un marco de estructura social de tipo democrático y por establecer formas organizativas para el desarrollo y ejercicio de esa democracia.

En ese sentido y con base en el planteamiento de mundo de la vida de Habermas¹, se identifican dos niveles de articulación de la democracia: el macrosocial como esencia del estado moderno que se ubica en el mundo objetivo-externo y el microsocioal como proceso dinámico, que sintetiza las formas organizativas y participativas de diversos colectivos, que inciden en la construcción de la vida social

En este sentido la democracia se construye en forma dinámica y dialéctica. Con la participación de todas las partes en el establecimiento y definición de políticas y estrategias que articulan lo macrosocial con lo microsocioal.

La participación y la organización social son dos procesos, producto del estado democrático moderno, que inciden en la construcción de la vida democrática desde el mundo de lo microsocioal, para repercutir en el mundo de lo macrosocial. La participación es un proceso socializante y la organización un conjunto de sistemas que definen el orden y funcionamiento para la acción social. Ambos se encuentran implícitos al desarrollo hu-

¹ Ver Habermas, J. (1999): "Teoría de la acción comunicativa" Ed. Taurus Tomo II. Madrid, España.

mano y a la construcción de la sociedad. En este sentido la participación y la organización social tienen dos dimensiones: una intrínseca relacionada con los intereses y objetivos propios de cada organización, como son los intereses de grupo, de clase social y con su contexto específico, y la otra extrínseca determinada con la direccionalidad de lo social, de su autonomía con el gobierno y con el proceso de educación político social tendiente al desarrollo de una cultura democrática.

Tanto la organización como la participación social desarrollan aspectos de reorientación educativa y cultural para convertirse en ejes de la democracia en la conformación de un estado moderno y en la interrelación de lo macro y micros social que conforman dicho mundo. De allí se deriva la importancia y trascendencia que se confiere a las organizaciones sociales en general y en particular a las organizaciones vecinales de tipo popular, que inciden directamente en las localidades y en la interacción constante que tienen con los sujetos que las conforman.

En este planteamiento, la participación y la organización social, tienen como finalidad, trascender e impactar a la población en la construcción de una sociedad con identidad colectiva y arraigo social, capaz de ser partícipe en los procesos de planeación, toma de decisiones, ejecución de las acciones, supervisión y evaluación social, lo que dará como resultado una sociedad civil activa y comprometida con su momento histórico² y con la interrelación de lo micro y macrosocial en la conformación del mundo de la vida.

² En los últimos años el término sociedad civil se ha utilizado para referirse al conjunto de la sociedad, sin embargo hay que señalar las diferentes connotaciones dadas al término y que van desde definirla como una sociedad política y civilizada, (Hobbes y Locke), hasta una sociedad burguesa que coincide con la esfera de las relaciones económicas (Marx), también se le define como el conjunto de las relaciones ideológico-culturales, ideología y consenso (Gramsci). Actualmente el concepto de sociedad civil se maneja de manera confusa sobre todo en la definición de representatividad y democracia.

Para fines de este estudio se retoma la definición de sociedad civil que propone Bobbio, quien la define como la esfera de las relaciones entre individuos, grupos y clases sociales que se desarrollan fuera de las relaciones de poder. Es representada como el terreno de los conflictos económicos, ideológicos, sociales y religiosos, respecto de los cuales el estado tiene la tarea de resolverlos, mediatizarlos o suprimirlos. A esta definición agregaremos que también comprende el campo de las formas de asociación, de movilización y de organización de las fuerzas sociales.

En este marco, el presente artículo analiza la percepción, que tienen los hombres y mujeres que participan en las organizaciones vecinales de tipo popular, respecto a la participación social y al desarrollo de una cultura democrática desde sus organizaciones.

2. Objetivos y metodología

Los objetivos específicos de éste trabajo son los siguientes³:

- Definir la participación y la organización social como ejes de construcción de la cultura democrática.
- Analizar la percepción que tienen los integrantes de las organizaciones vecinales populares de la Ciudad de México, acerca de la participación social y de la cultura democrática.
- Definir el perfil sociodemográfico de los sujetos que participan dinámicamente en las organizaciones vecinales de tipo popular en la Ciudad de México.

El presente artículo comprende un enfoque teórico acerca de las categorías de participación y organización social como ejes de la democracia en el mundo de lo microsocioal que presupone instancias como:

- a) Formas de ejercicio de gobierno acorde con las necesidades, el nivel y calidad de vida de los ciudadanos.
- b) El derecho a la democracia, como forma de vida que lleva a encontrar y crear espacios de expresión, formas de representación y organización.
- c) El desarrollo de una cultura democrática basada en la participación y organización social.

Para identificar la percepción de la participación social y de la cultura democrática, entre los integrantes de las organizaciones populares de la Ciudad de México, se realizó un estudio en 52 or-

³ Este artículo forma parte de la Investigación denominada "Redimensión de la participación social en los gobiernos locales de la Ciudad de México" 2001. UNAM.ENTS.PAPIIT.

organizaciones de cuatro delegaciones políticas⁴: Álvaro Obregón, Coyoacán, Cuauhtémoc e Iztapalapa, zonas de mayor incidencia de participación y organización vecinal. La selección de la muestra, se basó en el número total de organizaciones vecinales populares registradas en las delegaciones políticas hasta el año 2000. La muestra fue probabilística aleatoria con 52 organizaciones que represento el 47% del total de las organizaciones populares registradas en la ciudad de México, y el 65% de las organizaciones correspondientes a las delegaciones seleccionadas.

Los sujetos del estudio se eligieron por medio de una muestra probabilística aleatoria, con base en los listados de las organizaciones. Para la comparación de las respuestas entre hombres y mujeres se utilizaron las pruebas de correlación Spearman, Chi cuadrada, Wilcoxon-Mann y Kruskal-Wallis. La medida de la confiabilidad del instrumento fue a través del alfa de Cronbach con un resultado de 0.90 que mostró alta confiabilidad.

Las técnicas para la aplicación de los instrumentos fueron entrevistas realizadas en las sedes de las organizaciones. La muestra fue de 301 mujeres y 215 hombres miembros activos en el momento de aplicar el instrumento.

3. Organización y participación social

La participación y la organización social son ejes de micro actuación, presentan una interacción importante, en la construcción de una dualidad que busca incidir en la dinámica social, a través de conjugar carencias e inquietudes que se transforman en demandas dirigidas hacia la satisfacción de diversas necesidades tanto políticas como sociales y económicas. Constituyen el campo de lo microsocioal que se articula con el macrosocioal en el desarrollo humano y de la sociedad, en el marco democrático.

En este sentido se preguntaría ¿cuál es la importancia de la organización y la participación social en la construcción de la cultura democrática?

⁴ La Ciudad de México comprende su estructura política-administrativa integrada por un Jefe de Gobierno elegido por voto directo y secreto y 16 delegados que se eligen de manera similar.

Una respuesta puede ser que las organizaciones sociales son entidades que surgen de la libre iniciativa ciudadana, se regulan en forma autónoma y persiguen por medio de la negociación o el conflicto, respuestas a sus demandas. Son estructuras formales que surgen de la iniciativa y de los intereses de los ciudadanos, grupos y colectivos, sin fines lucrativos pero con fines determinados. Tienen una estructura propia, objetivos, una identidad sociopolítica, una base social y una definición de sus acciones colectivas para satisfacer demandas sociales y requerimientos de sus integrantes.

Estas organizaciones pueden ser grupos de autoayuda, grupos integrados por género, por edad, por intereses específicos, grupos que realizan acciones en beneficio de sus asociados, grupos creados para la satisfacción de sus integrantes y grupos de influencia social que intentan lograr transformaciones de la sociedad.

Presentan características como son:

- Grupos con un mínimo de permanencia y organización, con consenso entre sus miembros, con fines y objetivos definidos.
- Cuentan con reconocimiento formal por parte de instancias jurídicas y administrativas y con una base social identificada, definida y representativa de los intereses colectivos de sus integrantes, lo cual les proporciona legalidad y legitimidad.
- Sus formas de gobierno, generalmente son autónomas, disponen de sus propios órganos de estructura y dirección. Establecen coordinación y mecanismos de gestión con las estructuras del gobierno regional o local.

En esta situación se observan diversos tipos de organizaciones entre las que se encuentran las vecinales de tipo popular. Estas organizaciones generalmente son pequeñas, poco complejas en su estructura y funcionamiento, con tendencia a situarse en campos específicos de acción. Se ubican con cierta especialización en torno a un problema o bien a un área de acción. Sus objetivos están encaminados a lograr satisfactores para sus asociados, aunque sus demandas se generalizan, y solicitan beneficios hacia sus comunidades, colonias, localidades ó sectores. Su finalidad es aumentar los niveles de calidad de vida y bienestar social de sus integrantes.

Las características básicas de las organizaciones vecinales de tipo popular de la Ciudad de México son: Grupos con identidad y con poca permanencia, con formas de estructuración jerárquicas, con una base social que colabora de acuerdo a los intereses de sus integrantes. Se aglutinan alrededor de uno o varios líderes, generalmente interrelacionan con las instancias del gobierno, con los partidos políticos o con los grupos de poder. En varias ocasiones limitan o controlan las expresiones de las demandas sociales de sus miembros, reducen y minimizan las formas y mecanismos de participación social⁵, para llevar a cabo acciones de carácter clientelar con partidos políticos, con las administraciones del momento o bien con los grupos de poder.

En México la participación social aún responde a modelos tradicionales ubicados en el marco del corporativismo, con un enfoque clientelar⁶. De la misma manera, se encuentran manifestaciones de participación llamadas de la sociedad civil que corresponden a un modelo de estado neoliberal, dando lugar a lo que hoy en día se denomina neocorporativismo. En ambos casos la participación social es dirigida a intereses definidos por las necesidades de la población participante aunque con lenguajes y estructuras diferentes.

También se encuentran manifestaciones de participación y organización social con independencia, que aún no logran un pleno desarrollo.

Como participación social se entiende el proceso de involucramiento de los individuos en el compromiso, cooperación, responsabilidad y la toma de decisiones para el logro de objetivos comunes. Es un proceso dinámico, complejo y articulado, cíclico y ascendente, en el cual sus integrantes se organizan para compar-

⁵ Chávez Carapia, J. Dimensiones de la participación en las organizaciones sociales. Proyecto de Investigación. ENTS- PAPIIT- UNAM. 2003.

⁶ El estado moderno mexicano, establecido después de la Revolución mexicana de 1910, con Lázaro Cárdenas como presidente estableció un modelo de estado corporativista en donde se representan todos los sectores que integran a la sociedad mexicana en esos momentos. De este modelo se definieron formas de organización y participación social dependientes de las diversas estructuras del estado y del partido político que más adelante se llamaría PRI. El partido institucionalizado. Este tipo de participación y organización tradicional se denomina de tipo clientelar.

tir responsabilidades. Implica diferentes momentos y niveles, en su articulación requiere de una interacción establecida y definida en su dinámica; precisa de una conciencia colectiva y social⁷.

La participación comprende los siguientes tópicos⁸:

- Involucramiento
- Cooperación
- Compromiso
- Toma de decisiones
- Conciencia social

Por involucramiento se entiende la capacidad de los individuos para comprometerse racionalmente en el desarrollo de una acción, y para asumir un papel activo en la definición de los objetivos y logros propios, conjuntamente con los de la organización, como parte de su proyecto en la dinámica social.

La cooperación son formas estructuradas tendientes hacia la acción social a través de la ayuda y colaboración, en la búsqueda de satisfactores inmediatos. Implica decisiones y acciones cotidianas para mantener la organización.

La toma de decisiones es el conjunto de resoluciones, acuerdos concretos basados en criterios definidos para alcanzar los objetivos, convenios y resoluciones trazados por la organización, también se le considera como una manera de entender las relaciones sociales entre los individuos que intervienen para comprender y analizar los problemas político-sociales y proponer alternativas de solución.

El compromiso comprende pactos conscientes para lograr metas, intereses y beneficios individuales y comunes. La responsabilidad es identificada como la cualidad de rendir cuentas a los otros, de las acciones propias relacionadas con los objetivos de la organización.

La conciencia social implica el ser y hacer, del momento histórico que se vive. Toma en cuenta:

- a) la identidad de los participantes,
- b) el compromiso con la organización y la sociedad,
- c) la responsabilidad del individuo con el grupo, consigo mismo y con su momento histórico.

⁷ Chávez Carapia y Quintana Guerra. *La participación Social en la Ciudad de México*, p.8.

⁸ *Ibid.* p. 23.

La participación y la organización son ejes de la micro acción, se identifican generalmente en la dimensión económica-social, que se ubica en la esfera de los problemas, las necesidades y las carencias sociales de la vida cotidiana. Este primer nivel de la participación social se ubica en la interrelación que se establece entre el contexto social y el mundo de lo cotidiano, en busca de una calidad de vida acorde con el momento histórico.

La vida cotidiana⁹ es la experiencia de cada instante en contacto con el mundo que rodea a las personas. Los hechos de la vida diaria hasta los más mínimos e insignificantes vividos en el seno del grupo familiar desde el comienzo de la existencia, así como su continuidad en las instituciones del sistema de educación formal y de la sociedad total. Estas vivencias conforman e integran la personalidad, el funcionamiento y la identidad de los seres humanos, allí se reciben los diferentes estímulos que van condicionando las formas de ser y de actuar.

En esa práctica de lo cotidiano, se encuentra la necesidad de satisfacer carencias básicas y sociales, que permitan una forma de vida de acuerdo con los espacios que rodean esa cotidianidad. Esas necesidades inciden en las conductas de los hombres y de las mujeres para buscar mecanismos que les permitan dichos satisfactores, sobre todo cuando su calidad de vida requiere atención. Es entonces cuando se origina la participación, en los entornos de lo social y de lo económico, en lo cotidiano.

En esta dimensión interrelacionan las formas de organización y participación social con el Estado, los tipos de gobiernos, las necesidades sociales y los satisfactores para la calidad de vida y el bienestar social.

En esta interrelación se articulan directamente las dimensiones de la democracia tanto en lo macrosocial como en lo microsocial, que a su vez se apoyan en la organización y participación a diversas escalas y magnitudes. Es aquí donde la participación en las organizaciones vecinales de tipo popular adquiere importancia por el papel que han jugado en la construcción de una sociedad con mayores rasgos democráticos.

⁹ Carrasco, J. *Sobre el exilio*, p. 135.

4. La participación social en las organizaciones vecinales de tipo popular de la ciudad de México

La ciudad de México, es una de las más grandes del mundo en cuanto a población, para el año 2000, contaba con 20, millones de habitantes¹⁰. La ciudad se conforma por el Distrito Federal y los municipios del Estado de México que conforman la zona conurbana¹¹.

La participación en la Ciudad de México se presenta a través de diferentes organizaciones sociales que definen distintas formas de interacción con el gobierno federal, con los gobiernos locales, con las diferentes dependencias administrativas, con los partidos políticos y con otras organizaciones.

Este trabajo toma en cuenta solo a las organizaciones vecinales de tipo popular, de cuatro delegaciones políticas del Distrito Federal. Estas son organizaciones que se han estructurado, establecido y aglutinado a través del movimiento urbano popular¹² para exigir al gobierno solución a demandas relacionadas con el entorno de una comunidad, colonia, barrio, localidad. Tienen como objetivos buscar los satisfactores de las necesidades sociales inmediatas de sus integrantes, como son: vivienda, abasto, servicios públicos etc., demandas inmediatas y directas, para mejorar la calidad de vida de los participantes y de la localidad.

Cabe señalar que todavía muchas de estas organizaciones tienen como característica de su participación, la falta de definición de los objetivos, poca claridad en sus demandas y una re-

¹⁰ Censo General de Población. INEGI. 2002. México.

¹¹ México es una República Democrática con un gobierno federal electo por voto directo y secreto lo que le confiere legalidad. México como país se conforma de 32 estados que a su vez se integran en municipios. La ciudad de México se ubica geográficamente en la zona centro sur del país y se conforma por el Distrito Federal y algunos municipios del Estado de México. El Distrito Federal lo integran 16 delegaciones políticas, similares a los municipios en donde los delegados son electos por voto directo y secreto, logro de la última administración 2002-2006.

¹² Las organizaciones populares son representativas de la participación y organización social en México, desde inicio del siglo XX y en los años setentas adquirieron fuerza en las demandas por vivienda. Se ven fortalecidas en los años ochentas, después de un fuerte sismo de 1985, que afectó las viviendas de un sector importante de la población del DF: y principalmente al sector popular.

lación de tipo clientelar. Si bien esto no ha desaparecido del todo, hoy en día, también se observan organizaciones con mayor definición en sus objetivos y demandas lo cual parece obedecer a la agudización de la crisis económica, el incremento de la pobreza y la pérdida de la calidad de vida. Factores que han impactado notablemente el bienestar de los integrantes de dichas organizaciones y que no logran satisfacer sus necesidades con las demandas que hacen al gobierno. En su gran mayoría han tenido que recurrir también, a sus propios esfuerzos para lograr acciones de gestión social que les permitan algunas respuestas a sus carencias. Por tal motivo sus formas de organización han cambiado en la búsqueda de mayor número de participantes con compromiso y responsabilidad en la implementación de acciones autogestivas.

5. Perfil sociodemográfico

La comparación de los datos sociodemográficos entre hombres y mujeres, que para este artículo se presentan, permitió definir un perfil por género, de los participantes en las organizaciones vecinales de tipo popular y obtener información respecto a la percepción que tienen con relación a la participación social y la democracia. Para la comparación de estos resultados, entre la población femenina y masculina se utilizaron las pruebas de correlación Spearman, Chi cuadrada, Wilcoxon-Mann y Kruskal-Wallis ya mencionadas con anterioridad.

Edad, sexo y estado civil

La edad en ambos sexos, presenta cierta similitud, predominando las edades entre 18 y 28 años. La edad que predomina en las mujeres es entre los 29 y 38 años y la de los hombres entre 18 y 28 años. La edad media entre hombres y mujeres es de 34.5 años. Se observa que las mujeres se incorporan en las organizaciones a edades más avanzadas que los hombres, lo que posiblemente responda a situaciones de género ya que las mujeres menores de 29 años se encuentran, en un gran número, en etapa de familia en crecimiento y tienen niños pequeños que requiere de su atención todo el tiempo, esta situación las limita

para dedicarse a otro tipo de actividades fuera de las definidas en su situación familiar como madres.

El estado civil muestra similitud entre hombres y mujeres, con mayor incidencia en casados y en uniones libres. Cabe señalar que en un porcentaje importante las mujeres que participan son solteras. La mayor incidencia de jefes de familia se encuentra entre los hombres, sin embargo cabe resaltar que el 25% de las mujeres que participan son jefas de familia.

Escolaridad y ocupación

La escolaridad presenta cierta similitud entre los hombres y mujeres que participan, en ambos predomina la primaria completa, cabe señalar que hay un porcentaje mayor de analfabetismo en mujeres, aunque también un número más amplio de ellas termina la secundaria.

En cuanto a la ocupación difiere entre ambos géneros, las mujeres en su gran mayoría no trabajan con remuneración, son amas de casa, mientras que los hombres laboran principalmente como asalariados y algunos más por cuenta propia. Las mujeres que trabajan son en su mayoría asalariadas.

Ingreso familiar

El ingreso familiar presenta similitud en el rango de dos salarios mínimos¹³, tanto en hombres como en mujeres, sin embargo, los hombres presentan mayor tendencia a ingresos más altos. Lo cual muestra una diferencia significativa en el ingreso, situación que puede relacionarse con la función que la sociedad atribuye tanto a hombres como a mujeres.

Tipo de familia y dependientes económicos

El tipo de familia presenta con mayor incidencia la familia nuclear, tanto en hombres como en mujeres, es importante señalar que la familia monoparental tiene alta frecuencia en las mu-

¹³ Un salario mínimo en la Ciudad de México es igual a 113 euros mensuales, al referirse a dos salarios mínimos se tiene un monto de 226 euros (relación establecida al tipo de cambio de 1.14 euros por dólar).

jeros, en los hombres se encontró cierta significancia el hecho de vivir solos.

Se observa que en las organizaciones populares existe una tendencia significativa a que participen mujeres jefas de familia, con familias monoparentales. Y hombres casados con familias nucleares.

El número de hijos difiere entre hombres y mujeres, pero en ambos predomina mayoritariamente dos hijos y más. En cuanto a los dependientes económicos en las mujeres presenta relevancia el hecho de que más de la mitad no tiene dependientes, debido a que son amas de casa sin trabajo remunerado, lo cual las hace a ellas, dependientes. En el caso de los hombres predominan dos y más dependientes. Cabe señalar que hay diferencia entre el número de dependientes de los hombres con relación a las mujeres que trabajan con remuneración. Los hombres presentan mayor número de dependientes económicos que las mujeres, esta situación define claramente el papel de proveedor que la sociedad a designado a los hombres.

Tenencia y tipo de vivienda

En cuanto a la tenencia y tipo de vivienda¹⁴, ambos tienen en mayor proporción vivienda propia en edificio de departamentos o en vecindades¹⁵.

En la Ciudad de México existe una política del gobierno para la vivienda de interés social (INFONAVIT), sin embargo, debido a las restricciones presupuestales la satisfacción a la demanda de vivienda es limitada por lo cual la demanda de vivienda propia por parte de las organizaciones vecinales populares, es una de las tareas inmediatas en su trabajo político-social cotidiano.

En conclusión el perfil sociodemográfico define diferencias en cuanto a edad, estado civil, ingresos, escolaridad, tipo de familia, jefatura de familia, dependientes económicos y ocupación. Hay similitudes en cuanto a número de hijos, tenencia y tipo de la vivienda. Es importante hacer hincapié en que el número de mujeres que participan en las organizaciones populares es mayor que el de hombres.

¹⁴ INFONAVIT: Instituto Nacional de Fomento a la Vivienda para los Trabajadores.

¹⁵ Las vecindades son un conjunto de viviendas que se encuentran en una construcción de una sola planta y con un gran patio alrededor del cual se genera la vida cotidiana.

Las condiciones sociodemográficas de los hombres y de las mujeres que participan en las organizaciones populares son en forma significativa diferentes. Participan en mayor número las mujeres con relación a los hombres. Situación que permite afirmar que en las organizaciones populares existe mayor incidencia de participación de las mujeres. Las diferencias se centran en las contradicciones de género y en la condición social de las mujeres.

Las organizaciones populares demandan satisfactores sociales a su situación de vida familiar en las colonias y barrios, esto permite entender porque las mujeres participan con mayor frecuencia, pues sus demandas se insertan en el mundo de la vida cotidiana, en el marco inmediato de la vivienda y en el entorno en el cual convive la familia. Las mujeres demandan mejores condiciones de vida familiar, dentro de un marco tradicional. Sin embargo la misma dinámica de las organizaciones y de la participación social, pone a las mujeres en el primer escalón del mundo de lo público y de una acción social más amplia a través de su participación en las organizaciones vecinales de tipo popular.

Los datos arrojados en el perfil sociodemográfico de las personas que participan en las organizaciones populares de la Ciudad de México, presentan similitud con la población en general tanto de la ciudad como de las delegaciones políticas en cuanto a edad, estado civil, número de mujeres jefas de familia, ocupación, ingresos, tipo de familia y dependientes económicos. Existen diferencias significativas en cuanto a la escolaridad, las personas que participan en las organizaciones populares se encuentran por encima de la media nacional y local, ya que una proporción mayor a la mitad de la población cuenta con estudios por encima de la primaria, y una parte importante tiene estudios profesionales, ambos datos se observan tanto en hombres como en mujeres. Como dato revelador se tiene la proporción de mujeres jefas de familia que participan en estas organizaciones, la cuarta parte del total de jefes de familia.

La tenencia de la vivienda coincide con el dato general de población, la mitad de ellos cuentan con vivienda propia o bien que la están pagando, lo cual se convierte en elemento importante de su participación. La otra mitad que no cuenta con vivienda, participa para lograr ese objetivo.

Un elemento importante que permite que los sujetos continúen participando en sus organizaciones vecinales de tipo popular es la conservación, organización y pagos de sus viviendas, los integrantes que ya cuentan con ellas y los que aún no tienen vivienda se aglutinan alrededor de las organizaciones para obtenerla. Es importante destacar que las viviendas son de tipo popular¹⁶ generadas a través de la gestión ciudadana con el gobierno del Distrito Federal.

6. Percepción de la participación social

Para identificar la apreciación que tiene los hombres y las mujeres acerca de la participación social se hicieron planteamientos respecto a:

1. La participación en organizaciones vecinales de tipo popular.
2. Participación y Democracia.
3. Motivos de no-participación.

La participación en organizaciones vecinales de tipo popular:

Para el análisis de este indicador se utilizaron los siguientes tópicos:

- Motivos de la participación.
- Objetivos de la participación social.
- Mecanismos de participación social.
- Participación y democracia.

Motivos y objetivos de la participación social

La investigación de campo no reportó diferencia significativa por género, en cuanto a los intereses por los cuales se participa, ni con relación al conocimiento de los objetivos de la organización. Tanto hombres como mujeres participan en las organizaciones populares para satisfacer necesidades de vivienda y de servicios relacionados con el entorno inmediato de su localidad. Indican que los objetivos de la organización son demandar soluciones a sus necesidades de calidad de vida.

¹⁶ Las viviendas populares son departamentos (pisos), pequeños con dimensiones que van de 55 a 80 metros cuadrados, lo cual está relacionado con el precio.

Se integran como miembros activos de su organización y sus motivos de participación se insertan en la dimensión económica-social, para la satisfacción de sus necesidades.

Mecanismos de participación social

En un sentido extenso, los mecanismos que identifican la participación y que le dan vida a un movimiento social son las instancias propias de cada organización, para generar acciones cuya finalidad sea el logro de los objetivos determinados dentro del propio conglomerado social, sin importar mucho los mecanismos formales establecidos por la normatividad como son las leyes.

La población que participa manifestó, en forma significativa, conocer los mecanismos propios de la organización identificándolos como:

- Acciones y tareas de forma libre y voluntaria.
- Acciones por la iniciativa de los grupos de la localidad y de la propia organización.
- Toma de decisiones democrática.
- Acuerdos mayoritarios.

Los resultados no marcan diferencias en las respuestas, en cuanto a los mecanismos formales¹⁷ indicaron no conocerlos. Se tuvo un nivel de desacuerdo con alfa de 0.05 tanto en la población, femenina como masculina.

El comportamiento de la población en estudio frente al conocimiento de las formas de representación ciudadana presenta un resultado aleatorio, es decir que tanto hombres como mujeres desconocen los mecanismos formales de participación ciudadana.

Se observan diferencias en las respuestas entre hombres y mujeres en lo que se refiere a:

- La participación social se da a través de los organismos que no pertenecen al gobierno.
- La participación social se da a través de los partidos políticos.

¹⁷ Los mecanismos formales de la participación y organización social, se encuentran definidos en la Constitución Mexicana, Carta Magna, en la Ley de Participación ciudadana, vigentes para el caso del DF, en el Plan Nacional de Desarrollo para el sexenio 2000-2006.

Las mujeres presentan una tendencia significativa en la aceptación de estas aseveraciones mientras los hombres muestran significativamente menor aprobación.

Participación y democracia

La participación social conduce a la democracia, ambos géneros están de acuerdo en esta respuesta, sin embargo las mujeres presentan respuestas positivas con mayor incidencia y los hombres con menor incidencia. Se observa mayor escepticismo de los hombres respecto a encontrar en la participación social un camino a la democracia.

Si partimos del planteamiento de que los objetivos de la participación social son conducir a la democracia para que los miembros de la sociedad, participen en las decisiones que se toman en los diversos organismos que conducen los destinos de la Nación, entonces las personas que participan en las organizaciones vecinales populares no han logrado definir su papel como individuos activos en la dinámica social. Tampoco tienen claro el papel, ni la función de su organización ni de las organizaciones sociales. Sin embargo, si identifican los objetivos inmediatos de su organización y hay claridad en los intereses que manifiestan para participar y conocer los mecanismos de participación propios de su organización.

Motivos de no-participación

La población estudiada considera que la falta de participación se presenta cuando se reprime a la población, no se cumplen las demandas o bien cuando los líderes son corruptos. Los resultados en esta variable fueron semejantes tanto en hombres como mujeres, no hubo discriminación, o sea que tanto hombres como mujeres tienen una opinión similar.

De aquí se desprende que hay coherencia en lo que se refiere a la falta de participación, lo que en cierta manera explica el cansancio y las expectativas de la ciudadanía, sobre todo al analizar la correlación significativa cuando la falta de participación se debe a:

- No se cumplen con las demandas de los representados.
- Los líderes son corruptos.

- Se reprime a la población.
- No hay democracia.

Por lo tanto, la falta de participación social se encuentra acotada por estas dimensiones de carácter negativo: a) La falta de credibilidad debida a la corrupción, b) El engaño hacia la población cuando no se satisfacen las demandas. Esta situación disminuye las posibilidades del avance a un pluralismo político, o hacen más difícil “la transición a la democracia”, donde las organizaciones vecinales de tipo popular tienen un papel clave.

7. Conclusiones

- La participación social en México no ha roto con su carácter clientelar dando lugar a un neocorporativismo en el cual las organizaciones vecinales de tipo popular desarrollan sus acciones.
- La participación de hombres y mujeres en las organizaciones vecinales de tipo popular responde a un proceso de involucramiento y a una cooperación importante.
- El tipo de participación que estas organizaciones generan responde a la dimensión económica social, que consiste en buscar satisfactores para mejorar condiciones de vida.
- La participación social de mujeres y hombres, en las organizaciones vecinales de tipo popular, se encuentra en la dimensión económica social, la cual los ubica en una dimensión de participación elemental ya que se organizan solamente para plantear demandas que respondan a la satisfacción de necesidades sociales de la vida cotidiana, esto es demandas relacionadas con la calidad de vida.
- Es importante considerar que las organizaciones vecinales populares demandan satisfactores sociales a su situación de vida familiar en las colonias y barrios en los que se encuentran. Esto permite entender que las mujeres participen en mayor número con relación a los hombres, debido a que las demandas de estas organizaciones se encuentran insertas en el mundo de la vida cotidiana, en el marco inmediato de la vivienda y en el entorno en el cual convive la familia.

- La percepción que tienen los hombres y las mujeres acerca de la participación social es similar.
- La falta de participación tiene sus causas en la desconfianza hacia los líderes, en la corrupción y en la falta de credibilidad.
- La necesidad de redefinir la participación y la organización social comprende el diseño de objetivos estratégicos, en la búsqueda de la democracia y de una cultura de participación, lo que supone que es un punto de llegada y de partida dinámico y ascendente, que comprenda los elementos de la acción social.
- La participación y organización como ejes de la acción social, responden a un proceso, que recorre un camino y propone en ese tránsito, que cada persona se transforme de espectador en actor y logre transitar de una acción individual hacia acciones colectivas.

Bibliografía

- ACOSTAARÉVALO, J.O. (1996): «Las relaciones políticas de los gobiernos locales», en *Diploma Nacional en Política Pública y Gobierno Local*. Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública. México.
- ALVAREZ, L.(1997): *Participación y democracia en la Ciudad de México*. Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencia y Humanidades-UNAM; La Jornada. México.
- BOBBIO, N. (1994): *Liberalismo y Democracia*. FCE. México.
- BOBBIO, N. (1998): *Diccionario de Política*. Siglo XXI. México.
- BOVERO, M. (1997): *Los Adjetivos de la Democracia*. Publicaciones del Instituto Federal Electoral de México.
- CARRASCO, J. (1982): *Sobre el exilio. Documento de la Escuela de Verano*. Universidad de Ámsterdam.
- CHÁVEZ CARAPIA, J. (coord.) (2000): *La participación social en cuatro delegaciones del Distrito Federal*. ENTS, UNAM. México.
- CHÁVEZ CARAPIA, J. (coord.) (2000): *La participación social en cuatro municipios del Estado de México*. ENTS, UNAM. México.
- CHÁVEZ CARAPIA, J. (2001): *La participación social en la Ciudad de México*. Editorial Plaza y Valdés, UNAM. México.

- CUNILL, N. (1991): *Participación Ciudadana*. Centro Iberoamericano de Administración para el Desarrollo. México.
- CHOMSKY, N. (1997): *Secretos, Mentiras y Democracia*. Siglo XXI. México.
- GUERRA RODRÍGUEZ, C. (2002): «Hacia una sociología del sujeto: Democracia y Sociedad Civil», en *INEGI. Censo Nacional de Población 2000*. México.
- MANCIGLIO, J. (1989): *Sociedad Civil e Instituciones Democráticas*. Popular. Madrid.
- WEBER, M. (1983): *Economía y Sociedad*. Editorial F.C.E. México.
- ZEMELMAN, H.(1997): *Subjetividad: umbrales del pensamiento social*. CRIM, Anthropos. España.
- ZICCARDI, A. (1998): *Gobernabilidad y Participación ciudadana en la Ciudad Capital*. Instituto de Investigaciones Sociales UNAM y Miguel Ángel Porrúa. México.

De la eficiencia cooperativa El gobierno participativo bajo una perspectiva sistémica

JORGE COQUE MARTÍNEZ

DOCTOR INGENIERO INDUSTRIAL
PROFESOR DEL DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Y CONTABILIDAD DE LA UNIVERSIDAD DE OVIEDO
INVESTIGADOR DE LA ESCUELA DE ESTUDIOS COOPERATIVOS DE LA
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID)

El cooperativismo es tachado con frecuencia de ser menos eficiente que otros modelos económicos. Este trabajo pone en discusión tal aserto estudiando los subsistemas que, como sucede con otras empresas, componen cualquier cooperativa. El análisis económico permite diferenciar los aspectos más idiosincrásicos de las cooperativas como organizaciones de participación, esto es, como entidades cuyos socios tienen doble interés en que éstas funcionen según los objetivos trazados (principio de identidad). Las formas de participar para que esto suceda se traducen en gobierno empresarial. La argumentación concluye que, paradójicamente, son menos eficientes las cooperativas que sólo lo son de nombre, las desgobernadas, aquéllas donde ha sido violado el principio de identidad.

Palabras clave: Cooperativismo, eficiencia, subsistemas, participación, gobierno, análisis económico.

De la eficiencia cooperativa. El gobierno participativo bajo una perspectiva sistémica

Jorge Coque Martínez

1. Introducción

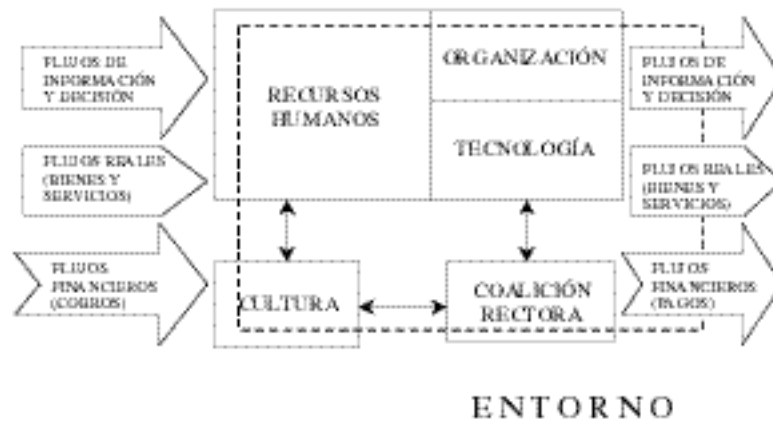
Es frecuente que las cooperativas sean caracterizadas como empresas ineficientes si se comparan (o compiten) con las empresas capitalistas convencionales. Su pervivencia sólo encontraría explicación en la competencia desleal ocasionada por intervenciones públicas económicamente injustificadas (Arruñada, 1998: 434; 1990: 141-145; Serra, 1993: 115).

Puede que esta idea guarde relación con el frecuente uso de formas jurídicas de tipo cooperativo para fines más asistencia- listas que empresariales, asistencialismo que puede provenir tanto de las entidades promotoras como de determinados colectivos que enarbolan la bandera del cooperativismo para reservarse ayudas especiales.

En cualquier caso, no puede obviarse el hecho de significati- vos éxitos cooperativos repartidos por todo el mundo. ¿Son meras excepciones a la regla general –facilitadas por entornos especiales– o sus rasgos comunes muestran la fuerza del coo- perativismo cuando se aprovechan sus ventajas? A esta discu- sión se dedican las páginas que siguen mediante una aproxi- mación sistémica, que identifica las áreas conceptuales o de actividad más importantes de una organización y permite ver en cuáles de ellas radican los rasgos específicos del cooperati- vismo.

La Figura 1 representa a cualquier empresa en su entorno. Los recursos humanos, organizados bajo determinados crite- rios, utilizan un subsistema técnico (infraestructura física y co-

nocimientos) para procesar flujos de entrada de diferente tipo. Todo ello se desenvuelve en la cultura corporativa propia bajo la cohesión que provee cierta coalición rectora (una estructura de poder o gobierno donde se relacionan directivos profesionales y representantes de la propiedad) (Bueno, 1987). A la caracterización de Bueno se ha incorporado el detalle de los tres tipos de flujos que penetran, atraviesan y surgen del sistema (García-Gutiérrez, 1998).



Fuente: Adaptación de Bueno (1987:25) y García-Gutiérrez (1998:25).

Figura 1. La empresa como sistema abierto..

El análisis que sigue aplica este esquema a las cooperativas, centrando la atención en los subsistemas donde se observan con mayor nitidez los rasgos idiosincrásicos de estas empresas:

- **La cultura empresarial** del cooperativismo está fuertemente condicionada por sus valores y principios (véase Alianza Cooperativa Internacional, 1995).
- **La coalición rectora** con relación **a la organización** se caracteriza porque los beneficiarios coinciden con los propietarios y controlan a los directivos en un entorno de decisiones democráticas.
- **Los recursos humanos** pugnan con otros colectivos para imponer sus intereses (socios, socios directivos, gerencia profesional y actores externos).

Los cuatro subsistemas anteriores pueden ligarse mediante el gobierno empresarial, tema muy actual en los estudios sobre dirección empresarial. Para la argumentación siguiente, se ha acudido a la Economía de las Organizaciones, heredera del trabajo de Coase (1937). Bajo este enfoque, los siguientes epígrafes desarrollan sucesivamente estos puntos:

- **El concepto de gobierno empresarial**, identificado con la participación. Lo normal es que este término aluda a la capacidad de toma de decisiones de diferentes actores pero, en realidad, ese sólo uno de los tres flujos empresariales. Aquí se aplican a la participación contenidos más amplios, que incluyen también el flujo real y el financiero, entendiéndose que los tres flujos son partes de un todo sistémico.
- **Los instrumentos para ejercer ese gobierno**, esto es, los modos según los cuales se ejerce la participación. Esa participación puede ser interna (relaciones conforme los tres flujos empresariales dentro de la empresa) o externa (relaciones conforme los tres flujos empresariales entre la empresa y su entorno).
- **Los actores interesados en ejercer el gobierno**, entendiéndose por *actores interesados* a todas aquellas personas u organizaciones vinculadas de algún modo a cada cooperativa. A su vez, la forma de involucrarse permite diferenciar entre actores *internos* (socios en general, socios directivos, gerencia y resto de la plantilla) y *externos* (resto de actores, organizados o no, pertenecientes al entorno).
- **Los puntos fuertes y débiles del cooperativismo** con relación al ejercicio del gobierno por parte de todos esos actores mediante los instrumentos mencionados.

2. El gobierno empresarial

2.1. El gobierno de las empresas de capital

En las Sociedades Anónimas y otras empresas capitalistas, el gobierno es el conjunto de instituciones y normas que permiten a los accionistas vigilar el cumplimiento de sus objetivos.

Existen diversos enfoques para profundizar en este asunto. Entre ellos, destaca la Teoría de la Agencia (Arrow, 1984), que centra el análisis en la asimetría de información y en el conflicto de intereses entre *agente* (caracterizado por su tendencia al oportunismo) y *principal* (cuyo objetivo básico es maximizar sus beneficios mediante la relación que establece con el agente). Esta teoría llama la atención sobre las ventajas relativas del modelo de Sociedad Anónima, donde, a diferencia de la Sociedad Cooperativa, existe una clara separación entre los papeles de propiedad y control (Fama y Jensen, 1983). El Cuadro 1 resume esas ventajas. El esquema muestra también las desventajas para el principal (aquí, el colectivo de accionistas) fruto de la posibilidad de que los agentes (aquí, los directivos) tomen decisiones para su beneficio particular. Tales decisiones deben ser atajadas mediante una combinación de instrumentos.

VENTAJAS	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Asignación de factores más eficiente</u>: no tienen por qué coincidir en las mismas personas la capacidad directiva y la riqueza • <u>Motivación del perfeccionamiento</u> a través de la introducción de innovaciones • <u>Posibilidad de diversificar los riesgos de los propietarios</u>: pueden distribuir su patrimonio entre varios proyectos empresariales • <u>Minoración de las restricciones financieras típicas del empresario individual</u>
POSIBLES DESVENTAJAS	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Uso y abuso de recursos de la empresa</u> -incluso la información- por parte de los directivos para fines propios • <u>Autorización de remuneraciones elevadas para los directivos</u>, sin relación con el valor de mercado del trabajo realizado • <u>Retención de los recursos generados</u> para acometer proyectos de expansión y diversificación de baja rentabilidad o, alternativamente, para reducir el endeudamiento por debajo del óptimo
INSTRUMENTOS DE GOBIERNO	<p>EXTERNOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Mercado de productos</u>: Provee señales más claras cuanto más perfecta sea la competencia en su seno • <u>Mercado de directivos</u>: Devalúa a aquellos que manifiestan comportamientos aprovechados • <u>Mercado financiero (deuda)</u>: Responde endureciendo sus condiciones ante empresas que hayan abordado inversiones ineficientes • <u>Mercado financiero (compra-venta de empresas)</u>: Devalúa las acciones de empresas cuyos directivos acometen proyectos de valor actual neto negativo, lo cual puede abocar al peligro de una OPA y, de ahí, la salida de esos directivos
	<p>INTERNOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Control de los propietarios</u>: Se incentiva con el aumento de la concentración de la propiedad y, por tanto, la intervención de inversores institucionales • <u>Composición del Consejo de Administración</u>: Mediante la reducción de su tamaño y su concentración de poder, así como la inclusión de miembros no ejecutivos con poder de evaluación de los directivos • <u>Retribución de los directivos</u>: Debe estar ligada a determinados resultados contables o de mercado

Fuente: Elaboración propia a partir de Fama y Jensen (1983), Loredó (2000:38-46), Schleifer y Vishny (1997) y Serra (1993:65-75).

Cuadro 1. Ventajas y desventajas de la especialización de funciones: sistemas de gobierno en la empresa capitalista.

El mercado (gobierno externo) regularía los actos de los directivos que se desvíen del interés de los accionistas (Jensen y

Mecklig, 1976). En la práctica, los instrumentos externos no resultan suficientes para reducir los costes de agencia derivados de la asimetría de información y de la disparidad de intereses entre directivos y accionistas. Ello ha propiciado el desarrollo de instrumentos internos que atenúen la concentración de poder y las consiguientes desviaciones de gobierno. Es el caso de los Informes Cadbury (CFACV, 1992) y Hampel (CCG, 1998) en Reino Unido, el Viennot en Francia (CNPF y AFEP, 1995), el Business Round Table (1997) en Estados Unidos, el Olivencia en España (CEECECAS, 1998) o, en un ámbito más multilateral, el de la OECD (1998). Recientemente, se han sumado el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, realizando asesoría técnica a países pobres en vez de emitiendo informes específicos. La Unión Europea ha comenzado a incluir el enfoque de gobierno en algunas directivas sobre derecho de sociedades y mercados de capitales.

2.2. El gobierno de las cooperativas

El mismo enfoque analítico desarrollado para las empresas capitalistas puede aplicarse a las cooperativas. Sin embargo, los problemas relativos al gobierno de estas últimas se han abordado con menos intensidad y cierto retraso.

A mediados de la pasada década, la Alianza Cooperativa Internacional organizó en San Petersburgo un seminario dedicado a este tema (ICA European Council, 1995). Con relación a ese seminario, la ACI encargó un estudio empírico de las cooperativas europeas de consumo, agrícolas, de vivienda y financieras (Lees, 1996; Lees y Volkers, 1996; Volkers, 1995). Después, otros autores como Dijk (1997), Fischer (2000), Gentzoglani (1996), Morales (1998) o García y Aranda (2001), han ido recogiendo el testigo.

La mayor parte de esos estudios coinciden en que el problema se complica en las empresas participativas respecto a las de capital: en las cooperativas confluyen más actores y algunos de ellos asumen más de un papel. Las principales relaciones de agencia se establecen, por un lado, entre propietarios y gestores profesionales y, por otro, entre socios directivos y resto de socios. Esta segunda relación es la más característica y distintiva de las cooperativas debido al carácter democrático de la

elección de los directivos. El conjunto es un proceso de delegación sucesiva en dos etapas que comienza en los socios y finaliza en la gerencia, pasando por los órganos de representación de aquéllos (Álvarez *et al.*, 2000; García, 2000).

El asunto reviste no poco interés si se tienen en cuenta las frecuentes disfunciones que, por abuso de poder de socios directivos, gerentes profesionales u otras personas, se producen en el seno de muchas cooperativas. Y, a la inversa, parece que las cooperativas que desarrollan sistemas de gobierno adaptados a situaciones específicas y conectados con sus entornos sociales son menos vulnerables a los problemas mencionados.

Los especiales estímulos de los socios de una cooperativa para participar en su gobierno se fundamentan en el *principio de identidad*: la homogeneidad de necesidades y capacidades exige empresas democráticas para satisfacer esas necesidades (Benecke, 1973; Eschenburg, 1979). El doble papel que debe interpretar cada socio (capitalista y usuario) le incentiva doblemente a gobernar la empresa para que, efectivamente, satisfaga sus necesidades y continúe haciéndolo frente a eventuales desviaciones procedentes de los directivos u otros actores. El epígrafe siguiente profundiza en cómo llevar a cabo ese gobierno.

3. ¿CÓMO SE GOBIERNAN LAS COOPERATIVAS Y QUIÉN LO HACE?

3.1. *Los instrumentos de gobierno en las cooperativas*

El gobierno cooperativo puede realizarse a través de un conjunto articulado de instrumentos que esquematiza el Cuadro 2. La clasificación para las empresas capitalistas entre instrumentos externos e internos (Cuadro 1), ha sido sustituida aquí por la de indirectos y directos. Se debe esto a que casi todos son internos, puesto que el principal mercado de cada cooperativa radica en las relaciones operacionales que ésta mantiene con sus socios.

Muchos estudios empíricos confirman esta lógica. Por ejemplo, Mishra y Shah (1992: 12), tras un trabajo de campo en cooperativas rurales de la India, destacan algunos principios de diseño relacionados con el éxito: compromiso de los socios con los servicios de la cooperativa, representación de éstos en el

sistema directivo y honradez en las relaciones mutuas. Sobre la relación operacional con la empresa, Mozas (2000) establece, mediante un estudio de cooperativas oleícolas jiennenses, que la fidelidad del socio es un indicador de eficiencia empresarial, de buena gestión (lo contrario advierte de que puede estar produciéndose un desvío respecto a los objetivos societarios).

INSTRUMENTOS		OBSERVACIONES	
INDIRECTOS	RELACIÓN OPERACIONAL CON LA EMPRESA: Grado de uso de los servicios (compras, ventas o prestación de bienes de trabajo) de la cooperativa frente al uso alternativo de los ofertados por la competencia	La teoría del conflicto de la cooperación cooperativa limita dos áreas problemáticas para que la cooperativa configure sus servicios según las aspiraciones de los socios: <ul style="list-style-type: none"> Entre socios (aunque compitan entre sí, la asociación se basa en evitar esa competencia en las áreas concretas que abarca la cooperativa, esto es, en la actividad cooperativizada) Entre socios y gerencia (la relación de agencia puede distorsionarse por los objetivos propios del gerente, habitualmente centrados en el crecimiento) 	Flujos reales y financieros
	PARTICIPACIÓN EN LA ORGANIZACIÓN INTERNA: Elección de los cargos directivos en las asambleas y demás procesos democráticos establecidos	<ul style="list-style-type: none"> Las decisiones se toman por sistemas de votación porque las asambleas suelen estar constituidas por grupos grandes y heterogéneos (este rasgo, bajo otros métodos de toma de decisiones, podría inducir problemas de agencia de unos socios frente a otros, aliados o no con la gerencia) Es importante que la diferencia de información entre electores y elegidos no sea excesiva: aquí radica la importancia que suele atribuirse al principio de educación cooperativa Pueden reservarse determinadas decisiones a la Asamblea General, si bien en las Sociedades Cooperativas la unanimidad es más difícil que en las Sociedades Anónimas (por la ausencia del papel del capitalista puro y por no ser enajenables las participaciones) 	Flujos informativos y decisionales
DIRECTOS	CONTROL DE LA GESTIÓN: Control ex-post (informes contables y de otro tipo) y ex-ante (desde el proceso decisorio), para evitar que los gerentes lesionen los intereses de los socios	<ul style="list-style-type: none"> El control ha de ser tal que no reste flexibilidad operativa a los gerentes profesionales Para que pueda realizarse, son básicos los mecanismos de información interna, que se establecen de dos maneras: <ol style="list-style-type: none"> Formal: legislación, estatutos, procedimientos... Informal: usos establecidos por costumbre, cultura local... La educación cooperativa resulta básica para ejercer el control. 	Flujos informativos y decisionales

Fuente: Elaboración propia a partir de Benecke (1973:84-96) y Eschenburg (1979:136-154, 216-277), con algún añadido de Álvarez et al.(2000), García-Gutiérrez (1988) y Fischer (2000).

Cuadro 2. Cómo los socios pueden gobernar (participar en) sus cooperativas.

En el Cuadro 2 se relaciona el enfoque de instrumentos directos e indirectos con el de los flujos empresariales de García-Gutiérrez (1988). Como se ha mencionado anteriormente, el marco de participación (de relación) de los socios de una cooperativa abarca los tres flujos de toda empresa (reales, financieros e informativo-decisionales).

Visto desde uno u otro enfoque, el mal gobierno cooperativo se explicaría por las dificultades de determinados socios y directivos para utilizar los diferentes instrumentos en el momento

y el modo adecuados. Esto sucede cuando el funcionamiento interno de la cooperativa deriva hacia uno de los dos siguientes e indeseables extremos:

- **En el extremo del exceso**, se ralentiza la dirección cotidiana porque todo el mundo quiere decidir todo. Los socios confunden su papel de trabajador, cliente o proveedor con el de gestor profesional. En esta situación de asamblearismo, la cooperativa deja de ser viable por estar sometida a decisiones lentas y subóptimas, que darían la razón a ciertos autores críticos del modelo¹.
- **En el extremo del defecto**, los gestores profesionales –aliados o no con ciertos socios– acumulan información y, por tanto, poder en detrimento del resto².

3.2. Los actores del gobierno en las cooperativas

Para comprender mejor lo mencionado en el epígrafe anterior, es interesante detallar los diferentes agentes y sus respectivos papeles en el gobierno de las cooperativas. En general, en este problema pueden confluir hasta cinco colectivos de actores diferentes, cada uno con objetivos, en principio, también diferentes:

- La masa de socios, formada por quienes sólo participan operativamente.
- Los socios directivos.
- Los gerentes profesionales.
- El resto de empleados.
- Otras personas externas a la cooperativa, pertenecientes o no a la localidad, organizadas entre sí o no.

La Figura 2, inspirada en la doble naturaleza asociativa y empresarial de las cooperativas (Aranzadi, 1988; Michelsen, 1994) y el análisis sistémico que da hilo a este artículo, esquematiza las relaciones entre todos esos colectivos. Se han resal-

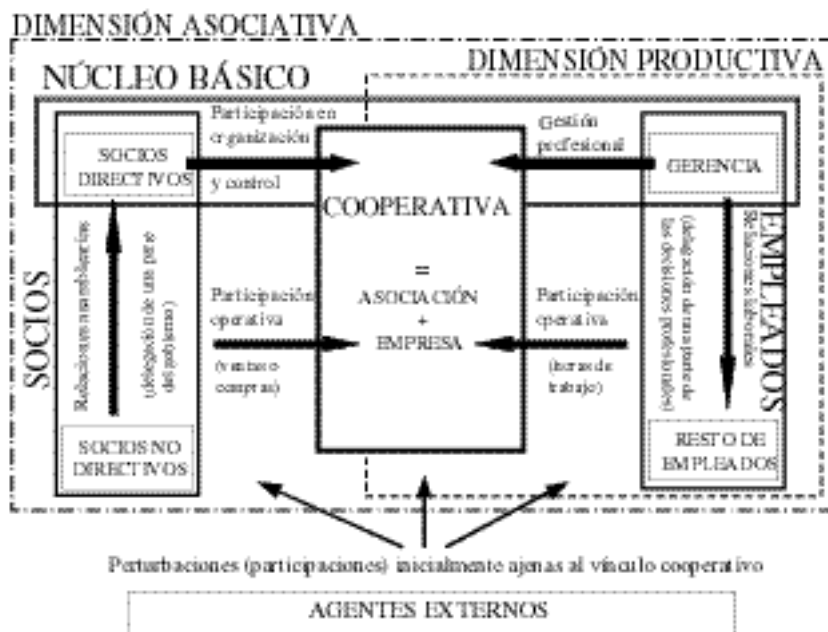
¹ Por ejemplo, en muchas cooperativas almazareras andaluzas los socios no se ven con conocimientos suficientes para gestionar sus empresas, contratan a profesionales, no confían en ellos, no les ceden suficiente poder y, por tanto, esos puestos de trabajo cualificados funcionan ineficientemente (García, 2000).

² Esto sucede con especial frecuencia en las cooperativas de ahorro y crédito (Fischer, 2000).

tado mediante flechas de trazo más grueso las relaciones sociales y empresariales internas (formas internas de participación, o gobierno).

El cooperativismo es profundamente heterogéneo. Por tanto, también lo son las manifestaciones del gobierno en su seno. No son iguales las relaciones entre los socios y su cooperativa cuando ésta provee sus puestos de trabajo que cuando comercializa sus productos.

El primer caso ha sido más estudiado. Algunos trabajos empíricos demuestran que la participación de los socios trabajadores en la elección de los directivos y en el reparto de beneficios mejora la productividad y la calidad (Morales, 1996, 1998; Levine y Tyson, 1990; Sanz, 1994; Schweickart, 1993). Esos factores tienden a reforzar el vínculo existente tras el principio de identidad. Es más fácil la desvinculación (la falta de participación) si la actividad cooperativizada afecta más indirectamente a los socios que el trabajo (Larrañaga, 1993).



Fuente:Elaboración propia.

Figura 2.El Núcleo Básico como eje del gobierno cooperativo.

Cuando las entidades no son de trabajo asociado sino de proveedores o compradores, sus empleados constituyen un cuarto colectivo que trata de imponer sus intereses, los cuales pueden ser diferentes a los de los otros tres grupos. Eso también sucede a veces en las mismas cooperativas de trabajo si admiten trabajadores no socios. A la recíproca, es habitual que las cooperativas de proveedores o compradores incluyan socios de trabajo. En muchos casos, el fenómeno se complica aún más por la relación normalmente estrecha entre las cooperativas y el territorio donde radica su base social. Por tanto, el gobierno trasciende de los socios, pues otros actores, en principio externos a las entidades, tratan también de participar en ellas.

En general, dentro y fuera de cada cooperativa, se trata de mantener –o recuperar– la democracia cooperativa en sentido amplio, sobre la base del capital humano como principal recurso, estableciendo un sistema de trabajo en red que represente los intereses de todos los actores involucrados, en vez de verlos como referencias lejanas. Entre ellos, debe incluirse a colectivos históricamente desfavorecidos: especialmente, los jóvenes y las mujeres (ICA European Council, 1996; Itkonen, 1996).

Esta trama de agentes, intereses y vínculos ha de ser, por fuerza, problemática. Santos (1997: 131), señala el conflicto permanente entre socioestructura y tecnoestructura (entre las partes izquierda y derecha de la Figura 2). La participación se suele desenvolver en ambientes de tensión, donde la comunicación no fluye con la facilidad requerida entre los diferentes colectivos (Rosembuj, 1982: 76-79, 99-100).

Para gestionar tal conflicto, es fundamental la división de papeles e instrumentos vinculados al denominado *núcleo básico* (Dávila y Forero, 1987), esto es, al binomio gerencia-socios directivos (véase parte superior de la Figura 2). Es el eje alrededor del que se mueve el gobierno de la mayoría de las cooperativas, que enfatiza la necesidad de especializar funciones entre el capitalista y el gestor. El Consejo Rector no dirige la empresa sino que vigila la labor directiva realizada por gestores cualificados, lo que se facilita cuando éstos también son socios. La dirección cotidiana debe delegarse en gestores profesionales apoyados y controlados por los socios, a quienes corresponden los aspectos estratégicos y la relación operativa con la empresa. El gobierno de la cooperativa por parte de sus socios se realiza directamente

(en asamblea) o relacionándose con los gerentes profesionales a través de los socios directivos elegidos democráticamente (Consejo Rector y otros órganos colegiados de representación).

Como ilustración de esto puede mencionarse el éxito conseguido por la federación de cooperativas de consumo noruegas NKL durante los primeros años noventa. El objetivo era reorganizarse para hacer frente a la creciente competencia de las grandes corporaciones de distribución. Para ello, redujeron el horario de permanencia del Presidente, que antes se dedicaba a tiempo completo a funciones solapadas ambiguamente con las de la gerencia. El puesto pasó a especializarse en animar las reuniones del Consejo y en mantener la relación con el gerente, único empleado que debía informar directamente al Presidente. Ésta y otras medidas que buscaban restablecer el vínculo con los socios explican los buenos resultados obtenidos durante la primera mitad de la pasada década: aumento del número y de la juventud de los socios, de las ventas y de la cuota de mercado (Sivertsen, 1996).

En general, las cooperativas deben profesionalizar y modernizar el liderazgo que se ejerce en su seno. El líder ha sido siempre una figura importante en las cooperativas, pero ese liderazgo se ha limitado demasiado al ámbito cultural. Es necesario un liderazgo integrador de los valores culturales del cooperativismo con los económicos y empresariales, creando una dimensión estratégica dirigida al mercado de los socios (Rodrigo, 1995: 53)³. Los dirigentes deben difundir la participación por el resto de niveles organizativos (Aranzadi, 1999: 290). El centro de dicho desarrollo ha de ser el principio democrático. El método, la especial afinidad de estas organizaciones con la educación (Davis, 1996).

Itkonen (1996: 20) ofrece la siguiente síntesis a partir de su experiencia en altos cargos de la Federación de Cooperativas de Consumo Finlandesas:

[...] el gobierno cooperativo asegura que se dé importancia y funcione la conexión con los socios, sus representantes electos, gerencia y empleados, en objetivos, estrategia y procesos de decisión. El buen gobierno corporativo cooperativo equivale a mayor implicación de los propietarios en la dirección y control.

³ Este análisis coincide con el de un estudio empírico sobre cooperativismo rural hindú, donde se destacan entre los factores de éxito el liderazgo combinado con objetivos sociales amplios (Harper, 1992:20).

4. Puntos fuertes y débiles de las cooperativas

Todo lo mencionado hasta aquí sobre el concepto, instrumentos y agentes del gobierno en las cooperativas puede organizarse en forma de puntos fuertes y débiles.

4.1. Los puntos fuertes

El cooperativismo puede entenderse como un instrumento de intercambio económico intermedio entre el mercado y la empresa jerárquica capitalista. Eso disminuiría algunos costes de transacción, lo que daría lugar a determinadas ventajas competitivas propias de las empresas de participación (Morales, 1996: 64-65; Santos, 1997: 131; Schweickart, 1993: 26-28):

- **La eliminación de intermediarios**, dado el principio básico de auto ayuda.
- **El control mutuo y directo**, basado en la confianza y en el trato cotidiano.

Esto es, el cumplimiento de los Principios Cooperativos reduce los costes de transacción de las relaciones entre socios, y de éstos con la cooperativa (Hernández, 1995:7-8). Además, los Principios Cooperativos ofrecen orientaciones prácticas precisas sobre cómo efectuar dichas transacciones (Nilsson, 1996: 643-645). Y, como se ha indicado, es en ese conjunto de relaciones entre socios y empresa donde radica el problema del gobierno.

Por tanto, la cultura participativa materializada en los Principios es determinante. Thomsen (2001) entiende que los valores son consistentes con la teoría económica moderna pues la referencia cultural organizativa permite suplir algunos de los frecuentes fallos de otras instituciones, entre los que destaca la asimetría de la información. Similar postura adopta Salas (2000: 362) cuando afirma que la tecnología de equipo y la retribución por resultados colectivos sientan las bases de una cultura empresarialmente eficiente.

Los valores pueden formalizarse mediante instrumentos muy en boga, como los códigos éticos empresariales y los sellos sociales. El movimiento cooperativo posee su propio código ético desde más de un siglo y, a diferencia de otras empresas, no pre-

cisa incentivos para adoptarlo ya que se corresponde de modo natural con su idiosincrasia a través del principio de identidad (los Principios Cooperativos orientan sobre cómo mantener la identidad).

4.2. Los puntos débiles

El Cuadro 3 desarrolla las objeciones más frecuentes achacadas al cooperativismo respecto a las sociedades capitalistas.

	CAUSAS	CONSECUENCIAS
Rigidez financiera	Inexistencia de un mercado secundario de participaciones: eso las hace no enajenables e impide la valoración de la eficiencia que provee el mercado de capitales (gobierno externo)	<ul style="list-style-type: none"> Exceso de concentración de riesgos y perspectiva limitada a dimensiones pequeñas o corto plazo por parte de los cooperativistas (resistencia a invertir, poco cuidado de sus activos y búsqueda de plazos de recuperación cortos) A medio o largo plazo: límites de crecimiento (en tamaño y número) a partir de una cooperativa determinada
Problemas organizativos	Falta de especialización al eliminar el papel aislado del capitalista (el cual, en las habituales condiciones de racionalidad limitada, habría podido concentrar la información en un <i>monitor</i>)	<ul style="list-style-type: none"> Carencias en los mecanismos de motivación y coordinación: lentitud y suboptimalidad decisoria, juego <i>político</i> interno, rigidez laboral y, en definitiva, escasa profesionalidad Limitaciones dimensionales: las dificultades de coordinación interna se agravan con el tamaño

Fuente:Elaboración propia a partir de Arruñada (1998:436-445;1990:141-145), Engberg (1993), Serra (1993:115-124) y Jensen y Meckling (1979).

Cuadro 3. Posibles fuentes de ineficiencia cooperativa.

Es cierto que las dificultades financieras suelen presentarse con frecuencia, pero eso sucede especialmente cuando no se ejerce de modo correcto y amplio el principio cooperativo de intercooperación. Respecto a los problemas de especialización y control, los epígrafes anteriores han introducido algunas matizaciones. Entonces, las causas de ineficiencia que contempla el Cuadro 3 tendrían lugar especialmente en aquellas cooperativas que sólo lo son de nombre, esto es, en las que –durante el proceso de creación o después– se ha violado el principio de identidad. Y las cooperativas están en máximo riesgo de perder las ventajas de su diferencia cuando los socios abandonan el gobierno o no lo ejercen bien.

Como caso particular de esto, Vargas (1995: 186-187) habla de *problemas ideológicos*, presentes en muchas cooperativas constituidas de forma obligada desde el desempleo o por la cri-

sis previa de empresas capitalistas, sin un proceso previo que hubiera permitido la madurez y homogeneidad del grupo. Estas *cooperativas* sustentan parte de la imagen de marginalidad, voluntarismo y poco rigor empresarial de un modelo al que, paradójicamente, son ajenas. En un estudio empírico sobre las empresas de participación gallegas, Santos (1997) encuentra la marginalidad como factor limitante y sus recomendaciones sugieren, precisamente, incrementar la participación. De modo similar, Morales (1996: 44-52) se refiere a las *pseudocooperativas* (entidades inducidas por un agente externo para satisfacer sus propios intereses) y a las *cooperativas tayloristas* (acuerdos entre el antiguo jefe y los trabajadores de una empresa para re-flotarla mediante transformación en cooperativa). Estos fenómenos no están necesariamente condenados a la ausencia de participación o a la quiebra, pues la presencia de líderes representativos puede conducirlos hacia acciones colectivas más o menos conscientes, pero la inercia de la experiencia anterior suele ser un lastre que condiciona el desarrollo futuro y dificulta el proceso de adquisición de competencias (Morales, 1998: 57). El lastre se concreta en frecuentes carencias iniciales organizativas, formativas y materiales (Romero, 1999: 117).

5. Conclusiones

Lo expresado hasta aquí puede resumirse en las siguientes ideas básicas acerca del *porqué* y algunos de los *cómos* de la eficiencia del modelo cooperativo:

- **El principal punto fuerte de las cooperativas es la eliminación de intermediarios.** Este rasgo se fundamenta en el principio de identidad y se facilita mediante los rasgos participativos de su cultura empresarial.
- **Existen también determinados puntos débiles,** entre los que destaca cierta rigidez financiera y organizativa que origina limitaciones al crecimiento. Estos problemas son especialmente graves en las cooperativas donde la participación se ejerce mal por exceso o por defecto.
- **La eficiencia que la idiosincrasia participativa aporta a las cooperativas no viene dada.** Alcanzarla y mantenerla exige dotar un amplio y articulado conjunto de re-

- cursos. Es lo que aquí se ha tratado bajo la óptica del gobierno e identificado con la participación en sentido amplio: sobre los tres flujos empresariales, y tanto dentro como fuera de cada cooperativa.
- **El reto es que los cooperativistas aprovechen la ventaja previa y difundan la participación por todos los niveles organizativos.** Para comprender esa idea, el gobierno de las cooperativas puede entenderse como un sistema de delegación en cadena: de los socios a sus representantes, y de éstos a la gerencia profesional. El liderazgo se concentra en los dos últimos agentes, quienes conforman el núcleo básico. Al núcleo básico compete animar la síntesis dinámica entre objetivos sociales y eficiencia empresarial. Su papel no es sencillo: debe conciliar los intereses de diferentes actores internos y externos, cuidando especialmente los de los socios mediante el mantenimiento con ellos de diferentes relaciones (unas democráticas, otras operativas).
 - **De entre los instrumentos para conseguirlo, destacan la información y la educación.** Una parte importante de la formación es práctica: proviene de la misma experiencia participativa.

Bibliografía

- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (1995): «La Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) sobre la Identidad Cooperativa: un informe». *Anuario de Estudios Cooperativos*. Universidad de Deusto, pp. 71-97. Versión en español de: INTERNATIONAL COOPERATIVE ALLIANCE, *The International Co-operative Alliance Statement on the Co-operative Identity*, XXXI Congress International Cooperative Alliance, Manchester, United Kingdom (September, 20-22).
- ÁLVAREZ, M.B.; ARBESÚ, P. y FÉ, C. (2000): «Las cooperativas en el marco de la teoría de la agencia». *CIRIEC-España*, 34, pp. 169-188.
- ARANZADI, D. (1999): «La empresa cooperativa y sus ventajas competitivas». *Boletín de Estudios Económicos*, LIV(167), pp. 271-291.

- ARANZADI, D. (1988): «La empresa cooperativa desde la experiencia de Euskadi», en D. ARANZADI (Ed.), *Hombre y Empresa. Nuevos horizontes empresariales hacia el año 2000*. Bilbao. Deusto, pp. 89-112.
- ARROW, K.J. (1984): «The economics of agency». In J.W. PRATT y R.J. ZECKHAUSER (Eds.), *Principals and Agents: The structure of business*. Boston: Harvard Business School Press, pp. 37-51.
- ARRUÑADA, B. (1998): *Teoría contractual de la empresa*. Marcial Pons. Barcelona.
- ARRUÑADA, B. (1990): *Economía de la Empresa, un enfoque contractual*. Ariel. Barcelona.
- BENECKE, D. (1973): *Cooperación y Desarrollo*. Ediciones Nueva Universidad. Santiago de Chile.
- BUENO, E. (1987): *Dirección estratégica de la empresa. Metodología, técnicas y casos*. Pirámide. Madrid.
- BUSINESS ROUND TABLE (1997): *Statement on Corporate Governance*. Washington: The Business Round Table.
- CCG (Committee on Corporate Governance) (1998): *Report of the Committee on Corporate Governance*. London: Gee.
- CIECECAS (Comisión Especial para el Estudio de un Código Ético de los Consejos de Administración de las Sociedades) (1998): *El gobierno de las sociedades cotizadas*. Madrid: CIECECAS.
- CFACV (Committee on the Financial Aspects of Corporate Governance) (1992): *The Financial Aspects of Corporate Governance*. Gee. London.
- CNPF (Conseil National du Patronat Français); AFEP (Association Française des Entreprises Privées) (1995): *Le conseil d'administration des sociétés cotées*. Mimeo. París.
- COASE, R.H. (1937): «The Nature of the Firm». *Económica*, 4(16). Traducido al español en A. CUERVO, M. ORTIGUEIRA y A. SUÁREZ (Eds.) (1979): *Lecturas de Introducción a la Economía de la Empresa*. Pirámide. Madrid.
- DÁVILA, R. y FORERO, J. (1987): «Las cooperativas rurales de Santander». *Cuadernos de Agroindustria y Economía Rural*, 18, pp. 21-43.
- DAVIS, P. (1996): «Facilitating Co-operative Management Development». *Coop Dialogue*, 4(4), pp. 1-6.
- DIJK, D.V. (1997): «Implementing the Sixth Reason form Co-operation: New Generation Co-operatives in Agribusiness».

- In J. NILSSON y G.V. DIJK (Eds.), *Strategies and Structures in the Agro-food Industries*. Van Gorcum. Assen, pp. 94-110.
- ENGBERG, L. (1993): «Financing Employee-managed Firms: Some Problems of a wider Extension». *Economic and Industrial Democracy*, 14, pp. 277-300.
- ESCHENBURG, E.(1979): *Teoría económica de la cooperación*. INTERCOOP. Buenos Aires.
- FAMA, E.F.y JENSEN, M.C. (1983): «Separation of Ownership and Control». *Journal of Law and Economics*, 2(26), pp. 301-325.
- FISCHER, K.P. (2000): «Régie, réglementation et performance des coopératives financières». *Annals of Public and Cooperative Economics*, 71(4), pp. 607-636.
- GARCÍA, E. (2000): *La profesionalización de la sociedad cooperativa almazarera andaluza: un enfoque de agencia*. Tesis Doctoral, Universidad de Jaén.
- GARCÍA, E. y ARANDA, M. (2001): «Problemas existentes en la profesionalización de la gestión en la sociedad cooperativa». *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 7(3), pp. 139-154.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ, C. (1998): «El microemprendimiento y las empresas de participación. Principios y valores que inspiran su actividad». *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, 65, pp. 17-50.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ, C. (1988): «El Problema de la Doble Condición de los Socios- Trabajadores (Socios-Proveedores y Socios-Consumidores) ante la Gerencia de la Empresa Cooperativa». *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, 56, pp. 83-121.
- HARPER, M. (1992): «The critical factors for the success of co-operatives and other group enterprises». *Small Enterprise Development*, 1(3), pp. 14-21.
- HERNÁNDEZ, M.J. (1995): «El asociacionismo agrario en la industria de aceite de oliva de la Jaén: una experiencia». *Cuadernos de Trabajo de CIRIEC-España*, 23.
- ICA EUROPEAN COUNCIL (1995): *Seminar on Corporate Governance. Summary Report*. St. Petersburg, July 1995. Available from internet:<URL:<http://www.wisc.edu/uwcc/ctic/issues/boards/sem-july95.html>>.
- ITKONEN, R. (1996): «My views on Co-operative Corporate Governance». *Review of International Co-operation*, 89(4), pp. 20-24.

- JENSEN, M.C. y MECKLING, W.H. (1979): «Rights and Production Function: An Application to Labor-Managed Firms and Codetermination». *Journal of Business*, 4(52), pp. 469-506.
- JENSEN, M.C. y MECKLING, W.H. (1976): «Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure». *Journal of Financial Economics*, 4(3), pp. 305-360.
- LARRAÑAGA, J. (1993): «Las claves de la experiencia de Mondragón. Enfoque de futuro». Ponencia en *Jornadas sobre Cooperativismo*, Cali, Junio.
- LEES, M. (1996): *Corporate governance in co-operatives. The European experience*. Manchester: Co-operative Wholesale Society. Available from internet: <URL: <http://publish1.co-op.co.uk/Publications/Horizons/issue.7/governance.html>>.
- LEES, M. y VOLKERS, R. (1996): «General Trends, Findings and Recommendations». *Review of International Co-operation*, 89(4), pp. 37-49.
- LEVINE, D. y TYSON, L. (1990): «Participation, Productivity and the Firm's Environment». In A. BLINDER (Ed.), *Paying for Productivity: A Look at the Evidence*. The Brookings Institution. Washington, D.C.
- LOREDO, E. (2000): *Las estrategias de diversificación de las empresas eléctricas*. Civitas. Madrid.
- MICHELSSEN, J. (1994): «The Rationales of Cooperative Organizations. Some Suggestions from Scandinavia». *Annals of Public and Cooperative Economics*, 65(1), pp. 13-34.
- MISHRA, D.P. y SHAH, T. (1992): «Analysing organizational performance in village co-operatives». *Small Enterprise Development*, 1(3), pp. 4-13.
- MORALES, A.C. (1998): *Competencias y valores en las empresas de trabajo asociado*. CIRIEC-España. Valencia.
- MORALES, A.C. (1996): *Ineficiencia del mercado y eficacia de las cooperativas*. CIRIEC-España. Valencia.
- MOZAS, A. (2000): «La fidelidad del socio como indicador de la eficiencia empresarial en la sociedad cooperativa: una aproximación empírica». *CIRIEC-España*, 34, pp. 23-49.
- NILSSON, J. (1996): «The Nature of Values and Principles. Transaction cost theoretical explanations». *Annals of Public and Cooperative Economics*, December, 4(67), pp. 633-653.
- RODRIGO, B. (1995): «La excelencia empresarial en la sociedad cooperativa». *CIRIEC-España*, 19, pp. 43-53.

- ROMERO, A.J. (1999): «Cooperativismo y participación en Andalucía». *CIRIEC-España*, 31, pp. 113-148.
- ROSEMBUJ, T. (1982): *La empresa cooperativa*. CEAC. Barcelona.
- SALAS, V. (2000): «La cultura en las organizaciones». *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 7, pp. 341-364.
- SANTOS, I. (1997): «Tres rasgos limitantes de las empresas de democracia laboral en Galicia». *CIRIEC-España*, 26, pp. 127-149.
- SANZ, J. (1994): «Las cooperativas y algunas de sus ventajas competitivas». *Boletín de Estudios Económicos*, XLIX(151), pp. 161-172.
- SCHLEIFER, A. y VISHNY, R.W. (1997): «A Survey of Corporate Governance». *Journal of Finance*, 52(2), pp. 737-783.
- SCHWEICKART, D. (1993): *Democracia Económica*. Cristianisme i Justícia. Barcelona.
- SIVERTSEN, S. (1996): «Governance Issues from a Management Perspective». *Review of International Co-operation*, 89(4), pp. 34-36.
- THOMSEN, S. (2001): «Business Ethics as Corporate Governance». *European Journal of Law and Economics*, 11(2), pp. 153-164.
- VARGAS, A. (1995): «La identidad cooperativa y la cooperativa como empresa: luces y sombras». *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, 61, pp. 179-192.

Introducción y Marco Jurídico de las Empresas de Inserción Laboral

JOSÉ RAMÓN GONZÁLEZ BARRIGA

ABOGADO

PROFESOR DE "RÉGIMEN LEGAL DE ASOCIACIONES, FUNDACIONES Y
EMPRESAS DE INSERCIÓN" DIPLOMA POSTGRADO "DIRECCIÓN DE
ORGANIZACIONES DE ECONOMÍA SOCIAL"

E.U.E.S. - UNIZAR

Este trabajo tiene como objetivo realizar una aproximación a una nueva forma de empresa de economía social, la empresa de inserción, que está experimentando un importante e interesante crecimiento en el sector no lucrativo.

Nueva forma de empresa de economía social que adolece de una regulación normativa específica e, incluso, de una conceptualización jurídica concreta.

Palabras clave: Inserción sociolaboral, itinerarios de inserción, organizaciones no lucrativas, empresa, empresa de inserción.

Introducción y Marco Jurídico de las Empresas de Inserción Laboral



José Ramón González Barriga

1. Procesos de integración social

Como punto de partida para una primera aproximación a las Empresas de Inserción, hay que empezar hablando de los procesos de inserción o integración social.

Procesos dirigidos a lograr la inserción o integración social de aquellas personas, o de aquellos colectivos, que por diversas circunstancias se encuentran en situación o en riesgo de exclusión social.

Tradicionalmente han existido determinados colectivos cuyos integrantes se han ido viendo abocados a situaciones reales de exclusión social y que todos nosotros conocemos. Colectivos tales como minorías étnicas, personas con problemas de drogadicción o alcoholismo, transeúntes, internos de centros penitenciarios, personas que ejercen la prostitución...

Pero hoy día esos colectivos han aumentado a medida que nuestra Sociedad ha ido posibilitando la existencia de nuevas situaciones de exclusión social. Así nos encontramos ahora con inmigrantes, familias monoparentales, mujeres víctimas de malos tratos, jóvenes en situación de conflicto social, jóvenes sin formación cualificada, desempleados de larga duración...

Cualquier persona perteneciente a alguno de estos colectivos se encuentra actualmente en riesgo de exclusión social y, por desgracia, muchas de ellas se encuentran ya en una situación real de exclusión social.

Dejamos al margen en este momento al colectivo de personas con discapacidades físicas, psíquicas o sensoriales... Ya

que, aunque sin alcanzar todavía una situación de plena integración social, es un colectivo que ya cuenta con unas modalidades específicas de fomento de empleo y de contratación laboral para sus integrantes y con una fórmula empresarial concreta: los Centros Especiales de Empleo.

Por tanto, ante dichas situaciones o riesgo de exclusión social, es necesario establecer procesos de inserción o integración social.

1.1. La inserción sociolaboral

Y es en este marco desde donde surge, por parte de varias organizaciones no lucrativas, una apuesta decidida por abogar por la inserción laboral para lograr una plena integración social de las personas pertenecientes a esos colectivos.

Pero, ¿cómo obtener un puesto de trabajo o, al menos, una experiencia laboral previa en un mercado tan competitivo por parte de estas personas?

Por ello se hace necesario previamente establecer un proceso de formación laboral profesional adecuado para que estas personas puedan acceder en igualdad de condiciones al mercado laboral. Lo que podríamos denominar como “pre-inserción laboral” o “formación profesional”.

Para lo cual hay que realizar un análisis previo de cada colectivo y del mercado laboral, determinar perfiles profesionales concretos y establecer un proceso formativo adecuado. Proceso formativo que no se debe limitar al perfil profesional concreto, sino que debe incluir necesariamente la adquisición de las habilidades sociales suficientes para que cada persona pueda desenvolverse en el puesto de trabajo concreto y en el entorno social que lo rodea.

Esta tarea de análisis, determinación y establecimiento del proceso formativo, debe realizarse de una manera responsable y eficiente.

No se puede establecer primero el perfil profesional y luego buscar beneficiarios-trabajadores para insertar. Como, desgraciadamente, suelen realizar algunas organizaciones no lucrativas o empresas encubiertas bajo la fórmula de asociaciones para ir a la caza de subvenciones y ayudas públicas.

Ni tampoco se pueden establecer o mantener “eternamente” determinados perfiles profesionales amparándose en procesos

e inercias históricas, sino que hay que adaptarse a las nuevas coyunturas socioeconómicas y a los avances tecnológicos.

En ocasiones sería conveniente dejar a un lado los carismas personales y sociales históricos, la gratuidad y el voluntarismo en el marco de la economía social.

En suma, hay que partir de una experiencia concreta y contrastada en el trabajo con determinadas personas y colectivos y de un análisis serio y profesional que aglutine a personas, colectivos, perfiles profesionales, y mercado laboral.

1.2. Itinerarios de inserción

Tras el período formativo laboral profesional previo, hay que determinar el proceso de orientación laboral concreto de cada persona para su inserción en el mercado laboral. Es decir, el "itinerario de inserción laboral" individual de cada persona.

Estos itinerarios de inserción laboral se pueden encauzar de dos maneras distintas:

- Mediante el establecimiento de acuerdos y convenios concretos con asociaciones y organizaciones empresariales, según el perfil profesional concreto del proceso de formación, o con la propia Administración Pública.

De este modo, al disponerse de la posibilidad de contar con un número de colocaciones determinadas, en el mismo período formativo se iría preparando adecuadamente a los posteriores trabajadores para su posterior contratación en una empresa del sector del perfil profesional establecido.

- Mediante la propia búsqueda activa de empleo por parte de cada persona.

En este caso, en el período formativo, o con posterioridad al mismo, se dotaría a los posteriores trabajadores de las herramientas y técnicas de búsqueda de empleo, para que fuesen ellos mismos quienes realizaran esa búsqueda.

Habría que derivar, por tanto, a los posteriores trabajadores a recursos ya existentes relacionados con el empleo en el ámbito territorial concreto o, incluso, a una bolsa de empleo propia en la que se contase con distintas ofertas laborales de empresas.

El final del itinerario debe ser la inserción laboral.

No obstante, al finalizar el período de formación, o incluso durante el mismo, es posible que nos encontremos con determinadas personas que no puedan insertarse laboralmente mediante un itinerario de inserción positivo.

En estos casos la inserción laboral no puede realizarse a través de un puesto de trabajo en una empresa "normalizada". Debido a que, a pesar de que esas personas también han adquirido los conocimientos específicos sobre un perfil profesional, sería necesario que cada empresa en cuestión dispusiera de la posibilidad de realizar un acompañamiento individualizado según cada caso concreto.

Ante esta realidad varias organizaciones no lucrativas empezaron a valorar la creación de estructuras empresariales propias que permitiesen la inserción laboral de esas personas mientras se realizaba un acompañamiento individualizado de las mismas.

Acababan de nacer las Empresas de Inserción Sociales o Laborales.

2. La empresa

Después de hablar de procesos formativos y de itinerarios de inserción laboral, para llegar a un concepto adecuado de Empresa de Inserción, el siguiente paso es hacer referencia a la empresa y a las formas jurídicas de la misma.

2.1. Concepto de Empresa

El concepto de Empresa, en un sentido jurídico-mercantil, consistiría en "el ejercicio profesional de una actividad económica planificada, con la finalidad de intermediar en el mercado de bienes y servicios".

2.2. Formas jurídicas de la Empresa

Las formas jurídicas de la Empresa, principalmente, son dos:

– *Empresario Individual:*

"Aquella persona física que disponiendo de la capacidad legal necesaria ejerce de forma habitual y por cuenta propia una actividad empresarial".

Figura que hoy día se conoce coloquialmente como el “autónomo”, en referencia al régimen especial de la Seguridad Social en el que se encuentran encuadrados los empresarios individuales.

- *La Sociedad Mercantil:*
“Asociación voluntaria de personas que crean un fondo patrimonial común para colaborar en la explotación de una empresa, con ánimo de obtener un beneficio individual, participando en el reparto de las ganancias que se obtengan”, según definición del profesor Rodrigo Uría. Dentro de la Sociedad Mercantil, desde un punto de vista económico, se puede realizar la siguiente clasificación:
 - Sociedades capitalistas: Sociedad de Responsabilidad Limitada y Sociedad Anónima.
 - Sociedades Laborales (Sociedades mixtas capitalistas-personalistas): Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral y Sociedad Anónima Laboral.
 - Sociedades Personalistas: Sociedad Cooperativa.

2.3. Las Organizaciones No Lucrativas

Por otro lado las formas jurídicas de las Organizaciones No Lucrativas son las siguientes:

- *Asociación:*
Agrupación permanente de personas que se unen para servir a un fin determinado sin ánimo de lucro mediante una organización, a la que el derecho otorga personalidad jurídica propia diferenciada de la de los socios (personas físicas o jurídicas).
- *Fundación:*
Conjunto de bienes o patrimonio adscrito a un fin de interés general público sin ánimo de lucro por voluntad del fundador o fundadores, al que el derecho otorga personalidad jurídica propia diferenciada de la del o de los fundadores (personas físicas o jurídicas).

Si analizamos estos conceptos nos encontramos con dos elementos diferenciadores de las ONL'S respecto a la Empresa:

- Por una lado, las ONL'S responden a la necesidad de servir a un fin determinado, mientras que la empresa nace para el desarrollo de una actividad económica en el mercado.
- Y, por otro lado, las ONL'S, como su propio nombre indica, y al contrario que la empresa, carecen de ánimo de lucro. Entendiendo el mismo como la obtención de un beneficio para su posterior reparto individual.

Con lo cual, aunque si bien las ONL'S pueden realizar actividades económicas concretas en el desarrollo de sus fines sociales, se hace necesaria una figura jurídica determinada, e independiente de la ONL de la cual surge cada una, para crear una Empresa de Inserción.

Figura jurídica que, mientras no exista legislación concreta al respecto, deberá consistir en alguna de las formas jurídicas actuales de la empresa "normalizada" con el complemento añadido de los requisitos necesarios para ser considerada como Empresa de Inserción.

3. La empresa de inserción

Tras hablar de procesos formativos y de itinerarios de inserción laboral y hacer referencia a la empresa y a las formas jurídicas de la misma, ya sólo nos queda encontrar el modo de aglutinar todos esos aspectos para llegar a un concepto adecuado de Empresa de Inserción.

3.1. Concepto de Empresa de Inserción

Un concepto adecuado de Empresa de Inserción, obviamente, debe incluir un doble aspecto:

1) La Empresa:

Se trata de desarrollar el ejercicio profesional de una actividad económica planificada, con la finalidad de intermediar en el mercado de bienes y servicios.

2) Los itinerarios de inserción laboral:

A la vez se trata de lograr la inserción laboral de determinadas personas en situación o en grave riesgo de exclusión social,

mediante una experiencia laboral concreta con un acompañamiento individualizado de las mismas.

Itinerarios que podrán ser de dos tipos:

- De tránsito, al tratar de que dicha experiencia laboral constituya un posterior puente al mercado laboral “normalizado”, o
- finalista, al tratar de lograr un puesto de trabajo permanente en la propia Empresa de Inserción para aquellas personas que no puedan acceder con posterioridad al mercado laboral “normalizado”.

Por tanto, un concepto válido de Empresa de Inserción sería “aquella empresa que realiza una actividad económica planificada en el mercado de bienes y servicios, con la finalidad de proporcionar puestos de trabajo en la misma a personas en situación o en grave riesgo de exclusión social”.

3.2. Requisitos de la Empresa de Inserción

Los principales requisitos de la Empresa de Inserción deben ser los siguientes:

- 1º. Proporcionar puestos de trabajo a personas en situación o en grave riesgo de exclusión social. Puestos de trabajo que permitan el acompañamiento individualizado de sus trabajadores para una adecuada inserción sociolaboral.
- 2º. Estar participada en su totalidad, o, al menos, mayoritariamente, por Organizaciones No Lucrativas o por entidades o corporaciones de Derecho Público.
- 3º. Reinvertir los posibles beneficios obtenidos por la actividad económica desarrollada en la propia empresa de inserción.

Obviamente no se trata de crear una empresa de inserción para financiar a las entidades promotoras, ya que éstas tienen posibilidad de realizar otras actividades económicas para cumplir sus fines sociales.

3.3. Referencias normativas en España

A pesar de que existe base suficiente para ello, y muchas experiencias concretas en el marco de la economía social al res-

pecto, no existe ninguna regulación legal estatal sobre las Empresas de Inserción.

La Proposición de Ley de Regulación de las Empresas de Inserción, de fecha 11 de septiembre de 2.000, presentada por el Grupo Parlamentario Catalán (CIU) en el Congreso de los Diputados no consiguió salir adelante.

Proposición de Ley en la cual se contenía, en su artículo 3, un concepto de Empresa de Inserción:

«Tendrá la consideración de Empresa de Inserción aquella que, debidamente calificada, realice cualquier actividad económica lícita de producción de bienes o prestación de servicios, y cuyo objeto social tenga como fin primordial la integración sociolaboral de personas en situación o grave riesgo de exclusión social».

Las noticias sobre dicho proceso legislativo que han trascendido vienen a incidir en que la postura del propio Gobierno al respecto fue la de considerar que no era necesario la delimitación de una figura jurídica nueva en tal sentido, sino medidas concretas que permitiesen la contratación laboral de las personas pertenecientes a los colectivos en situación de exclusión social.

En tal sentido, el Gobierno incluyó por primera vez en el Real Decreto-Ley 5/2.001, de 2 de marzo, de Medidas Urgentes de Reforma del Mercado de Trabajo para el incremento del empleo y la mejora de su calidad, una serie de incentivos para las empresas que contraten a “desempleados en situación de exclusión social”.

Así, una de las primeras referencias normativas concretas sobre las Empresas de Inserción la encontramos en el Decreto 33/2.002, de 5 de febrero, del Gobierno de Aragón, por el que se regulan las Empresas de Inserción Laboral y se aprueba el Programa ARINSER de ayudas económicas para la integración socio-laboral de colectivos en situación o riesgo de exclusión.

Decreto que, en el apartado 1 de su artículo 3, contenía el siguiente concepto de Empresa de Inserción:

«Las Empresas de Inserción Laboral (EIL) son aquellas que, realizando un trabajo productivo y participando regularmente en las operaciones del mercado a través de la producción de bienes o la prestación de servicios, tienen como fin primordial de su objeto social la integración socioprofesional de personas en situación o amenaza de exclusión social y excluidas, por tanto, de los circuitos tradicionales de empleo, proporcionándoles un trabajo remunerado y la formación y el acompañamiento necesarios para me-

jorar sus condiciones de ocupabilidad y facilitar su acceso al mercado laboral ordinario».

3.3. Medidas de fomento y apoyo

Debido a la importancia de la labor realizada por las Empresas de Inserción, dicha labor debe completarse con una serie de políticas públicas activas de fomento y apoyo a las mismas mediante el diseño y la regulación de un programa de ayudas y subvenciones adecuado. Las cuales, con menor o mayor amplitud, se suelen recoger en las medidas de fomento de empleo y en algunos programas específicos sobre inserción laboral que anualmente establecen las distintas Comunidades Autónomas en el desarrollo de sus competencias.

Han sido las Comunidades Autónomas quienes, en el desarrollo de sus competencias, han ido estableciendo distintas medidas de fomento de empleo y programas específicos sobre inserción laboral que han permitido ir perfilando

Medidas de fomento y apoyo entre las cuales podríamos señalar:

1. Costes laborales: Bonificaciones en las cuotas de la Seguridad Social, Posibilidad de ayudas económicas mensuales de Servicios Sociales de la Administración Autonómica competente, y Subvenciones públicas por contratación anual y puesto de trabajo ocupado.

2. Costes de estructura y funcionamiento: Subvenciones financieras (reducción de intereses de préstamos), Subvenciones para asistencia técnica (estudios jurídicos, organizativos, comerciales y de viabilidad; gastos de constitución; auditorías contables, de gestión y sociales...

3. Ponderación de las empresas de inserción en la contratación de las Administraciones Públicas.

4. Los centros especiales de empleo

Al hablar anteriormente de los Procesos de Integración Social y de aquellos colectivos que, por diversas circunstancias, se encuentran en situación o en riesgo de exclusión social, hemos dejado al margen en este momento al colectivo de las personas con discapacidades físicas, psíquicas o sensoriales.

Discapacitados o minusválidos según distintas denominaciones utilizadas al respecto.

Dicho colectivo, aunque sin alcanzar todavía una situación de plena integración social, es un colectivo que ya cuenta con unas modalidades específicas de contratación laboral para sus integrantes y con una fórmula empresarial concreta: los Centros Especiales de Empleo. Todo ello con sus respectivas medidas de fomento de empleo establecidas anualmente.

En cierto modo los logros sociales, jurídicos y laborales alcanzados por dicho colectivo guarda cierta similitud con los grandes rasgos de las solicitudes actuales en torno a la inserción laboral y a las Empresas de Inserción.

Por tal motivo es interesante exponer algunas nociones básicas sobre los Centros Especiales de Empleo y las Modalidades de contratación para trabajadores minusválidos.

4.1. Los Centros Especiales de Empleo

Los Centros Especiales de Empleo son empresas que, mediante la realización de un trabajo productivo y la participación regular en las operaciones de mercado, tienen por finalidad asegurar un empleo remunerado y la prestación de servicios de ajuste personal y social a sus trabajadores discapacitados, a la vez que han de constituir un medio de integración del mayor número de estos trabajadores al régimen de trabajo normal.

La totalidad de la plantilla de los Centros Especiales de Empleo está constituida por trabajadores minusválidos, sin perjuicio de las plazas en plantilla del personal no minusválido, imprescindible para el desarrollo de su actividad.

Pueden incorporarse a los Centros Especiales de Empleo las personas desempleadas con alguna discapacidad física, psíquica o sensorial, reconocida oficialmente en un grado igual o superior al 33%.

4.2. Modalidades de Contratación para Trabajadores Minusválidos

Las Modalidades de contratación para trabajadores minusválidos vienen diferenciadas por un doble aspecto:

- Contratos para favorecer la inserción laboral en empresas “normalizadas”: Contratación indefinida, temporal, para la formación y en prácticas de trabajadores minusválidos.

- Contratos para favorecer la inserción laboral en estructuras empresariales propias: Contrato de relación laboral de carácter especial de los minusválidos en Centros Especiales de Empleo.

Modalidades de contratación que van acompañadas de una serie de medidas de fomento de empleo y de incentivos para las empresas que contratan a tales trabajadores.

Por último señalar que también existe la obligatoriedad, establecida legalmente, de contratación de un número determinado de trabajadores minusválidos en determinadas empresas (2% en empresas de 50 o más trabajadores).


**El Consejo Aragonés del Cooperativismo
Participación del Movimiento Cooperativo en la vida
económica y social Aragonesa**

ÁNGEL GUTIÉRREZ DÍEZ

PROFESOR DEL DIPLOMA DE ESPECIALIZACIÓN EN DIRECCIÓN DE
ORGANIZACIONES DE ECONOMÍA SOCIAL

Se analiza el Decreto regulador del Consejo Aragonés del Cooperativismo, publicado recientemente. Se comienza exponiendo las circunstancias que han dado lugar a su aparición y el proceso de elaboración de la norma. A continuación se entra en su estudio, incidiendo especialmente en el alcance real de las funciones que tiene encomendadas y el campo de maniobra que resulta. Se sigue con el análisis de su composición y funcionamiento, deteniéndose en la forma en que se configura el necesario equilibrio que ha de darse entre los representantes de la Administración y del Movimiento Cooperativo, así como de los medios que se ponen a su servicio. En las conclusiones, se lleva a cabo una valoración acerca de su futuro y de las posibilidades que se abren con su puesta en marcha.

El Consejo Aragonés del Cooperativismo. Participación del Movimiento Cooperativo en la vida económica y social Aragonesa



Ángel Gutiérrez Díez

1. Introducción, elaboración de su Reglamento y naturaleza

La Disposición Adicional 4ª de la Ley 9/1998, de Cooperativas de Aragón, crea el Consejo Aragonés del Cooperativismo como órgano consultivo del Gobierno de Aragón, para cumplir adecuadamente los fines de promoción y desarrollo cooperativos que tiene encomendados. Su composición será mixta, integrando tanto a representantes de las organizaciones de cooperativas constituidas conforme a la Ley Aragonesa, como a representantes de la Administración Autonómica. Al mismo tiempo, la regulación de su organización y competencias específicas se remite a desarrollo reglamentario posterior. El Decreto 65/2.003, de 8 de abril, del Gobierno de Aragón, publicado en el B.O.A. de 5-5-2.003, por el que se regula el Consejo Aragonés del Cooperativismo, viene a dar cumplimiento a este mandato legal y constituye su Reglamento.

Como cuestión preliminar, interesa resaltar que la Ley obliga a que la elaboración de esta norma reguladora se realice previa consulta a las organizaciones representativas del Cooperativismo. A tal efecto, en la elaboración del proyecto de Decreto se dio audiencia a las organizaciones representativas del sector, en concreto a las tres Federaciones Aragonesas que integran, respectivamente, el Cooperativismo Agrario, de Trabajo Asociado y de Viviendas, que presentaron las alegaciones correspondientes. Así mismo, el texto fue informado por los Servicios Jurídicos de la Administración de la Comunidad Autónoma y por el resto de Departamentos del Gobierno de Aragón que, por razón de las ma-

terias de su competencia, inciden de forma directa en el mundo empresarial y social cooperativo, como Agricultura o Vivienda, entre otros. De esta manera, el borrador previamente propuesto por el Órgano competente en materia de Registro de Cooperativas del Departamento de Economía, Hacienda y Empleo, resultó notablemente enriquecido con las propuestas aportadas.

En cuanto a su naturaleza jurídica, el Consejo queda adscrito orgánicamente al Departamento competente en materia de Cooperativas, sin que se le atribuya personalidad jurídica propia.

2. Funciones de Consejo

Las funciones del Consejo Aragonés del Cooperativismo se recogen en el artículo 3 de su Decreto regulador. A este respecto, hay que señalar que no estamos ante una enumeración de carácter cerrado, sino que el último punto del precepto abre la posibilidad de encomendar al Consejo en el futuro cualquier otra función que se le pueda asignar en razón de su naturaleza.

En cuanto a los cometidos que se enuncian, los tres primeros se refieren a la facultad de participar, como órgano consultivo, en la elaboración de normas. En primer lugar, se prevé de forma explícita que el Consejo informará y elaborará dictámenes acerca de las disposiciones normativas que se emitan por el Gobierno de Aragón, que afecten a uno o varios de los sectores del Cooperativismo Aragonés. En el mismo sentido, el punto primero del artículo 99 de la ley de Cooperativas de Aragón, señala también que la Diputación General de Aragón consultará con las Federaciones y Confederaciones de Cooperativas competentes por razón de la materia, los proyectos de disposiciones de carácter general que les afecten.

Estamos por tanto ante una obligación de consulta, siempre que la materia a regular afecte de forma directa a un sector cooperativo. Se podría afirmar incluso que el pronunciamiento que lleve a cabo el Consejo sobre una cuestión determinada, sería independiente y compatible con el que pueda efectuar sobre el mismo asunto una determinada entidad asociativa de Cooperativas de un sector, al ser aquel un órgano representativo del Cooperativismo en General. Así mismo se puede requerir

también, de forma facultativa para el Gobierno de Aragón, que el Consejo se pronuncie sobre cualquier otra materia que estime conveniente, aunque no tenga una vinculación directa con el sector cooperativo.

Esta última previsión resulta de extraordinario interés y plantea un debate en torno a la cuestión de hasta donde debe llevar el Gobierno Aragonés la participación de las entidades representativas del Sector Cooperativo, y por extensión de la Economía Social, en los distintos órganos consultivos existentes en la Comunidad. El mismo punto uno del artículo 99 de la Ley Aragonesa dispone que la Diputación General de Aragón instrumentará la participación del Movimiento Cooperativo en las instituciones y órganos públicos bajo su dependencia, en los consejos asesores de la Administración Autonómica, así como en las decisiones que adopte cada uno de los Departamentos en las materias de la respectiva competencia. Este último apartado, puesto en relación con la declaración explícita de reconocimiento de la importancia del Movimiento Cooperativo dentro del sistema económico de la Comunidad Autónoma, que se plasma en el artículo 97 de la Ley, abre la puerta a una participación plena de este sector, a todos los niveles, en los órganos consultivos y participativos de la Comunidad.

Este debate también pone sobre la mesa otro tema. La Ley de Cooperativas de Aragón regula las Cooperativas y el Movimiento Cooperativo, pero el concepto de Economía Social, en función de la amplitud que demos a sus límites, puede agrupar realidades y sectores mucho más amplios, algunos de reciente aparición y otros que son tanto o más antiguos que las propias Cooperativas. El abanico podría incluir desde las Asociaciones y Fundaciones con participación directa en el entramado socio-económico de nuestro entorno, hasta las Sociedades Laborales, en las que si bien su punto de origen se halla en el Derecho Mercantil, su ley reguladora las configura como entidades en las que el capital y la toma de decisiones estará siempre del lado de los socios que obtienen sus medios de subsistencia a partir del trabajo en la empresa que constituye el objeto de la sociedad. La Economía Social en su conjunto, podría muy bien tener voz propia a través de su agrupación en un órgano consultivo específico, o mediante su participación en las máximas instancias consultivas de la Comunidad Autónoma, junto con otros sectores que ya la tienen.

La misma función de carácter consultivo que la Ley y el Reglamento regulador otorga al Consejo Aragonés del Cooperativismo, se recoge en todas las leyes y reglamentos autonómicos como la primera competencia de los órganos similares que regulan. En Aragón, como en otras Comunidades, a esta función le acompañan otras que vienen a dar mayor contenido a esta figura.

En esta línea, el punto 4 del artículo tres del Decreto regulador, encomienda al Consejo la función de participar en la promoción y difusión del Cooperativismo y sus principios en el ámbito de la Comunidad, a través de las actividades formativas o de cualquier otra naturaleza, así como en el fomento de las relaciones intercooperativas. Este apartado viene a dar cumplimiento directo a la declaración de intenciones que en el mismo sentido se recoge en el artículo 97 de la Ley Aragonesa. En este precepto la Diputación General de Aragón, en función de sus competencias, declara expresamente de interés social la promoción, estímulo y desarrollo de las Cooperativas y de sus organizaciones representativas dentro de su territorio, y en base a ello adoptará en sus programas de actuación las medidas necesarias para promover la constitución y el desarrollo de cooperativas y el mejor cumplimiento de sus objetivos.

El Consejo Aragonés del Cooperativismo se configura por tanto como órgano de participación e instrumento de la Administración Aragonesa para la promoción y difusión del Cooperativismo. En consecuencia, esta función requiere una participación activa del propio Consejo en las medidas de esta naturaleza que lleve a cabo la Comunidad Autónoma. Debe destacarse de forma especial la mención expresa a las actividades de carácter formativo, dado que la formación es uno de los principios básicos del movimiento cooperativo y por ello ha de ser la principal fórmula para su promoción y estímulo. En base a esta previsión normativa, se reserva al Consejo un papel de actor principal en todas aquellas actuaciones de carácter formativo en el ámbito del sector cooperativo, que sean financiadas o promovidas desde la Administración Autónoma.

Se asigna también al Consejo el fomento de las relaciones intercooperativas. Hay que tener en cuenta que la gran variedad de actividades de carácter económico que se agrupan bajo el paraguas de la forma jurídica Cooperativa, que incluso se orga-

nizan a través de distintas organizaciones sectoriales, precisan de una adecuada coordinación. A este respecto, debe hacerse constar que el artículo 93,5 de la Ley de Cooperativas de Aragón configura la “Confederación de Cooperativas de Aragón” como ente destinado a aglutinar el movimiento asociativo de este carácter en nuestro territorio. Tampoco debe dejarse de lado la tarea que en este campo desarrollan las distintas Uniones y Federaciones sectoriales. Por tanto, la actividad del Consejo en esta materia ha de llevarse a cabo en colaboración con las citadas entidades.

Las tareas de promoción y fomento del desarrollo y de la educación cooperativa, y la de facilitar la colaboración entre las entidades y empresas que se agrupan bajo sus principios, son otras de las que aparecen encomendadas de forma general a los distintos consejos del cooperativismo en las Comunidades Autónomas que los regulan. En este sentido, hay que tener en cuenta que el Movimiento Cooperativo, por su propia naturaleza, trasciende las fronteras de cualquier territorio y fija como uno de sus objetivos principales la intercooperación a todos los niveles. El Consejo Aragonés del Cooperativismo está llamado por tanto a desempeñar un papel importante en este campo, en representación de nuestra Comunidad.

La siguiente función del Consejo también tiene acogida en las distintas regulaciones españolas de consejos autonómicos, aunque con desigual nivel de implicación. Se trata de la colaboración con la Administración Autonómica en los expedientes de Descalificación, Intervención temporal, Disolución y Liquidación de Cooperativas, para los que sea requerido por aquella.

Entrando en el análisis del precepto, como primer matiz destaca que corresponde a la Administración la facultad de determinar en qué procesos ha de actuar. En segundo lugar, parece desprenderse de la redacción del precepto, que si el órgano correspondiente del Gobierno de Aragón solicita la colaboración del Consejo, éste ha de prestarla necesariamente. Por otro lado, el Reglamento no determina en qué forma y con qué alcance se prestará la colaboración. Estas cuestiones y otras derivadas, como la necesidad de que el Consejo pueda tener a su disposición personal con la preparación suficiente en caso de que se le requiera un apoyo de carácter técnico, habrán de ser dilucidadas en el futuro.

Los procesos de disolución y liquidación aparecen regulados en los artículos 67 a 69 de la Ley de Cooperativas de Aragón. En primer lugar, la colaboración puede prestarse a través del asesoramiento o informe en determinados casos de disoluciones y liquidaciones conflictivas. Aunque no aparece contemplado específicamente en el Reglamento del Consejo, también cabría la posibilidad de colaboración con los Órganos Judiciales, en aquellos casos en que la designación de liquidadores deba efectuarse por el Juez. Así mismo, los remanentes de las liquidaciones de Cooperativas, que han de ser entregados a sus entidades asociativas y que durante un año al menos han de conservarse depositados y con posterioridad destinarse a fines de promoción y fomento cooperativo, podrían ser objeto de gestión por parte del Consejo. Por último, como cuestión importante queda la de los procesos de liquidación de oficio previstos en la disposición transitoria segunda de la Ley, para aquellos casos en que la Cooperativa no se haya adaptado en tiempo y forma a la misma. En este tema el Consejo podría jugar un papel interesante.

En lo que se refiere a la Intervención temporal de Cooperativas, el Consejo será probablemente la entidad más adecuada para proponer al Gobierno de la Comunidad Autónoma el nombramiento de los Interventores previstos en el artículo 96,2 de la Ley de Cooperativas de Aragón, a través del Consejero competente en la materia. Por último, en lo relativo a su participación en los expedientes de descalificación de Cooperativas, previstos en el artículo 95 de la Ley, además de su intervención en los procesos de disolución y liquidación iniciados a consecuencia de la misma, sería conveniente solicitar informe del Consejo durante la tramitación del expediente, aunque no esté previsto expresamente por dicha norma.

La siguiente función del Consejo consiste en prestar asesoramiento, a requerimiento de las partes, en los conflictos que se susciten entre las Cooperativas, entre ellas y sus socios, o en el seno de las Cooperativas entre estos últimos, limitado este supuesto a aquellos casos en que la cuestión litigiosa se derive de materias propias de la competencia de la Cooperativa. Se establece además que puede contemplarse de forma expresa esta posibilidad en los Estatutos Sociales o en el Reglamento de Régimen Interno de cada Cooperativa.

Hay que señalar en primer lugar, que el precepto que regula este tema evita la mención directa de las figuras de la conciliación o arbitraje cooperativos, que se prevén de forma explícita en alguna otra normativa autonómica, aunque por ello tampoco ha de entenderse que por principio hayan de quedar excluidas. Por tanto, se deja a voluntad de las partes y todo lo más a lo previsto en las normas internas de cada Cooperativa, la utilización y el alcance de esta posibilidad de mediación. En segundo lugar, está la cuestión relativa a la capacidad y disposición del Consejo para prestar esta asistencia. Para llevar a cabo una actuación profesional y de carácter amplio, es necesario disponer también del personal técnico adecuado que pueda desempeñar esta tarea de forma eficaz. De la forma en que se articulen estas cuestiones en el futuro, dependerá en gran medida el papel real que ha de jugar el Consejo en este tema.

Los apartados 7, 8 y 9 del artículo tres del Decreto regulador del Consejo, le encomiendan funciones de seguimiento del correcto cumplimiento por las Cooperativas de su normativa y principios reguladores. El séptimo le asigna en concreto la función de colaborar con los órganos de control y seguimiento de la Administración de la Comunidad Autónoma, a quienes compete velar por la correcta aplicación y cumplimiento de la normativa que afecte de forma directa a cualquiera de los sectores del Cooperativismo en Aragón. La forma en que ha de llevarse a cabo este cometido no aparece concretada, por lo que todo dependerá de cómo se desarrolle esta cuestión en el futuro. La fiscalización y seguimiento del correcto cumplimiento por las Cooperativas Aragonesas de lo dispuesto en su Ley reguladora, se encomienda en el artículo 94 de la misma al Departamento de Sanidad, Bienestar y Trabajo –hoy al Departamento de Economía, Hacienda y Empleo–, a través de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social, sin perjuicio de las competencias que otros órganos tengan atribuidas en la materia. Por tanto, la colaboración puede circunscribirse únicamente al ámbito del Departamento que resulta directamente competente o, por el contrario y así sería deseable, extenderse a todos los que de alguna u otra forma inciden en la aplicación de la normativa que afecta al sector cooperativo.

Los puntos 8 y 9 del Reglamento, asignan al Consejo las funciones de proponer actuaciones para impulsar el efectivo cum-

plimiento de los principios cooperativos y la gestión democrática y participativa en el seno de las Cooperativas y del movimiento de las representa, y velar por la correcta utilización de los fondos de educación y promoción. Se trata en realidad de una extensión de las funciones de control previstas en el apartado anterior, que en este caso le son encomendadas de forma directa.

3. Composición y funcionamiento del Consejo

El Reglamento regulador del Consejo prevé que su composición será mixta, integrando tanto a representantes del Gobierno de Aragón, como de las Entidades Asociativas de Cooperativas. Se aparta nuestra norma del criterio seguido en otros consejos autonómicos, que prevén la integración en su seno de expertos cooperativos y de representantes de otras instancias, como pueden ser la Universidad, el Parlamento Autonómico o la Administración Local.

El equilibrio que ha de existir en su configuración lo resuelve el Reglamento estableciendo una composición de carácter paritario. De los dieciséis miembros que lo integran, la Presidencia se otorga al Consejero competente en materia de Cooperativas. Los siete miembros restantes en representación de la Administración Autonómica han de ser Directores Generales con competencia en las materias que aparecen enumeradas en el artículo 4 del Decreto, que corresponden a los sectores económicos en que actualmente posee mayor incidencia el Cooperativismo. En lo que se refiere a los ocho representantes del Movimiento Cooperativo, se determina que se asignarán dos miembros a cada una de las Federaciones Aragonesas de Cooperativas de Trabajo Asociado y de Cooperativas Agrarias, y otro a la Federación que agrupe a las de Viviendas. En lo que se refiere a los tres miembros restantes, se atribuirán por el Presidente del Consejo a representantes de las Entidades Asociativas de Cooperativas previstas en el artículo 93 de la Ley Aragonesa, atendiendo a criterios de representatividad del sector cooperativo. Se deja así la puerta abierta al otorgamiento de representación a cualquier otra entidad asociativa que pudiera constituirse en el seno de alguno de los sectores cooperativos que aún no han creado una estructura organizativa. Así mismo, cada miembro del Consejo habrá de designar un suplente, para el caso de imposibilidad de asistencia. Los cargos durarán cuatro años.

La Vicepresidencia corresponderá a un representante de las Entidades Asociativas de Cooperativas, elegido por el pleno del Consejo, el cual designará también al Secretario. En este último caso se prevén dos posibilidades: la primera es elegir a un miembro del propio Consejo para ejercer este cometido, y la otra designar a un funcionario de la Administración de la Comunidad Autónoma cuyas funciones tengan relación con la materia de Cooperativas, asistiendo en este caso con voz y sin voto a sus reuniones.

El funcionamiento del Consejo se configura en base a los caracteres generales previstos en la normativa aragonesa para los órganos colegiados, pudiendo funcionar en Pleno, en Comisión Permanente o en Comisiones de Trabajo. En este aspecto, las regulaciones de las distintas normativas autonómicas configuran un esquema muy parecido, que es seguido por el Reglamento Aragonés.

4. Financiación y medios a su servicio

Es ésta una de las cuestiones más delicadas al abordar el estudio del Reglamento regulador del Consejo. Su artículo 13 determina que la financiación se hará con cargo a las partidas de gastos del Presupuesto de la Comunidad Autónoma, teniendo los créditos previstos con tal finalidad carácter ampliable, a fin de poder generar crédito a su vez las cantidades que pudieran transferirse o donarse para el cumplimiento de sus fines propios. El presupuesto de la Comunidad no ha previsto todavía ninguna partida específica para el Consejo, aunque sí existe alguna línea destinada a subvencionar acciones de fomento y promoción de la Economía Social, cuyos fondos podrían utilizarse en principio para su financiación. Como ingresos de carácter extraordinario, se contemplan únicamente cantidades transferidas o donadas por terceros. Quizás hubiese sido interesante haber dejado abierta la puerta a otras posibilidades, como son las cantidades procedentes de remanentes de liquidación de Sociedades Cooperativas.

Una cuestión paralela que puede plantearse en este apartado es la posibilidad y conveniencia de que el Consejo pueda tener una cuenta independiente para la administración de sus fondos. Se trata de un órgano para el que no se ha previsto la

atribución de personalidad jurídica propia, por lo que en principio puede ser difícil su materialización.

El último tema a tratar es la omisión que existe en el Decreto regulador de los medios materiales y personales que puedan adscribirse al Consejo. Si bien la sede se fija en la ciudad de Zaragoza, no se le transfiere ninguna dependencia destinada a llevar a cabo sus cometidos, ni se prevé la existencia de personal a su servicio.

5. Conclusiones

Nos encontramos ante una figura jurídica novedosa en Derecho Aragonés, que comenzará su andadura una vez se convoque su sesión constituyente a instancias del Consejero de Economía, Hacienda y Empleo del Gobierno de Aragón. Se trata de un ente necesario, que vendrá a articular la colaboración entre la Administración Pública de nuestra Comunidad y el Movimiento Cooperativo. Su Decreto regulador, que posteriormente ha de ser completado por disposiciones de régimen interno que regulen el funcionamiento de sus órganos, resulta en principio suficiente para su puesta en marcha, atribuyéndole funciones de notable importancia en aras a la promoción del Cooperativismo y, por extensión, de la Economía Social en general.

En cuanto a su desarrollo futuro, el factor determinante será la voluntad y el trabajo de las partes que lo integran. El Consejo puede permanecer como ente cuya función principal y casi única sea la meramente consultiva, o puede jugar en cambio un papel más activo, interviniendo directamente en la gestión del mundo cooperativo, a través de la colaboración con la Administración en cuestiones como la liquidación de Cooperativas, su intervención temporal o, entre otras, la puesta en marcha de mecanismos de solución de conflictos que surjan en el mundo cooperativo. Si su papel acaba siendo el de órgano imprescindible y activo en relación con las funciones que tiene encomendadas, en el futuro gozará probablemente de un marco normativo de actuación más holgado, que le otorgue mayor independencia y adscripción de medios.

Microcrédito y desarrollo local

BEGOÑA GUTIÉRREZ NIETO

PROFESOR AYUDANTE DOCTOR
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD Y FINANZAS
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

La economía local no ha perdido su vigencia en la era de la globalización. El desarrollo empresarial de una entidad local se puede perseguir mediante estrategias reactivas o proactivas. El artículo revisa dos enfoques teóricos del desarrollo local: las teorías territoriales del desarrollo local y las teorías del desarrollo endógeno. En base a la primera se argumenta que la creación de microempresas puede contribuir al desarrollo local. El microcrédito supone, para muchas de estas iniciativas, la primera oportunidad de obtención de recursos financieros para comenzar su actividad.

Se estudia el microcrédito en los países desarrollados y en los países en desarrollo, y se proponen dos concepciones del mismo: amplia y restringida. Finalmente, se establece una clasificación de las instituciones que ofrecen microcréditos.

Palabras clave: Microcrédito, desarrollo local, desarrollo endógeno, autoempleo.

Microcrédito y desarrollo local



Begoña Gutiérrez Nieto

1. Desarrollo local y globalización

En la era de la globalización, con empresas y mercados globales cada vez más dominantes, la defensa de una economía local puede parecer anacrónica. Pero según Ekins y Newby, estas economías retoman importancia con la globalización por las siguientes razones:

1. Los mercados globales nunca podrán incluir a todos. Basados en la competencia global, crean ganadores y perdedores locales. A falta de economías locales activas, los perdedores se verán apartados de cualquier actividad económica y emergerá una subclase desempleada y marginada.
2. La globalización crea distancias sociales y medioambientales. Así como cada vez más personas compran y producen para los mercados globales, las relaciones económicas, que son fuente de cohesión en las comunidades locales, se vuelven menos fuertes. El desarrollo económico local puede mantener las redes económicas locales y la cohesión social.
3. La globalización induce la homogeneización cultural. Una economía local activa contrarrestaría estos elementos.
4. La globalización crea vulnerabilidad económica. Por estar basada en niveles crecientes de especialización, la globalización hace a los entes económicos más vulnerables a la reestructuración económica frente a cambios de la demanda de los mercados. Una base económica local

fuerte puede dar estabilidad en tiempos de crisis y ofrecer oportunidades para el desarrollo de nuevas actividades y la emergencia de ventajas comparativas.

Según Cruz Roche, el desarrollo empresarial de una entidad local se puede perseguir mediante dos caminos: por un lado, atraer la instalación de empresas en un entorno seleccionado mediante el ofrecimiento de una serie de incentivos; por otro lado, intentar aprovechar las oportunidades internas de la localidad en estudio.

El mismo punto de vista adopta Fontela, al hablar de estrategias reactivas o proactivas. Se entiende por estrategias reactivas aquellas en las que la región se sitúa en un “mercado de regiones” en el que se trata de ofrecer a los “inversores clientes” condiciones como mínimo comparables a las que ofertan otras “regiones competidoras”. Son estrategias proactivas aquellas en la que la región busca una anticipación competitiva de los agentes locales productores.

En el primer caso, probablemente no se produciría un excedente neto de riqueza en el país, porque las empresas así ubicadas lo harían a costa de renunciar a emplazarse en otro punto del país. En el segundo caso, se estaría tratando de conseguir el máximo provecho de unos recursos parcial o insuficientemente utilizados. Nuestro estudio se centrará en la segunda de las concepciones, y en base a la misma, veremos en el apartado siguiente dos enfoques teóricos para lograr el desarrollo local.

2. Dos enfoques teóricos del desarrollo local

Según Vázquez Barquero las teorías territoriales del desarrollo defienden la superioridad estratégica de las pequeñas empresas en los procesos de desarrollo.

Estas teorías (Friedman y Weaver, Stöhr y Tödtling, Sach, Stöhr y Taylor) se basan en la idea de que cada territorio es el resultado de una historia en la que se ha ido configurando el entorno institucional, económico y organizativo, lo que le confiere una identidad propia y le capacita para dar respuestas estratégicas a los desafíos de la globalización.

Así pues, Stöhr y Taylor defienden estrategias de desarrollo desde abajo (bottom-up), que ofrezcan oportunidades de mejora a las personas, grupos sociales y comunidades locales y permitan movilizar sus capacidades y recursos. De esta manera, los autores, además de la defensa de las empresas de pequeño tamaño citada más arriba, proponen iniciativas para fijar la población en el territorio, la promoción de la agricultura local; actuaciones, en definitiva, alternativas al modelo tradicional de desarrollo industrial, de grandes empresas localizadas en metrópolis.

En esta línea Cuadrado Roura afirma que una de las características de las “regiones ganadoras” de la UE es la fuerte presencia de PYMES.

Las teorías del desarrollo endógeno, de acuerdo con Vázquez Barquero, comparten con las teorías territoriales dos principios: la concepción del espacio económico local y la prioridad a las acciones de abajo arriba. Ambas teorías coinciden en aceptar que todos los territorios tienen un potencial de desarrollo.

Sin embargo, para el desarrollo endógeno, lo determinante para el crecimiento económico no es la dimensión de las empresas, y de ahí no se concede tanta importancia a las PYMES, sino la formación de sistemas de empresas, de redes de empresas, que permitan obtener economías de escala y de alcance y reducir los costes de transacción; dentro de estas redes tienen cabida también las grandes empresas.

La creación de pequeñas empresas cuenta, siguiendo a las teorías territoriales del desarrollo, con un importante potencial para el desarrollo local. El microcrédito supone, para muchas de estas iniciativas, la primera oportunidad de obtención de recursos financieros y de esta manera, comenzar su actividad. Con su consolidación, la microempresa no tiene por qué seguir contando con el microcrédito, sino que puede tener capacidad para acceder a los servicios financieros convencionales.

A continuación distinguiremos dos espacios de actuación del microcrédito que le hacen tener elementos diferenciadores según nos encontremos en países desarrollados o en países en vías de desarrollo. Posteriormente propondremos una definición amplia y restringida del microcrédito, siendo esta última la que haría referencia a la microempresa.

Pero antes de seguir adelante, haremos una primera aproximación de carácter universal al concepto de microcrédito, definiéndolo como un crédito de baja cuantía.

3. El microcrédito en los países desarrollados

En los países occidentales el microcrédito se puede encontrar en dos ámbitos: en el ámbito privado de la inversión social o la financiación alternativa y en el ámbito de programas de apoyo a la microempresa de tutela pública, y generalmente local. Los grupos de población objetivo coinciden en ambos ámbitos: jóvenes empresarios, desempleados y mujeres, principalmente; si bien la inversión social y la financiación alternativa suelen atender a proyectos o destinatarios con mayor grado de marginalidad económica o marginación social.

Los solicitantes de microcrédito lo son porque la naturaleza de su actividad, la falta de garantías o su situación social son causa de exclusión de la banca, o simplemente porque necesitan el apoyo recibido de una institución de microcrédito, que va más allá de lo puramente financiero. Algunos de ellos entrarían dentro de la categoría denominada por Letowsky como “empresarios a la fuerza”. Estos son, en su mayoría, personas sin experiencia profesional, que no creen demasiado en el éxito de su proyecto, y no poseen de entrada las habilidades necesarias para crear una empresa. Pero, habiendo fracasado en la búsqueda de un empleo o cualquier forma de inserción económica satisfactoria, deciden crear su propia empresa.

Por inversión social INAISE entiende un tipo de inversión que no se centra exclusivamente en la búsqueda del beneficio. Sobre todo, tiene como objetivo la inserción de personas excluidas en el circuito económico, restableciendo la trama social mediante la creación de empleos y negocios.

La financiación alternativa se define en relación con la financiación tradicional, es decir, frente a la que ofrecen los bancos, cajas e instituciones financieras al uso. Estas instituciones, ante las pequeñas empresas se encuentran con dos tipos de dificultades: el riesgo y los altos costes de transacción (Evers). El riesgo procede de insolvencias debidas a problemas de liquidez, inadecuada estructura financiera, mala gestión o simplemente baja rentabilidad de la actividad empresarial. Este aspecto se puede reducir con análisis de riesgo innovativos y concienzudos y por formación y apoyo empresarial, pero ambos métodos incrementan los costes de transac-

ción. La petición de garantías tiene sus limitaciones debido a los altos costes de liquidación de la empresa y al limitado acceso a las mismas de los pequeños empresarios. Un problema adicional se encuentra en la falta de “know-how” del sector bancario acerca del mercado emergente de empresas operando en el tercer sector.

Por tanto, la financiación alternativa es aquella fuera de los circuitos financieros tradicionales, diseñada a la medida de nuevas actividades que encuentran dificultades en el acceso a la financiación bancaria. En este sentido, se realizan prácticas bancarias más accesibles por lo que respecta a las garantías y a los requisitos de devolución. Por otra parte, se suele ofrecer formación y llevar a cabo el apoyo y seguimiento de los proyectos. Esta adaptación a las características de sus potenciales clientes es uno de los principales elementos de diferencia entre los instrumentos de inversión social o financiación alternativa y el sector bancario convencional y que ayuda a la consecución de un menor ratio de impago.

La diferencia fundamental entre los programas de microcrédito de iniciativa pública y los procedentes del ámbito de la inversión social y la financiación alternativa es que son promovidos por entes públicos o semipúblicos, mientras que los otros programas surgen de diferentes iniciativas privadas que desarrollaremos en el apartado siguiente (ONGs, banca ética, cooperativas de crédito, clubes de inversión, etc). En los programas de iniciativa pública el préstamo sería ofrecido por una entidad bancaria tradicional, con el apoyo técnico y/o financiero –vía subvención de los tipos o las cuotas del préstamo– del ente público.

4. El microcrédito en los países en desarrollo

En los países en vías de desarrollo, el microcrédito se encuentra ligado al concepto de informalidad porque la mayor parte de los destinatarios de los préstamos se encuentran en el sector informal de la economía.

El término economía informal se generalizó en los años 70 para definir actividades económicas que tienen lugar fuera de

las estructuras usuales para la empresa pública y privada. Utilizaremos la definición de Charmes por la cual las actividades del sector informal son esencialmente las que, siendo al mismo tiempo lícitas pero ilegales, se desarrollan en unidades económicas que no han sido registradas por los censos y encuestas, o en actividades registradas pero que pueden asimilárseles debido a factores tales como: la organización de la producción y la comercialización (inexistencia de contabilidad, de facturación, de contribución al sistema de Seguridad Social, etc.), la pequeña escala y el tamaño (medido en número de trabajadores), y el nivel tecnológico (estimado en el consumo de energía por trabajador y las cualificaciones profesionales del personal ocupado). Sin embargo, conviene señalar que no es este el único enfoque para definir el sector informal.

Para delimitar el concepto de microfinanzas en los países en desarrollo encontramos distintas orientaciones. Según Garson, las microfinanzas definen la intermediación financiera a nivel local. Incluye no sólo crédito sino también depósitos, ahorros y otras formas de servicios financieros. Es un procedimiento local, basado en instituciones locales que recogen recursos locales y los reasignan localmente. El autor no distingue entre destinatarios formales e informales, sino que se centra en el nivel espacial para definirlos.

Sin embargo, Gulli, rechazando el concepto de crédito a la producción para microempresarios pobres por considerarlo demasiado estrecho, considera que microfinanzas es la palabra usada para hacer referencia a servicios financieros en pequeña escala en general tanto de crédito como de ahorro, para empresas y familias que tradicionalmente se han mantenido al margen del sistema financiero. Schreiner incide en este último aspecto de los destinatarios, y define las microfinanzas como los esfuerzos para mejorar el acceso a servicios de ahorro y crédito a personas de baja renta y bajo patrimonio. Los tres autores derivan el microcrédito de las microfinanzas, que se usa para hacer referencia únicamente al crédito.

Otra definición de microcrédito afirma que es un préstamo muy pequeño ofrecido, no a personas pobres, sino a una microempresa (Clark y Kays). Aquí se liga el microcrédito a la micro-

empresa, con distintas acepciones según autores y países¹. Dicha definición se encuentra en la línea de Gulli, pero sin hacer la generalización de la autora, centrándose esta vez en el uso empresarial del crédito.

De acuerdo con la Cumbre de Microcrédito, celebrada en Washington en Febrero de 1997, con la participación de gobiernos, organismos multilaterales, ONGD² y representantes empresariales, la definición del mismo es la siguiente: se trata de programas que proporcionan pequeños préstamos a personas muy pobres para proyectos de autoempleo generadores de renta. Esta aproximación se centra en los receptores del crédito, en la línea de Schreiner; y en la pequeña cuantía del mismo, siguiendo el enfoque de Gulli.

5. Concepto amplio y restringido de microcrédito

Proponemos como enfoque restringido del microcrédito el que utilizan Clark y Kays: un crédito de pequeña cuantía ofrecido a una microempresa. Entrarían dentro de esta tipología los microcréditos en los países occidentales, y los destinados a microempresas en los países en desarrollo.

El enfoque amplio del microcrédito incluiría todas las distintas y variadas tipologías de microcrédito no destinadas específicamente al apoyo de una microempresa: créditos a nivel local,

¹ Estos autores definen la microempresa como una empresa con menos de cinco empleados, siendo las más usuales las que emplean solamente al propietario.

La Comisión Europea (European Commission, 1996) define la microempresa como aquella empresa con menos de 10 empleados. La siguiente categoría, la pequeña empresa, abarca hasta 50 empleados.

Para Carpintero las actividades económicas en el sector informal pueden dividirse en actividades de supervivencia, lo que en algunos países de América Latina llevan a cabo las denominadas famiempresas, y actividades microempresariales. Estas actividades van más allá de la pura supervivencia, y cuando se trata de microempresas individuales se hace difícil delimitar entre los dos grupos. El autor reconoce la dificultad en la definición de microempresa, no sólo por la naturaleza tan heterogénea del sector informal, sino también por la falta de datos fiables de estas actividades económicas. También cuantifica el número de trabajadores en menos de 10.

² La diferencia entre ONGD (Organización No Gubernamental de Desarrollo) y ONG (Organización No Gubernamental) es que la primera actúa en los países del Sur y la segunda en los países del Norte.

créditos a personas pobres, a individuos y empresas fuera del sistema financiero, créditos para el sector informal o simplemente créditos a pequeña escala.

6. Tipos de instituciones que ofrecen microcréditos

En general, en los países en vías de desarrollo, podemos encontrar la siguiente tipología de entes que gestionan microcréditos (Carpintero):

- ONGD especializadas en microcréditos. Inicialmente tenían un planteamiento muy paternalista, que se traducían en unos tipos de interés subvencionados y en una forma de funcionar totalmente ajena a la búsqueda de la sostenibilidad financiera³, lo cual se manifestaba, entre otros elementos, en la gran dependencia de donaciones recibidas del exterior. Últimamente se está evolucionando desde una posición de completa dependencia de la financiación internacional hacia el establecimiento de relaciones con instituciones bancarias del país e incluso la transformación de la ONGD en una institución financiera totalmente regulada como tal.
- Cooperativas de crédito. Ofrecen servicios de ahorro y crédito a corto plazo a sus miembros. Para acceder al crédito es necesario disponer de algunos ahorros en la entidad, de tal forma que esos ahorros sirven como garantía. Los créditos suelen otorgarse a un tipo de interés inferior al de mercado. Raramente ofrecen servicios de asistencia técnica y formación, contrariamente a la ONGD, que sí los suele ofrecer. Pueden recibir apoyo financiero del exterior.

³ Con respecto a la sostenibilidad de las instituciones de microfinanzas (IMF) existen dos niveles: operacional y financiera (United Nations. UNCDF). La sostenibilidad operacional se refiere al momento en que las instituciones de microfinanzas cubre sus costes administrativos y sus gastos de impagados con las rentas obtenidas de sus clientes. La sostenibilidad financiera se logra cuando una institución de microfinanzas sostenible operacionalmente puede cubrir los costes de sus fondos, incluida la inflación. Entonces las IMF se pueden convertir en verdaderas instituciones financieras, que pueden obtener fondos de los mercados financieros nacionales y obtener líneas de descuento de los bancos centrales.

- Instituciones financieras especializadas en microcrédito. Algunas de ellas han surgido como evolución de una ONGD. Otras no tiene por qué tener este antecedente. El caso más conocido es el Grameen Bank de Bangladesh.

El microcrédito en los países occidentales se concede generalmente por instituciones financieras alternativas o instituciones de inversión social que en Europa tomarían las siguientes formas:

- Organizaciones no gubernamentales (ONGs) de distinta tipología y localización.
- Cooperativas de crédito formadas por microempresas y que concederían crédito a sus miembros.
- Banca ética. Estos bancos reciben el nombre de éticos porque invierten de acuerdo con las convicciones de sus depositantes, generalmente en proyectos medioambientales y de desarrollo social.
- Clubes de inversión de iniciativa privada y ámbito generalmente local, donde los miembros reúnen sus ahorros para invertirlos en proyectos de microempresa.
- Otros.

Es necesario remarcar que los microcréditos pueden también ser concedidos por un banco tradicional, con el apoyo de alguna institución citada más arriba, generalmente ONGs; o con apoyo público. Este apoyo puede materializarse en cualquier tipo de garantía o en apoyo técnico, de formación y gestión empresarial. El destino del microcrédito en el Norte es exclusivamente actividades empresariales, a diferencia de lo que ocurre en el Sur, donde el microcrédito puede ser usado también para consumo.

Bibliografía

- BOISIER, S. (1997): «La geografía de la globalización: Un único espacio y múltiples territorios», *Ciudad y Territorio*, nº 111, pp. 81-99.
- BUCKLEY, G. (1997): «Microfinance in Africa: Is it either the Problem or the Solution?», *World Development*, Vol 23, nº 7, pp. 1083-1093.

- CARPINTERO, S. (1998): *Los programas de apoyo a la micro - empresa en América Latina*. Ediciones Deusto. Bilbao.
- CLARK, P. y KAYS, A.J. (1995): *Enabling Entrepreneurship: Microenterprise Development in the United States*. Aspen Institute. New York.
- CRUZ ROCHE, P. (1984): «Problemática empresarial y desarrollo local endógeno», *Información Comercial Española*, nº 611, pp. 141-146.
- CUADRADO ROURA, J.R. (1994): «Regional Disparities and Territorial Competition in the EC», en J. R. CUADRADO, P. NIJKAMP y P. SALVÁ (eds.): *Moving Frontiers: Economic Restructuring, Regional Development and Emerging Networks*, Averbury, UK.
- CHARMES, J. (1992): *El empleo en el Sector Informal. Su integración en las estructuras económicas*. Piette-Hvmanitas. Buenos Aires.
- EKINS, P. y NEWBY, L. (1998): «Sustainable wealth creation at the local level in an age of globalization», *Regional Studies*, Vol 32, nº 9, pp. 863-871.
- EUROPEAN COMMISSION (1996): *Official Journal of the European Communities*, L107, Vol. 39, 30.4.1996, pp. 4 y ss.
- EUROPEAN COMMISSION, DGV (1996): *Employment in Europe 1996*. Doc CE-98-96-825-EN-C.
- EVERS, J. (1997): «Debt financing for Small and Micro Business Clients. How to achieve sustainability?», en GUENE, C. (coord.): *Financial Instruments of the social Economy in Europe and their impact on job creation*. INAISE. Brussels, Paris, London, pp. 113-120.
- FONTELA MONTES, E. (1997): «Globalización y desarrollo local», *Revisa Valenciana d'Estudis Autonomics*, nº 21, pp. 3-15.
- FRIEDMAN, J. y WEAVER, C. (1979): *Territory and Function*. Edward Arnold. Londres.
- GARSON, J. (1996): *Microfinance and Anti-Poverty Strategies. A donor perspective*. United Nations Development Program (UNDP). New York.
- GUENE, C. (coord.) (1997): *Financial Instruments of the social Economy in Europe and their impact on job creation*. INAISE. Brussels, Paris, London.
- GULLI, H. (1999): *Microfinanzas y Pobreza. ¿Son válidas las ideas preconcebidas?* Banco Interamericano de Desarrollo. New York.

- HULME, D. y MOSLEY, P. (1996): *Finance Against Poverty. Vols. 1 y 2*. Routledge. London y New York.
- INAISE y DGV EUROPEAN COMMISSION (1999): «Upscaling social investment to create jobs», *First European Forum on Social Investment Report*, Roubaix, France, 3-4 June.
- JOHNSON, S. y ROGALY, B. (1997): *Microfinance and Poverty Reduction*. Oxford: Oxfam. UK and Ireland.
- KARIN, R. y OSADA, M. (1998): «Dropping out: An emerging factor in the succes of microcredit-based poverty alleviation programs», *The Developing Economies*, Vol 36, nº 3, pp. 257-288.
- KING, R. y LEVINE, R. (1993): «Finance, Entrepreneurship and Growth», *Journal of Monetary Economics*, 32, pp. 513-543.
- LETOWSKI, A. (1997): «Financial operators of the social economy and the challenge of enterprise start-ups: analysis, questions and recommendations», en GUENE, C. (coord.) (1997): *Financial Instruments of the social Economy in Europe and their impact on job creation*. INAISE. Brussels, Paris, London, pp. 124-128.
- MAHAJAN, V. y DICHTER, T. (1990): «Contingency Approach to Small Business and Microenterprise Development», *Small Enterprise Development* nº1, vol 1, pp. 4-16.
- SACH, I. (1980): *Strategies de l'écodéveloppement*. Les éditions ouvrières. Paris.
- SCHREINER, M. (1999): «A cost-effectiveness analysis of the Grameen Bank of Bangladesh», *Working Paper*, nº 99-5. Center for Social Development. Washington.
- STALLINGS, S. (1999): «A visible hand. Microcredit's future», *Harvard International Review*, Vol 21, nº 3, pp. 14-15.
- STÖHR, W. y TAYLOR, D.R.F. (eds.) (1981): *Development form above or below?*, Chichester, J. Wiley and Sons Ltd. New York.
- STÖHR, W. y TÖDTLING, F. (1979): «Spatial equality-some antithesis to current regional development doctrine», en H. FOLMER y J. OOSTERHOVEN (eds.), *Spatial Inequalities and Regional Development*. Nijhoff. Leiden.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1999): *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*. Pirámide. Madrid.
- VON PISCHKE, J.D. (1998): «Poverty, Human Development and Financial Services». *Occasional Paper*, nº 25. United Nations Development Program (UNDP). New York.

UNITED NATIONS (1997): «Role of Microcredit in the Erratication of Poverty», *Report of the Secretary General*. UN. New York.

UNITED NATIONS. UNITED NATIONS CAPITAL DEVELOPMENT FUND (UNCDF) (1999): *United Nations Capital Development Fund Working Paper on Microfinance*. UN-UNCDF. New York.

Notas sobre mercado y cooperativismo en el tercer milenio

JOSÉ MANUEL LASIERRA

ECONOMÍA APLICADA
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

En este papel se esbozan algunas cuestiones sobre las posibilidades del cooperativismo como esquema económico en un contexto de cambio técnico y económico. Las cualidades que reúne el cooperativismo como sistema son contrarrestadas por la fuerza de la economía y la ideología mercantil de manera que las bondades de la teoría cooperativa no se ven correspondidas por la realidad económica y empresarial. En este sentido, y dados los valores innegables del modelo cooperativo, se realiza una breve alusión al papel de las administraciones en el apoyo al fomento del cooperativismo en un contexto descentralizado como el español.

Palabras clave: cambio económico, competitividad, externalidades sociales, políticas públicas.

Notas sobre mercado y cooperativismo en el tercer milenio



José Manuel Lasierra

El sistema productivo de los países desarrollados asiste desde finales del siglo XX a un conjunto de cambios significativos en la organización de la producción, en las relaciones que se establecen entre el capital y el trabajo, incluso en algunos de los mecanismos de estabilización y bienestar social considerados como conquistas que no tenían vuelta atrás.

1. Nuevos tiempos

De acuerdo con Sengenberger y Campbell (1994) se pueden señalar los siguientes cambios:

a) Desplazamientos sectoriales de la producción, básicamente desde la agricultura y la industria a los servicios. Se manifiesta de dos maneras: en primer lugar, por el declive de actividades tradicionales como las denominadas industrias básicas y la aparición de una serie de sectores emergentes ligados a las telecomunicaciones y a la industria de la información; en segundo lugar, cambios dentro de la propia industria con un desplazamiento de las actividades manufactureras y el incremento de los servicios comerciales y para la producción.

b) El declive de la producción en masa en el mundo industrializado. La crisis de la denominada organización productiva "Fordista-Taylorista" basada en una definición estrecha de los puestos de trabajo y un factor trabajo poco cualificado preparado para el cumplimiento pasivo de las instrucciones recibidas.

No está claro cual es el modelo que lo sustituye ni siquiera el grado de sustitución pero está originando cambios en el consumo, en los mercados y en la tecnología, y efectos entre estos aspectos entre si de forma que se difumina la causa inicial desencadenante.

c) Una nueva división internacional del trabajo con la aparición de nuevos países industrializados que comienzan por producciones ligeras basadas en trabajo barato y poco cualificado pero que posteriormente se van aproximando a los países más avanzados generando a su vez espacio para nuevas periferias.

d) La globalización de la economía caracterizada por la forma de operar hoy en día de las grandes compañías, la reducción de las barreras arancelarias para las mercancías y servicios que no dejan espacio para mercados cerrados y cautivos y la movilidad e interrelación de los mercados financieros y de capitales.

e) Un rediseño de la organización de las empresas que implica procesos de descentralización y externalización. Las grandes empresas a menudo asumen el papel de organizar la producción dentro de una red de empresas y las pequeñas empresas responden con la creación de los denominados distritos industriales.

La forma en que todas estas circunstancias afectan a la empresa demandan actuaciones que se vienen resumiendo en el amplio y ambiguo, por excesivamente utilizado, concepto de flexibilidad. Flexibilidad para adaptarse a entornos aceleradamente cambiantes e inciertos, flexibilidad que algunos identifican con desregulación.

2. Flexibilidad: concepto y clases

Una manera de analizar el desajuste estructural, la rigidez por oposición a flexibilidad, sería examinando la relación existente entre la evolución del empleo y la del producto agregado. Así una respuesta rápida y elevada del empleo ante incrementos de la producción indicaría un alto grado de "flexibilidad".

Sirvan unos datos de la economía española para ilustrar los desajustes del mercado de trabajo español: el umbral de crecimiento del PIB por debajo del cual se destruye empleo en la

economía española se sitúa, para el periodo 1.985-1.992, en el 2.2%. En la CEE en el mismo periodo se sitúa en el 1.6%.

A nivel microeconómico, la flexibilidad puede conseguirse vía cantidades del factor trabajo o vía precios del mismo o una combinación de ambas. Se distingue la flexibilidad externa o numérica de la interna o funcional.

La flexibilidad externa o numérica se entiende como la capacidad de la empresa de demandar el volumen de empleo que necesita. Las razones pueden ser tanto de demanda como de la tecnología (de oferta) que se usa. Respecto a las primeras, se puede afirmar que ha aumentado la necesidad de flexibilidad numérica de las empresas como consecuencia de las mayores oscilaciones de la demanda y de que éstas se han hecho más impredecibles, y por la mayor competencia que estrecha los márgenes que permiten a las empresas soportar estructuras más o menos rígidas. Al mismo tiempo también se ha producido una aceleración del cambio técnico.

La gran diversidad de situaciones que obliga a las empresas a modificar la cantidad demandada de trabajo permite alternativas distintas a las aparentemente simples y poco costosas variaciones continuas del empleo. La elección de las diferentes posibilidades está en función del coste, sin despreciar cuestiones de índole macroeconómica y bienestar social de la comunidad.

La flexibilidad interna o funcional se define como la necesidad de la empresa de modificar la organización del trabajo y la asignación de los trabajadores a las distintas funciones.

Las razones que justifican la flexibilidad interna son prácticamente las mismas que las de la flexibilidad externa: de demanda y de oferta, éstas últimas asociadas con el cambio tecnológico. Estas razones conducen a lo que hemos llamado la crisis del modelo "Fordista-Taylorista" de producción caracterizado por una gran especialización de los factores productivos tanto de capital como de trabajo, pensado para la producción en gran escala estandarizada. Las diversas tareas están perfectamente definidas, los puestos de trabajo claramente delimitados, la organización es jerárquica y los salarios se suelen asignar más a los puestos de trabajo que a las personas que los desempeñan. Aunque existan unos componentes "variables" del salario, para estimular una mayor productividad, el ritmo del trabajo se determina fundamentalmente por la empresa.

El nuevo modelo de organización productiva que se vislumbra se caracteriza por una polivalencia de los factores productivos: la maquinaria se utiliza para obtener diversos productos y ésto exige un factor trabajo adaptativo, colaborador y más cualificado. El factor trabajo deja de considerarse un coste y se empieza a hablar de capital humano, general o específico, cuya utilización exige una remuneración pero a cuya formación también contribuye la empresa. El trabajo, además de input, tiene una parte de output.

La necesidad de capital humano específico constituye una razón adicional en la demanda de flexibilidad interna o funcional, tanto para su "uso" como para su generación.

Factores productivos flexibles demandan sistemas de organización interna de la empresa flexibles. Es probable que este sistema de producción flexible exija también flexibilidad exterior o numérica pero en general se puede encontrar un grado de sustituibilidad entre ambas. Si se añade la posible flexibilidad en precios de los factores, la demanda de flexibilidad numérica podría reducirse notablemente.

Se ha señalado que factores flexibles suelen exigir estructuras organizativas flexibles. La crisis del modelo Taylorista-Fordista no termina de rechazar el modelo de estructuración jerárquica de las organizaciones en lo que se refiere a los flujos de información, que sólo circulan verticalmente, y a las relaciones de autoridad y control, basadas en la separación entre capital y trabajo.

El modelo de organización interna flexible apunta a la necesidad de alguna forma de participación que mejora los flujos de información, disminuye los costes de control y, en términos generales, obtiene aumentos de productividad.

La participación permite combinaciones de flexibilidad en la estructura del empleo y de la organización productiva que pueden mejorar la eficiencia y la equidad.

Aunque no existen pruebas concluyentes acerca de la superioridad de las formas organizativas participativas sobre las jerarquizadas, los resultados de algunos estudios (Blinder, 1.990) parecen inclinarse en favor de las primeras. Por otra parte, la participación puede realizarse de muy diversas maneras. Lo que se observa es una tendencia en la práctica de las empresas a establecer sistemas de participación de los trabajadores, por delante incluso del debate teórico sobre esta modalidad organizativa.

Lo que en principio pudo ser una parte variable del salario en el ámbito individual como forma de la empresa de conseguir un mayor esfuerzo de los trabajadores, se ha convertido en una estrategia más general de buscar una mayor identificación de los trabajadores con los intereses generales de la empresa haciéndoles partícipes en alguna medida de las ganancias o beneficios de la empresa, con la perspectiva menos individualizada y más globalizada, de considerar equipos.

Las transformaciones de los procesos productivos aludidas seguramente constituyen el motivo de estos cambios y especialmente el de las crecientes y variadas formas de participación en los asuntos de la empresa. La ampliación y aumento de la diversidad de las tareas en la empresa dificulta a un cuadro directivo establecer con precisión las cuestiones a resolver y esto implica aumentar la discrecionalidad de los trabajadores, en cuanto a la ejecución de sus funciones, y una disminución de la función supervisora. En definitiva se demanda un mayor flujo de información y se relajan las funciones de control por el autocontrol global compensado por la participación en los beneficios.

3. Mercados y funciones empresariales

Se considera que el mercado es el mecanismo más eficiente de asignación de recursos por lo que se apela al mismo en esta situación de cambio productivo. La visión más generalizada de los objetivos de la empresa es que buscan el máximo beneficio. Sin embargo en estos tiempos de profundas transformaciones se vuelve la vista a la empresa en demanda de más y nuevos resultados, entre otros empleo. Veamos como responden los mercados perfectos a las empresas que buscan algún objetivo de carácter social (empleo, formación, promoción social de los empleados y del entorno, protección del medio ambiente). Tanto North (1985), con sus referencias a la inclinación que tienen los agentes a comportarse oportunista-mente, como Baumol y Blackman (1993) muestran las dificultades de los mercados perfectos para generar este tipo de comportamientos. Lo que podría ser considerado por la sociedad como buena contribución al bienestar general, el crear em-

pleo, formar capital humano, soportar parte de los costes del ajuste productivo, mejorar el medio ambiente, constituye en términos recogidos por Baumol y Blackman (1993) un despilfarro, y sus efectos los describen de esta manera: *“El teorema de la exclusión del despilfarro se basa en la vulnerabilidad de las empresas establecidas frente a la pérdida de mercado, ante cualquier rival más eficiente y, por tanto, capaz de ofrecer precios más bajos. Esto es, la ausencia de costes de entrada y salida bajo condiciones de competencia perfecta o impugnabilidad impide toda ineficiencia, porque cualquier empresa que consienta un gasto despilfarrador no podrá soportar durante mucho tiempo las incursiones de las nuevas que entran en el mercado y son más eficientes”*.

No se puede esperar por tanto una actitud benevolente de la empresa en una situación de mercados perfectos. Esto conduce a diseñar un sistema que facilite la consecución de alguno de esos objetivos sociales y que puede concretarse como disposiciones normativas que afecten por igual a todos los agentes porque esos beneficios sociales incrementan los costes de las empresas y que éstas mejoran sus resultados si tienen menores costes, por lo que debe situarse a todas las empresas en igualdad de condiciones.

4. La cooperación, eficiencia y equidad

Sabemos de la filosofía cooperativa, de sus principios y de su práctica, que las empresas cooperativas tienen diversos y prioritarios objetivos sociales. También se ha podido deducir de todo lo anterior, que el modelo de empresa cooperativa posee unos niveles de flexibilidad, se diría, que de las tres clases superior a la empresa mercantil, por tanto mejor adaptado para estos tiempos tan agitados. Sin embargo su presencia es muchísimo menor. Las causas de carácter sociológico, cultural, psicológico son sin duda ciertas pero complejas de delimitar. En este sentido no se pueden desdeñar con ligereza los patrones de funcionamiento del *homo oeconomicus* que definiera Adam Smith caracterizado por la búsqueda de su propio interés, desde una óptica individualista. El desarrollo de esos patrones en la acción colectiva que han realizado autores como Olson (1992) también

alumbraría las razones de por qué la empresa cooperativa tiene una esperanza de vida menor, (Ben-Ner, 1988).

Existen otras de carácter económico como los desajustes en el mercado de trabajo o el comportamiento de los mercados de capitales ante empresas participativas que explican esta posible inferioridad de condiciones.

Si consideramos la posibilidad de intervención en el fomento del cooperativismo para el caso español, hay que señalar que la libertad de empresa y el principio de unidad de mercado en nuestra Constitución establece que la normativa no puede determinar discriminaciones en favor de unos agentes frente a otros aunque en el caso que nos ocupa, las cooperativas además de ser empresas tan eficientes como las sociedades mercantiles tienen diversos objetivos sociales y generan externalidades sociales positivas para la comunidad. De hecho en la práctica son escasamente operativas las medidas de carácter normativo o incluso fiscal que discriminen positivamente a las cooperativas.

Esto mismo ocurre si se pretende actuar desde el ámbito autonómico. En el artículo 149 de la Constitución Española se disponen las materias sobre las que el Estado se reserva actuaciones exclusivas con los objetivos de garantizar la unidad e identidad del sistema económico, asegurar la dirección y unicidad de la política económica nacional y regular los sectores en los que existen importantes externalidades entre las diversas autonomías. Por estas razones, materializadas en una relación explícita de instrumentos, la legislación que afecte a materias socioeconómicas, aunque sea posible ejercer desde el ámbito autonómico, como las materias sobre cooperativismo, no supondrá en la práctica cambios normativos sustanciales que generen ventajas claras de unas comunidades sobre otras o respecto a otras formas jurídicas de empresa.

Sin embargo quedan algunos resquicios que no pueden despreciarse que irían en la línea del fomento del cooperativismo. El destino y la dotación de los fondos de promoción y la acción intercooperativa con apoyo presupuestario explícito de la comunidad autónoma podrían constituir actuaciones propias y altamente positivas aunque la totalidad de los beneficios sociales, se recuerda, no permanecerían en el sitio donde se producen.

Bibliografía

- BAUMOL, W. y BLACKMAN, S. (1993): *Mercados perfectos y virtud natural. La ética en los negocios y la mano invisible*. Celeste Ediciones. Madrid.
- BEN-NER, A. (1988): «The life cycle of worker-owned firms in market economies». *Journal of Economic Behavior and Organization*, 10, pp. 287-313.
- BLINDER, A. (1990) (Ed.): *Paying for productivity*. The Brookings Institutions. New York.
- NORTH, D. (1985): *Estructura y cambio en la historia económica*. Alianza Editorial. Madrid.
- OLSON, M. (1992): *La lógica de la acción colectiva: bienes públicos y teoría de grupos*. Limusa. México.
- SENGENBERGER, W. y CAMPBELL, D. (1994) (Ed.): *The role of labour standards in industrial restructuring*. ILO. Geneve.

Génesis y esencia de las redes

MARIAN LEO IRANZO

ABOGADO

DIPLOMA DE ESPECIALIZACIÓN EN DIRECCIÓN DE ORGANIZACIONES
DE ECONOMÍA SOCIAL
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

Existen multitud de organismos con la palabra “red” en su denominación, no todos ellos tienen han nacido ni tienen la esencia de las redes de que aquí hablamos. Es necesario retomar esta esencia como iniciativa de la sociedad civil de progresar y resolver los conflictos, o afrontar las carencias que encuentra en su seno cuando los poderes “ad hoc” no lo hacen, lo intentan sin conseguirlo o crean y perpetúan todo ello. Una red es la conexión de “conciencias”dejando fluir a través suyo información y conocimientos en un movimiento de auto-apoyo y redistribución del poder; es la manera más activa de la sociedad viva de reivindicar el derecho y el deber de participar activamente en la consecución de su destino.

Palabras clave: Información, contactos y recursos, intercambio de conocimientos, auto-ayuda, enriquecimiento mutuo, sociedad civil, movimientos sociales, “tridimensionalidad”, redistribución de poder.

Génesis y esencia de las redes



Marian Leo Iranzo

1. Introducción

Durante siglos, nos hemos organizado y dirigido con estructuras semejantes a la pirámide. Desde el ejército romano a la iglesia católica, a los organigramas de General Motors y la IBM, el poder y la comunicación han fluido de modo ordenado de la cima de la pirámide hasta su base.

La estructura piramidal o jerárquica ha sido defendida y criticada aunque sus detractores tardaron en encontrar un mejor modo de organización, los intentos fueron muchos. En el mundo de la dirección de organizaciones es obligado hablar de Douglas McGregor que introdujo una perspectiva humanista de la motivación en el trabajo a la que se denominó Teoría Y.

Las últimas décadas del pasado siglo vivimos en un mundo bullente de cambios, estos nos llevaron a la demolición de la pirámide. Resulta simple decir que existieron determinados factores en el nacimiento de las redes y más intentar aislarlos ya que la interrelación que se da entre ellos y la cadena causa-consecuencia es un todo en el que es difícil aislar elementos, aún así es necesario para conocer el espíritu de la red. Podemos analizar cada una de las causas a su vez interrelacionadas con las demás así como su repercusión en el mundo de redes.

- En primer lugar asistimos al paso de una sociedad industrial a una **sociedad de la información** donde las rígidas estructuras jerárquicas apenas encajan. Sorprende que tantas personas y organizaciones se resistan a la idea de una economía basada en la información y que, a pesar de

una gran cantidad de evidencias, nieguen que la era industrial haya acabado. En palabras de Alvin Toffler *"No se trata de una idea... es una realidad"*. Nuestra vida está basada hoy en la generación y distribución de información, incluso podemos ir más allá y decir que nos encontramos en la sociedad del conocimiento

Una de grandes atracciones de la formación de redes es que es un modo fácil de obtener información. La red tiene como una de sus finalidades compartir información y contactos, pero las redes pueden ir mas lejos, a la creación e intercambio de conocimientos. Para ello es necesario que alguien en la red recoja nueva información y la sintetice llegando así a nuevas ideas. La red difunde estas ideas y pensamientos recién forjados. William de Bogart escribe al respecto. *"Cada nuevo pensamiento se integra en el siguiente, produciendo una comprensión acumulativa de la naturaleza humana y del mundo en que vivimos. Estos nuevos modelos mentales son compartidos dentro de las recién formadas redes en todo el mundo"*.

Vivimos enterrados en una sobrecarga informativa que se genera y transmite a nuestro alrededor continuamente. Con ayuda de las redes, podemos seleccionar y adquirir únicamente aquella información que precisemos con la mayor celeridad posible. Las redes cortan diagonalmente las instituciones que albergan información y ponen a los individuos en contacto directo con la persona o recurso que buscan.

- Es segundo lugar asistimos a la **destrucción de las jerarquías**. Las instituciones centralizadas de la sociedad cuya existencia descansaba sobre jerarquías comenzaron a derrumbarse (al menos en lo que conocemos como mundo occidental). En su lugar surgen unidades descentralizadas, más pequeñas, uniéndose de modo informal unas con otras, y por tanto descansando mucho menos sobre estructuras formales. Las consideradas redes tradicionales tales como la familia, la iglesia... con un componente jerárquico, están perdiendo fuerza, lo cual crea un vacío en el que aparecen las nuevas redes como el equivalente espontáneo del momento actual de la antigua tribu, siendo esta de carácter más horizontal. Las jerar-

quías han perpetuado incluso creado los problemas de los seres humanos, lejos de resolverlos lo cual tiene amplia relación con las dos causas siguientes.

- La **necesidad de contacto**. Los estudios acerca de la reacción de las personas a la tecnología, demuestran que lo que ocurre cuando una nueva tecnología es introducida en la sociedad, debe producirse una respuesta humana para “contrapesarla”, o la tecnología será rechazada. En las últimas décadas se ha introducido mucha tecnología en nuestra sociedad. La naturaleza fría e impersonal de la jerarquía burocrática molesta cada vez más a los individuos. En la red se busca mayor comunicación interpersonal, más contacto en respuesta a la frialdad de las instituciones existentes, el individuo reivindica su lado humano y la red satisface su necesidad de pertenencia. El fracaso de las jerarquías del que hablábamos en el punto anterior fuerza al individuo a buscar a otros fuera de sus organizaciones y de las instituciones y este es el primer paso para la creación de una red; personas o grupos de estas que se comunican y se enfrentan a sus problemas y preocupaciones. Cuanta más tecnología introducimos en nuestra sociedad, más individuos se congregarán, querrán estar con otros individuos.
- Existe una relación íntima entre las dos causas expuestas anteriormente y esta: **la autoayuda**. Poco a poco empezamos a liberarnos e nuestra dependencia institucional colectiva, aprendiendo a confiar y depender de nosotros mismos. Nos apartamos de las instituciones que nos defraudan y comenzamos a aprender que tenemos la capacidad de actuar por nuestra cuenta. El fracaso del “estado del bienestar” –sin haber legado a su apogeo–, extendida la convicción entre los individuos de una sociedad de que ni este ni todas las instituciones existentes solucionarán sus problemas, hace que el individuo busque fuera de estos apoyo para resolverlos, lo primero es detectar intereses coincidentes, objetivos similares. Las redes aparecen cuando las personas tratan de cambiar la sociedad sin importar cual sea la causa, los objetivos o creencias, no importa dentro de que tipo de movimiento se inscriba (social, político, religioso...) Los individuos se organizan y

cambian aspectos de la sociedad, surgiendo una forma no burocrática pero muy efectiva de estructura organizativa. Las redes de autoayuda se sostienen por si mismas mas que por aportaciones externas, no tienen líderes profesionales, son abiertas (es decir, no hay unos requisitos estrictos para entrar en ellas), locales, innovadoras, desprovistas de ideología y persiguen un mayor grado de auto conciencia y una vida más plena y más libre. Este tipo de organizaciones demuestran este potencial oculto incluso en los miembros más vulnerables de la sociedad.

Las redes son en definitiva entre otras cosas un elemento de transformación social, cada revolución significa el cambio de manos del poder. Con las redes el poder puede quedar distribuido por todo el tejido social. A pesar de todas las proclamaciones de apoyarse en iniciativas de acción popular, la política tradicional se ha aplicado siempre desde arriba; son políticos economistas, estadistas quienes deciden las diferentes cuestiones, y pasan luego las consignas a todo el cuerpo de votantes. A medida que van resultando evidentes los beneficios inherentes a la conexión y cooperación, comenzaron a aparecer redes para tratar de conseguir todo tipo de objetivos imaginables. Unas se centran en el desarrollo personal, en la búsqueda espiritual, en la reinserción de sus miembros; otras se ocupan e temas económicos y sociales. Algunas persiguen con fuerza intereses específicos de determinados grupos, y ejercen presión política por medios bastante convencionales, son las más vulnerables a la tentación de convertirse en organizaciones jerárquicas convencionales.

Sea cual sea su objetivo manifiesto, la función de la mayoría de estas redes es ofrecer apoyo y enriquecimiento mutuo, robustecer al individuo y cooperar en la transformación. La mayoría aspiran a un mundo más hospitalario. Por la riqueza de oportunidades de mutua ayuda y apoyo, la red presenta reminiscencias de su antecesor el sistema parental. No obstante "la familia" en este caso se basa en valores y convicciones profundamente compartidos, que resultan ser lazos más fuertes que la sangre.

Las redes son la estrategia de grupos pequeños para transformar la sociedad. Gandhi usó este tipo de coaliciones para conducir a la India a su independencia. El las llamaba "unidades

en grupo”, y las consideraba esenciales para el éxito. “*El círculo de unidades así agrupadas de forma conveniente va a ir creciendo en circunferencias hasta que al final abarque al mundo entero*”. A comienzos del siglo pasado Edward Carpenter profetizó ese entrelazamiento y solapamiento de redes llamadas a crear “*la sociedad acabada y libre*”.

Podríamos llegar a una conclusión de todo lo expuesto hasta ahora. **Las jerarquías permanecen; nuestra creencia en su eficacia no.**

El principio de las redes llega cuando como individuos asumimos nuestros problemas y dificultades y nos unimos a otros con la intención de así resolverlos.

«Las redes son un instrumento poderoso para la actuación social. Aquellos que cambiarían el mundo empezaron a hacerlo localmente, en grupos de personas de mentalidad similar con un propósito ideológico sencillo»

John Naisbitt

El movimiento feminista, por ejemplo, apareció siguiendo el modelo de un red clásica. En todas las partes de Inglaterra las mujeres se unieron en pequeños grupos para robustecer sus conceptos sobre si mismas y en consecuencia cambiar la tradicional posición de las mujeres en la sociedad. Los movimientos ecologistas y pacifistas de las últimas décadas del siglo XX comenzaron también en forma de redes.

Las redes son por lo general el primer momento de un grupo comunitario autónomo. Actualmente el modelo de redes tiende a sustituir a al forma jerárquica que queda asociada a frustraciones, despersonalización, inercia y fracaso.

2. ¿Qué es una red?

Sencillamente expuesto, las redes son individuos hablando unos con otros, compartiendo ideas, información y recursos. Lo importante no es la propia red, el producto acabado, sino el proceso para llegar a él: Las “*conferencias, llamadas telefónicas, viajes, libros, periódicos, folletos, amigos mutuos, boletines...*” Marilyn Ferguson.

Las redes sirven para fomentar la auto-ayuda, para intercambiar información, para hacer evolucionar a la sociedad, para

mejorar la productividad y la vida del trabajo y para compartir los recursos. Están estructuradas para transmitir información de un modo más rápido, con más alto contacto y mayor eficiencia energética que cualquier otro proceso que conocemos.

«Las redes son la sociología apropiada –el equivalente a humano a la tecnología apropiada– que proporciona una forma de comunicación e interacción conveniente para el futuro del comienzo de esa década y más adelante, con escasez de energía y riqueza de información»

J. Lipnack y J. Stamps

Existen miles de redes similares, así como cientos de miles, a las que todos pertenecemos –las redes informales de amigos, grupos de discusión, organizaciones comunitarias– que nunca alcanzan la etapa organizativa.

Una indicación de la popularidad de la idea del establecimiento de redes son los muchos y variados grupos que incluyen la palabra red en sus nombres sin que por ello podamos identificar a todos ellos como redes en el sentido del que de ellas estamos hablando aquí.

Algunas redes se han convertido en organizaciones estables, activas. Otras siguen siendo fluidas y abiertas; otras desaparecen mientras sus miembros reaparecen en otras partes para crear otras redes. Existe incluso una red en la formación de redes: “La Consciousness Syntehsis Clearing House” de Redondo Beach, California, que ha elaborado una nueva teoría del proceso de formación de redes y desarrollando las perspectivas desde las que contemplar este fenómeno.

3. Su estructura

Virgina Hine las llamó Spin “redes polifacéticas segmentadas” “una red de pescar mal tejida con una multitud de nódulos o células de tamaños variados, cada un de ellas unida a las demás directa o indirectamente”. Mientras que un esquema organizativo convencional muestra los diversos recuadros nítidamente enlazados entre sí.

En los movimientos sociales, esas células o nudos son grupos locales formados por un puñado de miembros o hasta por cientos de personas, Muchos se forman para cumplir una única tarea específica, y hoy están y mañana desaparecen.

Cada segmento de un SPIN es autosuficiente, no se puede destruir un red a base de destruir a uno solo de sus líderes u órganos vitales. El centro, el corazón de la red está en todas partes. La debilidad de un burocracia se mide por su punto más débil. En una red hay muchas personas que pueden asumir las funciones de los demás. Esta característica recuerda la de la plasticidad del cerebro, que permite un solapamiento en sus funciones, de manera que las células dañadas puedan ser sustituidas por otras regiones cerebrales.

Si una burocracia representa menos de la suma de sus partes, una red equivale a muchas veces la suma de sus partes. Las redes constituyen una fuente de energía que la historia no había aprovechado hasta ahora: esos múltiples movimientos sociales autosuficientes, ligados entre si para conseguir una serie de objetivos, cuyo cumplimiento traería aparejada la transformación de todos los aspectos de la vida contemporánea.

Según Gerlach en un primer momento los antropólogos que se ocuparon de observar las redes, pensaban que estas carecían de líderes. En realidad dice "no hay escasez de líderes sino una gran profusión de éstos".

Para Hine los SPINS (Redes integradas politécnicas segmentadas) son hasta tal punto cualitativamente distintas de las burocracias en cuanto a organización e influencia, que la mayor parte de la gente no se percata de su existencia. A menudo las redes emprenden acciones similares sin ponerse de acuerdo previamente, simplemente a causa de las muchas convicciones que comparten. Podría también decirse que por el hecho de compartir esas convicciones están en connivencia.

Son infinitamente mas complejas que si fueran una red de pescar por su **naturaleza tridimensional**.

Otra comparación que puede o no satisfacernos según el conocimiento que tengamos del mismo es la del sistema nervioso, quizá es algo más que una metáfora pero conviene profundizar en ella por las analogías que pueda tener con la red. En cierto sentido el cerebro y el entramado de redes operan de forma muy similar. La estructura del cerebro es más afín a al idea de asociación que a la de jerarquía. *"Lo que hace nacer los significados en el cerebro son patrones dinámicos, conexiones entre grupos de neuronas e interacciones entre estos grupos. La energía del cerebro está descentralizada. En los estados de con -*

ciencia caracterizados por una mayor expansión y coherencia es también donde la energía es mas amplia y ordenadamente disponible. El cerebro está entonces plenamente despierto. De igual forma, las redes son una forma alerta y reactiva de organización social. La información se mueve en ella de un forma no lineal, simultánea y significativa”.

Probablemente influye en la concepción que se tiene de la red la representación gráfica que nos hacemos de ella, del mismo modo la analogía que hacemos con el sistema cerebral tal vez escape a nuestra comprensión o precise un acto de fe. En cualquier caso la representación no debe ser bidimensional pues da una idea muy limitada.

Digamos que la red se asemeja no tanto a una constelación de redes como a una galaxia de constelaciones en forma de red, lo cual añade complejidad al estudio de este fenómeno pero no evita tener una visión *plana* en la que es fácil caer de nuevo en la idea de jerarquía.

Estructuralmente lo más importante de una red es que **cada individuo está en su centro**. Esta es la diferencia básica que encontramos al estudiar este fenómeno comparando distintos autores. No existe un centro, como no existe un líder –como ya apuntábamos antes– hay multitud de centros y líderes, por ello no es el discurso de la importancia, a la secundariedad, la accesibilidad... en función de las distancias, conexiones... etc.

Las redes no son **igualitarias** sólo porque cada miembro sea igual a otro. Al contrario, dado que las redes son diagonales y tridimensionales, intervienen en ellas personas de todos los niveles posibles. Lo que ocurre en una red es que los miembros se tratan como iguales porque lo que es importante es la información, el gran ecualizador.

Las redes son entes **vivos** no fosilizados que responden a las demandas y vacíos de la sociedad civil. Las redes siguen siendo **fluidas y abiertas**

«Si observamos la rápida proliferación de las redes y percibimos su fuerza, podemos comprender el impulso que suponen para la transformación mundial. La red es una institución de nuestro tiempo: un sistema abierto, una estructura disipativa tan rica y coherente que se encuentra continuamente en estado de flujo, en un equilibrio de susceptible de reordenación continua, abierto indefinidamente a la transformación. Esta forma orgánica de transfor-

mación social es la más adaptativa desde el punto de vista biológico, es más eficaz y más consciente que las estructuras jerárquicas de la civilización moderna. La red es plástica y flexible».

Marilyn Ferguson

A su vez la red es paradójicamente a un tiempo **íntima y expansiva**. A diferencia de las organizaciones verticales, puede mantener su cualidad personal o local, aunque siga creciendo. No es preciso plantearse la elección entre un compromiso con la comunidad o un compromiso a escala global; ambos son posibles a un tiempo.

4. La redistribución del poder

Las redes suponen más que una redistribución otra forma de ejercer el poder. Dentro de la jerarquía las decisiones se toman de arriba-abajo, lo cual no quiere decir que los grandes cambios sociales se produzcan al inversa desde abajo-arriba desde el ejercicio de poder de los miembros de una sociedad unidos.

El ejercicio del poder al que se nos tiene acostumbrados y que se nos intenta condicionar es el del voto, esto supone dejar en nuestras manos el elegir a quienes o con que ideología se va a “gobernar” nuestro país, —aún siendo gobernar una palabra que viene grande a nuestros gestores y contables—. Siendo que podemos modificar nuestra realidad sin esperar que sean otros quienes lo hagan por nosotros, eso precisa unas ideas claras y el concurso de otros sin dividuos que las compartan.

El cambio del poder vertical al horizontal que proporcionan las redes es liberador para los individuos. Las jerarquías favorecen el ascenso y el adelanto, produciendo stress, tensión y ansiedad. Las redes potencian al individuo y las personas que participan en ellas tienden a nutrirse unas a otras. En el entorno de la red la recompensa se produce al dar poder a los demás, no al pasar por encima de ellos.

Mientras muchas de nuestras instituciones se tambalean, una versión en nuestro siglo de la antigua tribu ha hecho ya su aparición: la red instrumento del paso siguiente de la evolución humana. La red redistribuye el poder. Amplificada por las comunicaciones electrónicas, y liberada de las antiguas restricciones

familiares y culturales, la red es el antídoto de la alienación (para quienes quieren formar parte de ella). Genera la suficiente energía para remodelar la sociedad. Ofrece al individuo apoyo emocional, intelectual, espiritual y económico. Es un hogar invisible. Un medio poderoso de alterar el curso de las instituciones, especialmente del gobierno.

Como dice Theodor Roszak, los antiguos movimientos de masas revolucionarios no ofrecían a las personas mayor refugio que el que ofrecían las sociedades capitalistas. *“Necesitamos una clase mas pequeña que el proletariado... La nueva política hablará a favor de millones... no uno a uno”*.

Una idea que se repite es el carácter liberador de las redes. José Argüelles las compara con la fuerza biológica de la *sintrópía*. *“Esa tendencia de la energía vital hacia formas de asociación de comunicación y de conciencia siempre mayores. Las redes son tremendamente liberadoras el individuo es su centro...”*

También se da en ellas un efecto de *sinergia*, ese plus de energía, resultado de una cooperación que tiene lugar en el seno de los sistemas naturales. Según vamos descubriendo ese efecto en las relaciones con los demás, en nuestro pequeño grupo, su efecto benéfico potencial para la sociedad resulta cada vez más evidente. Como dice el físico John Platt: *“Siempre que las personas, aunque no sean mas que dos, comienzan a darse entre sí, o a trabajar los unos para los otros, inmediatamente aparecen esos resultados: ese mayor beneficio mutuo, ese mayor bienestar, y ese mayor desarrollo individual al mismo tiempo”*.

A la pregunta de qué pretenden las redes hay varias respuestas muy diferentes. No solo no hay redes que no sean iguales; cada una de por si cambia con el transcurso del tiempo, porque es un reflejo de las necesidades e intereses fluctuantes de sus miembros. Pero su objetivo esencial es redistribuir el poder.

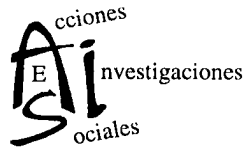
¿Cual es el futuro de la red?: No estamos capacitados ara preverlo pero En una época en la que los valores descentralizadores y de establecimiento de redes está adquiriendo mayor aceptación y en que las organizaciones han de replantearse sus propósitos y sus valores mientras nos enfrentamos en el sector empresarial a un competencia sin precedentes, no es aconsejable ser un líder tradicional, sea social, sea político o empresarial.

«Una forma no regresiva de recuperar cobijos, abrigos frente a la intemperie; de dar sentido a un mundo (social y natural) cuya creciente fragilidad y dislocamiento hoy hace despertar a tantos y tantas. Las gentes, hoy en día están aprendiendo a relacionarse (la sociedad está por reinventar) en una situación de aguda crisis. Este es el áspero terreno de juego donde se mueven los nuevos movimientos sociales, en las sociedades de la información, movimientos a veces descritos como redes de redes donde cooperan personas en una lucha desigual por la supervivencia y la emancipación. Redes, por tanto, que no sirven para apresar, sino que intentan –desde la mínima, desesperada, residual esperanza aún posible en el sombrío principio de siglo– abrir una perspectiva de justicia y libertad»

Francisco Fernandez Buey
Jorge Riechmann

Bibliografía

- van the BOGART, W. *Information Network*.
DABAS, E. y NAJMANOVICH, D. *Redes. El lenguaje de los vínculos*.
ERIKSON, E. *Gandhi's Truth*.
FERGUSON, M. *The Acuarios Conspiracy*.
FROMM, E. *The sane society*.
HINE, V. *The basic paradigm of a Future Socio-cultural System*.
LIPNACK y STAMPS. *Networking*.
MCGREGOR, D. *The human side of enterprise*.
NAISBITT, J. *Megatrends*.
OUCHI, W. *Theory Z*.
REQUENA SANTOS, F. *El concepto de red social, REIS*.
RIECHMAN, J. y FERNÁNDEZ BUEY, F. *Redes que dan libertad*.
ROSZAK, T. *El nacimiento de una contracultura*.
TOFFLER, A. *La Tercera Ola*.
THOREAU, H.D. *Civil Disobedience*.
VVAA. *Análisis de redes sociales, Política y Sociedad*, nº 33.



Las ONGD

JOSÉ MARÍA LEZA FERNÁNDEZ

PRESIDENTE DE HUAQUIPURA

Las Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo, han adquirido relevancia y prestigio social en los últimos tiempos, en su misión de apoyo a las poblaciones empobrecidas del Sur. Además de los proyectos de cooperación, su tarea implica la educación y sensibilización social, la presión e incidencia política. Los ciudadanos no pueden aplicar una solidaridad light, sino que les afecta en todos los ámbitos de su vida cotidiana: consumo, ahorro...

Palabras clave: solidaridad, sur, ciudadanía, participación, ONGD, reflexión, empobrecimiento, retos.

Las ONGD



José María Leza Fernández

«Yo no quiero vuestro dinero, quiero que vuestro dinero se dedique a explicar a vuestros ciudadanos las verdaderas causas de porqué vivimos así en nuestro país».

Julius Nyerere
(Ex-Presidente de Tanzania)

Las Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo (ONGD) adquieren importancia después de la II GM, a raíz del desastre que supuso, además de la ayuda prestada por EEUU a Alemania a través del Plan Marshall, también las políticas de ayuda hacia las ex-colonias por parte de las metrópolis europeas, sin olvidar la ayuda interesada por las grandes potencias hacia terceros países con el telón de fondo de la Guerra Fría.

La Declaración de Derechos Humanos, año 1948, en su articulado aparecen claras referencias de los derechos de las personas que están relacionados con las actuaciones por parte de las ONGD.

Las organizaciones no son un todo homogéneo, cada actor implicado tiene su propia visión del mundo, de la sociedad, de las relaciones comerciales, de los DDHH, de sus políticas de actuación y de incidencia para resolver el problema de la pobreza en el mundo. A veces el objetivo primero es la captación de fondos y de socios, olvidándose de las causas de la pobreza.

Señalar que la práctica de la ayuda al necesitado no es algo nuevo, de nuestra época. Ya en Babilonia con el Código de Hamurabi aparecen los primeros escritos de la prestación de socorros. Un buen ejercicio, es estudiar la evolución histórica de las distintas modalidades de ayuda prestada a las personas ne-

cesitadas a lo largo de los siglos, que nos permitirá tener una visión de los modelos de solidaridad que se prestan en la actualidad.

Las Coordinadora Estatal de ONGD (CONGD-E), se ha dotado de un Código de Conducta que regula sus actuaciones. Unas normas que sería interesante trasladar, para que las asuman como propias, las empresas, administraciones, M.C.S., etc.

En España surge el boom de la Solidaridad en los años 80, con motivo de las acampadas del 0,7%. Cifra simbólica y solidaria que la gran mayoría –salvo honrosas excepciones– de los Administraciones no cumplen.

En estos últimos años se viene empleando las palabras solidaridad, ONG, desarrollo, ayuda humanitaria, etc. No sabemos –en que medida– responde a una moda pasajera, o a una iniciativa solidaria.

Desde el pensamiento neoliberal se cuestiona la ayuda al desarrollo a los países empobrecidos –que no pobres–, considerándola un freno al verdadero desarrollo.

Preguntas para la reflexión y el debate son:

- ¿Vale todo para conseguir socios y fondos?
- ¿De quién son independientes las ONGD?
- ¿Dónde están las contrapartes?
- ¿Quién las legitima ante la sociedad?

1. ¿Qué es una ONG?

Las siglas corresponden a Organización No Gubernamental; en su sentido literal puede abarcar un abanico tan amplio como clubes de fútbol, bancos financieros, pero evidentemente no nos referimos a esto.

Al ser un término genérico no se pueden atribuir las mismas características a todas las organizaciones tipificadas como no gubernamentales. Están insertadas en el Tercer Sector, que es el que corresponde a las entidades sin ánimo de lucro.

Su expansión ha sido en esta última década, y este crecimiento ha puesto de manifiesto la ambigüedad del concepto ONG y la necesidad de clarificación al respecto.

Se han llegado a convertir en uno de los movimientos más importantes e incluso –en algunos casos– revolucionarios (cuestionamiento del modelo social). Han adquirido relevancia estableciendo vínculos de cooperación muy estrecho con las instituciones públicas.

Según la CONGD-E, una ONGD es:

1. Una organización estable que dispone de un grado mínimo de estructura. No se trata de campañas, ni de simples actividades espontáneas. Debe poseer personalidad jurídica propia y capacidad legal de acuerdo con la normativa vigente.
2. No posee ánimo de lucro.
3. Trabaja activamente en el campo de la cooperación al desarrollo y la solidaridad internacional.
4. Tiene voluntad de cambio y de transformación social.
5. Posee respaldo y presencia social.
6. Es independiente de entidades públicas o grupos empresariales y tiene capacidad de fijar libremente sus objetivos.
7. Posee recursos, tanto humanos como económicos, que provienen de la solidaridad, de donaciones privadas, de trabajo voluntario o semejantes.
8. Actúa con mecanismos transparentes y participativos de elección o nombramiento de sus cargos, promoviendo la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres.
9. Es transparente en su política, en sus prácticas y en sus presupuestos. Debe publicar documentación cuantitativa y cualitativa, además de facilitar el control externo de sus actividades y recursos.
10. Está basada y articulada en torno a los fines de solidaridad internacional y cooperación.

2. Recursos financieros

2.1. Financiación privada

Los recursos privados son la mejor forma para garantizar la independencia de las ONGD, así como de conocer el respaldo social con que cuentan, aunque la mayoría de las asociaciones dependen de las subvenciones públicas.

Subyace el debate de acceder a los fondos públicos, o no acceder para conservar su independencia, como es el caso de la organización ecologista Greenpeace.

2.1.1. Donaciones de personas físicas y/o jurídicas

Existen un conjunto de medidas fiscales a las donaciones realizadas por particulares y empresas a las asociaciones. Las *cuotas* además de su carácter recaudatorio cuantitativo tiene el significado cualitativo porque es un indicador de su implantación social.

Existen ONGD que renuncian a crecer, en aras de mantener intacta su filosofía inicial, algunas de ellas fijan la cuota de manera simbólica con el 0,7% del sueldo del donante.

2.1.2. Donaciones de empresas

Una fuente importante de ingresos son los provenientes de las empresas, aunque las ONGD informan de las empresas que financian sus actividades publicas no lo hacen de las empresas que hacen donativos.

La legitimidad de las Fundaciones de las empresas no está exenta de contradicciones en su aspecto ético, las multinacionales son cuestionadas por la imposición de sus modelos económicos extremadamente neoliberales que inciden negativamente en los sectores de población más empobrecidos de los países del Sur. Así como el lavado de imagen que supone el relacionar una marca con la solidaridad.

2.1.3. Colectas

Es una fuente principal de financiación de las ONGD religiosas. Se realizan en las parroquias y colegios de órdenes religiosas. Otras organizaciones utilizan el sistema de las mesas petitorias en la vía pública.

2.1.4. Venta de materiales

La venta de materiales educativos apenas representa un escaso porcentaje en la obtención de fondos, prima la labor de educación sobre la recaudadora.

2.1.5. Comercio justo

La venta de productos artesanales de los países del Sur es otra fuente de ingresos que esta creciendo. Esta modalidad se halla inmersa en el debate sobre su finalidad última, los puristas

defienden que no se debe entrar en el circuito comercial y los más prácticos defienden la necesidad de la implantación progresiva en el comercio como una vía de sensibilización, y de obtención de recursos.

¿Sabemos qué opinan los productores y cooperativas del Tercer Mundo?

2.1.6. Apadrinamiento

El colaborador recibe una ficha y fotografía del niño, familia, el lugar donde vive, etc.

Este sistema ha calado en la sociedad europea en, en concreto en las clases sociales altas y el mundo de los personajes famosos... Se facilita la visita del "padrino" al "ahijado", el intercambio de cartas, regalos, etc.

Desde el lado crítico se opina que es un modelo feudal en la relación padrino-apadrinado, y en esencia no solidario.

2.1.7. Becas

Se da en organizaciones de carácter confesional que tienen contrapartes religiosas en los países del Sur. El socio se compromete a pagar una beca de estudios.

2.1.8. Telemaratonas

Se sortean objetos de personajes del mundo de la política, canción, empresas, etc. Se llega a realizar auténticas competiciones para obtener el mayor número de socios.

Este sistema es criticado por sensiblero, ya que no hablan de las causas de la pobreza, ni la responsabilidad del Norte, y no inciden en la denuncia.

2.1.9. Tarjetas de crédito

Por cada compra la entidad bancaria realiza un donativo, que es el 0,7% del importe de las compras. Este método es cuestionado al asociar consumismo con solidaridad, y que el donante busca una solidaridad pasiva, sin esfuerzo.

2.1.10. Fondos de inversión éticos

El inversor deposita sus ahorros, hay una serie de empresas a las que se destinara el dinero, estas son seleccionadas en función de unas reglas positivas (respeto a los derechos humanos, no-discriminación de la mujer, respeto al medio ambiente, etc.).

Otras son descartadas por unas reglas de carácter negativo. De los beneficios la entidad gestora dona una parte a la ONGD colaboradora...

2.1.11. Otras

Publicidad, loterías, rifas benéficas, etc.

2.2. Financiación pública

Se aplica un porcentaje, que no puede sobrepasar el 10%, aplicado como gastos corrientes, en los proyectos aprobados en las convocatorias de las administraciones.

3. Tipología

3.1. Religiosas

Vinculadas a las Iglesias o religiones; institutos o congregaciones religiosas. Es el grupo más numeroso, con mayor tradición, más recursos humanos y materiales.

3.2. Político-sindicales

Vinculadas a partidos políticos o sindicatos.

3.3. Solidarias

Experiencias cooperación Internacional o solidaridad.

3.4. Internacionales

Vinculadas a instituciones u ONGD internacionales.

3.5. Universitarias

Ámbito profesorado o alumnos.

3.6. Oficiales

Organismos Gubernamentales de Desarrollo (UNICEF).

3.7. Profesionales

Especializadas según la profesión de sus miembros.

3.8. Otras

Ocio y Tiempo Libre, Empresariales.

4. Líneas de actuación

4.1. Programas y proyectos de desarrollo

Son unos de los principales instrumentos empleados por las ONGD para promover el desarrollo. Los proyectos pretenden actuar contra las causas estructurales de la pobreza y suelen dar prioridad a los grupos más excluidos y vulnerables.

Abordan todos los ámbitos del desarrollo: salud, educación, vivienda, etc. Las entidades del Norte suelen ofrecer apoyo económico y material, asesoría técnica, formación, etc.

4.2. Ayuda humanitaria y de emergencia

Se caracterizan por su agilidad, eficacia y la neutralidad respecto a las intervenciones gubernamentales.

Prestan un apoyo directo a las víctimas, ya sean en conflictos armados o poblaciones afectadas por desastres naturales o hambrunas.

4.3 Sensibilización social y educación para el desarrollo

Mantener informada a la opinión pública y facilitar una mayor comprensión de la interdependencia Norte-Sur.

Crear un ambiente de comprensión y respeto hacia las costumbres y formas de vida de otras culturas.

Promover valores y actitudes tendentes a un cambio social basado en criterios de justicia, paz, equidad, respeto a los derechos humanos, democracia, no-discriminación de la mujer, y cuidado del medio ambiente.

Fomentar el compromiso y acción para modificar las situaciones y estructuras que son origen del subdesarrollo.

4.4. Incidencia y presión política

Tienen como finalidad influir en la toma de decisiones, en las políticas, en las estructuras y relaciones económicas y de poder que afectan a las causas y situaciones de los países empobrecidos.

Actividades: acciones de información, diálogo, presión, participación en órganos representativos, denuncia y movilización

social ante las instancias de los gobiernos o de los organismos privados o públicos con capacidades de decisión en lo que afecta a los pueblos del Sur.

Así se ha elaborado el "Código de Conducta" de las ONGD, campañas contra la lactancia artificial, participación en Conferencia Internacionales; Foro Social Mundial.

En definitiva, se entiende como un complemento adecuado e imprescindible a los proyectos de desarrollo.

4.5. Investigación y estudios

La elaboración de estudios e investigaciones, la realización de seminarios, talleres y conferencias, y la publicación de sus resultados con el objeto de analizar los efectos que sobre el Sur tiene el actual orden internacional, conocer las causas de la pobreza, y las desigualdades de las relaciones Norte-Sur, así como las políticas económicas de los gobiernos y de las organizaciones multilaterales y de las empresas transnacionales.

Todo ello permite a las ONGD una reflexión continuada sobre sus experiencias sobre el terreno a través de los proyectos, permitir una visión más integral de sus actuaciones y posicionamientos ideológicos, y un mayor y mejor conocimiento de las realidades del Sur.

4.6. Comercio justo y consumo responsable

La sociedad las conoce como las tiendas de solidaridad. Venden productos elaborados en los países en vías de desarrollo con un mínimo de garantías éticas. Pretende cuestionar las actuales relaciones comerciales internacionales a las que se consideran, en cierta medida, responsables de la situación de pobreza y de las condiciones penosas de muchos trabajadores y trabajadoras del Sur,

Por último el CONSUMO RESPONSABLE, pretende implicar a los ciudadanos del Norte como consumidores responsables, reclamando una actitud más austera frente al consumismo de nuestras sociedades de bienestar, el conocimiento de que detrás de un producto pueden encontrarse condiciones de explotación laboral.

Es una nueva forma de democracia ya que al comprar un determinado producto estamos dando nuestro "voto" a ese artículo.

5. Modelos de solidaridad

5.1. Modelo Asistencialista: 1ª Generación

- Nace después de la II G.M.
- Realizan acciones de ayuda de emergencia o humanitaria.
- Ofrecen servicios específicos, muchos de ellos de carácter profesional y con un marcado carácter asistencial.
- Realizan acciones sustitutivas del Estado.
- Educación para el desarrollo propia de los modelos asistencialistas.
- No cuentan con la participación del beneficiario.
- Su acción es puntual, limitada en el tiempo, muy pragmática.
- No suelen hacer trabajos de sensibilización de los problemas del Sur, y por lo tanto de las causas generadoras de la pobreza.

5.2. Modelo de Autosuficiencia: 2ª Generación

- Aparece entre los años 60 y 70, contexto de grandes convulsiones en el Tercer Mundo.
- Son proyectos fundamentalmente agrícolas y educativos.
- Realizan proyectos de carácter sectorial y con agente sociales.
- Ofrecen un servicio de acompañamiento en los procesos de constitución orgánica y buscan la autosuficiencia.
- Tienen una ubicación intermedia en sus relaciones con el gobierno.
- Llevan a cabo una educación para el desarrollo según los dos modelos: asistencial y causal.
- El beneficiario comienza a ser protagonista.
- Tienen una política de colaboración con los gobiernos, en el sentido de que sus proyectos sustituyen a los que hacen los gobiernos.
- Proyectos en sectores específicos, de media y larga duración.

5.3. Modelo de Cambio Estructural: 2ª Generación

- Adquieren fuerza en los años 80 con el nacimiento de las ONGD; son en su mayoría ONGD solidarias.

- Sus acciones están encaminadas al desarrollo autosostenido, autónomo, y sistemático.
- Asumen en su actuación la búsqueda del fortalecimiento de la participación política, la construcción de plataformas estratégicas y la consolidación de la participación de la sociedad civil.
- Los beneficiarios son los artífices de su propio desarrollo.
- Realizan una educación para el desarrollo según el modelo causal

6. Demandas y retos

1. Clarificación del concepto ONGD.
2. Profesionalización y más calidad.
3. Coordinación frente a dispersión.
4. Educación para el Desarrollo.
5. Relación sana con las administraciones públicas.
6. Relaciones de igualdad con las contrapartes.
7. Emergencia, rehabilitación y Desarrollo.
8. Transparencia y credibilidad.

La responsabilidad en las asociaciones

JOSÉ MARÍA MATA DE ANTONIO

DEPARTAMENTO DE DERECHO
PRIVADO DE LA UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

Un análisis de la forma en que se contemplan y regulan las diversas clases de responsabilidad derivada del funcionamiento de las asociaciones, a la vista de la normativa estatal y autonómica que desarrolla el ejercicio del derecho de asociación, procurando incluir las diversas consecuencias de aquel funcionamiento y de cada uno de los tipos de responsabilidad, tanto desde la óptica del Derecho privado, como del Derecho público punitivo.

Palabras clave: Asociaciones. Derecho de asociación. Ley Orgánica 1/2002. Responsabilidad. Responsabilidad civil. Responsabilidad penal. Órganos de gobierno de la asociación. Asociados.

La responsabilidad en las asociaciones



José María Mata de Antonio

Entendiendo que para abordar el tema de la responsabilidad en las asociaciones, es inevitable comenzar clarificando conceptos y términos, es obligatorio iniciar el desarrollo del presente estudio, dejando claro que hablamos de las asociaciones civiles, objeto la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación y que, en desarrollo del citado derecho reconocido en el artículo 22 de nuestra Constitución, engloba a todas aquéllas que no resultan excluidas expresamente en el articulado de la mencionada Ley Orgánica. Tampoco hay que olvidar la existencia de leyes autonómicas sobre la materia (en este momento tres, la vasca, la catalana y la canaria) que igualmente utilizan fórmulas residuales para establecer su ámbito de aplicación. En cualquier caso, hay que adelantar que siempre deberá tratarse de entidades sin ánimo de lucro.

Por lo que se refiere al concepto de responsabilidad, no vamos ahora a entrar en definiciones que resultarían inapropiadas pero, en cualquier caso, hay que advertir que vamos a distinguir entre la responsabilidad penal, que es la derivada de la comisión de un hecho tipificado como delito o falta y que conlleva la intervención del poder punitivo del Estado mediante la sanción penal, la responsabilidad civil (o patrimonial) que podrá ser contractual o extracontractual (y en este último caso, derivada de ilícito civil o de ilícito penal) y la responsabilidad administrativa, incardinada en el campo de la potestad sancionadora de la Administración.

Habrà igualmente que distinguir entre la responsabilidad de la asociación, la responsabilidad de los socios y la de las perso-

nas que dirijan o representen a la asociación. A su vez, y una vez que procedamos a separar en cada uno de tales supuestos, la responsabilidad penal, de la civil y de la administrativa, deberemos detenernos en ver el alcance de cada una de tales responsabilidades, según frente a qué personas opere.

Como punto de partida utilizaremos el texto del artículo 15 de la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación, que dice:

Artículo 15. Responsabilidad de las asociaciones inscritas.

1. Las asociaciones inscritas responden de sus obligaciones con todos sus bienes presentes y futuros.
2. Los asociados no responden personalmente de las deudas de la asociación.
3. Los miembros o titulares de los órganos de gobierno y representación, y las demás personas que obren en nombre y representación de la asociación, responderán ante ésta, ante los asociados y ante terceros por los daños causados y las deudas contraídas por actos dolosos, culposos o negligentes.
4. Las personas a que se refiere el apartado anterior responderán civil y administrativamente por los actos y omisiones realizados en el ejercicio de sus funciones, y por los acuerdos que hubiesen votado, frente a terceros, a la asociación y a los asociados.
5. Cuando la responsabilidad no pueda ser imputada a ningún miembro o titular de los órganos de gobierno y representación, responderán todos solidariamente por los actos y omisiones a que se refieren los apartados 3 y 4 de este artículo, a menos que puedan acreditar que no han participado en su aprobación y ejecución o que expresamente se opusieron a ellas.
6. La responsabilidad penal se regirá por lo establecido en las leyes penales.

La primera evidencia que ofrece la lectura de este precepto supone una cierta confusión de los distintos conceptos, de las diversas clases de responsabilidad, a la vez que un tratamiento conjunto de las diferentes personas responsables y aquéllas frente a quienes se debe responder. Por ello, en orden a una mejor sistematización de las situaciones que se engloban en el artículo transcrito, iremos viendo los diferentes tipos de responsabilidad, en cada una de las personas de las que se predica.

En primer lugar, nos deberemos referir a la asociación, a la persona jurídica que es objeto de regulación en la Ley Orgánica 1/2002. De ella se dice que responderá con todos sus bienes presentes y futuros. Se está haciendo referencia evidentemente

a la responsabilidad civil. Y lo cierto es que en un principio, no debe plantearse ninguna especial cuestión sobre este tipo de responsabilidad. Simplemente se está utilizando la misma definición de responsabilidad que se contiene en el artículo 1.911 del Código Civil.

Pero existen dos aspectos en torno a la responsabilidad de la asociación, que merecen ser destacados. El primero, que aunque actualmente nos parezca obvio, éste es un tema que hasta ahora, por no haber constado en ningún precepto de esa forma tan tajante, había venido dando lugar a todo tipo de opiniones, a pesar de que ya de la redacción del artículo 38 del Código Civil, al ponerlo en relación con los artículos 1.089 y 1.101 y siguientes del mismo Código, se desprendía la existencia de una responsabilidad de la persona jurídica distinta de la de las personas físicas que la componían. El segundo, que se está refiriendo solamente a un determinado tipo de asociaciones, a las inscritas.

Es claro que se está introduciendo con esta Ley Orgánica el principio de trasladar la responsabilidad de las personas físicas que la componen a la persona jurídica, de una forma muy similar a como se hace en las sociedades. Pero para evitar que pueda utilizarse de una forma, digamos, alegre, esta exención (de eso se trata) de responsabilidad de los socios, solamente existirá responsabilidad de la asociación (y no de los socios, o asociados) si ésta previamente ha sido inscrita en el pertinente Registro creado a tal fin.

La redacción no deja lugar a dudas; la asociación, si se halla inscrita, responderá civilmente, es decir, patrimonialmente, del cumplimiento de sus obligaciones. La responsabilidad alcanzará solamente al patrimonio de la asociación, que, aún en el supuesto de que esté compuesto exclusivamente por el importe de las cuotas de los asociados, no será el de éstos. De lo contrario, la responsabilidad civil corresponderá a los asociados. Pero además, tal responsabilidad civil será exclusivamente de la asociación. Es decir, no habrá responsabilidad compartida con los socios. El apartado segundo del artículo lo deja claro; por tanto, será la asociación inscrita la única responsable, desde el punto de vista civil patrimonial, del cumplimiento de sus obligaciones.

Un primer problema se apunta en cuanto a la posible responsabilidad de la asociación, derivada de actuaciones, anteriores a

su inscripción, de las personas que, una vez cumplimentada el acta fundacional, hayan asumido ya su representación. Parece que, de acuerdo con la doctrina y la jurisprudencia, habrá que inclinarse por admitir la responsabilidad de la asociación también por tales actuaciones, si bien tal responsabilidad sólo podrá exigírsele a partir del momento de su inscripción en el Registro.

La segunda cuestión a plantear es si esta responsabilidad, de la que venimos hablando, de la asociación, llega más allá de la responsabilidad civil; dicho de otro modo, si alcanza a la responsabilidad administrativa y a la penal. Aunque lo cierto es que de los tres tipos de responsabilidad habla el artículo 15, hay que entender que cuando los dos primeros apartados del artículo hablan de responsabilidad, se refieren exclusivamente a la civil; lo que no impide que exista la posibilidad, en principio, de que se deba responder por actos de naturaleza administrativa o penalmente. Lo que habrá que dilucidar es si responderá la asociación en alguna de esas dos vertientes, o la responsabilidad será personal.

La asociación siempre actuará por medio de sus representantes, de las personas físicas que conformen sus órganos de gobierno y administración; por tanto, la responsabilidad civil de la asociación, sea contractual o extracontractual, siempre será consecuencia de una actuación de tales personas físicas, pero ello no permitirá que la responsabilidad civil sea extensible a tales personas, salvo en aquellos supuestos que prevé el apartado 3 del artículo que venimos estudiando, caso en el que se crea la solidaridad en la responsabilidad. En buena lógica habrá que concluir que otro tanto deberá entenderse por lo que se refiere a la responsabilidad administrativa.

Sin embargo, dejando a un lado la admisibilidad que el artículo 130.1 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, con carácter general hace de la responsabilidad administrativa de las personas jurídicas, hay que entender que el espíritu de la Ley Orgánica 1/2002, más cercano a la plasmación del principio de culpabilidad en el ejercicio de la potestad sancionadora de la Administración, descarta tal responsabilidad en la asociación y la reserva a las personas físicas que en representación de aquélla hayan actuado dolosa o negligentemente. Cosa dis-

tinta será la responsabilidad civil que derive de la administrativa, en cuyo caso volveremos a estar en el régimen que hemos visto anteriormente.

Ninguna duda ofrece la posibilidad de existencia de responsabilidad penal, de la que se habla en el apartado 6 del artículo analizado; en él se remite a las leyes penales para su determinación. Y no podía ser menos; lo cierto es que resulta de todo punto innecesaria cualquier referencia a este tipo de responsabilidad en esta Ley Orgánica, ya que es una materia propia de otro campo del Derecho, del Derecho penal, lo que hace que tal responsabilidad va a existir sin necesidad de que lo mencione la norma que estamos estudiando.

Pero si vamos al Código Penal, veremos, en primer lugar, que la responsabilidad penal es algo que sólo se predica de las personas físicas. Y, por otra parte, que el Código Penal no regula sólo la responsabilidad penal, sino también la civil derivada de delito.

Centrados en la primera cuestión, hay que hacer referencia al artículo 31 del vigente Código Penal, que establece:

El que actúe como administrador de hecho o de derecho de una persona jurídica o en nombre o representación legal o voluntaria de otro, responderá personalmente, aunque no concurren en él las condiciones, cualidades o relaciones que la correspondiente figura de delito o falta requiera para poder ser sujeto activo del mismo, si tales circunstancias se dan en la entidad o persona en cuyo nombre o representación obre.

En este precepto se mantiene la idea que ya se introdujo en el Código precedente, mediante el artículo 15 bis, que acomoda a la realidad actual la legalidad penal. Es cierto que en determinados supuestos, la persona física no actúa como tal, sino que lo hace "en nombre de otro", pudiendo ser ese otro tanto una persona física como jurídica. Y lo que hace el precepto penal que estamos citando no es introducir una regla de responsabilidad objetiva, que sería contraria al principio de "societas delinquere non potest", sino intentar que se obvie la impunidad en que quedarían las actuaciones delictivas llevadas a cabo bajo la cobertura de la persona jurídica por los individuos de la misma perfectamente identificables, cuando por tratarse de unas ciertas características que solo eran predicables de la persona jurídica, la autoría no podía atribuirse a sus miembros.

Sin perjuicio de la existencia de algunos tipos delictivos concretos donde el Código Penal fija la responsabilidad penal de administradores o encargados del servicio de personas jurídicas cuando a éstas sean atribuibles los hechos delictivos, y en los cuales incluso se prevén sanciones para tales personas jurídicas, el precepto citado incorpora la posibilidad de autoría por actuación en nombre de otro, sin que ello suponga quiebra del principio de culpabilidad que siempre se referirá a la persona física.

Pues bien, con toda esa clase de prevenciones, en aplicación de ese precepto del Código Penal cabrá la posibilidad de que los miembros de órganos de gobierno o representación de una asociación, incurran en tal responsabilidad penal, cuando se den los supuestos tipificados correspondientes. Y también debe quedar claro que tal responsabilidad, al ser penal, se dará frente a la colectividad, sin perjuicio de que los sujetos pasivos, los perjudicados, sean los socios, la asociación, o terceras personas.

Y puesto que hemos hecho referencia a la existencia de ciertos tipos delictivos en que se contempla expresamente la responsabilidad penal de personas físicas por actuar en representación de una persona jurídica, conviene, aunque no entremos ahora en su análisis, citar los artículos 318 y 318 bis del vigente Código Penal, cuyos textos han sido muy recientemente modificados, que prevén supuestos de aplicación de penas a personas por ostentar puestos de representación en asociaciones que lleven a cabo las actividades ilícitas (delitos contra los derechos de los trabajadores y de los extranjeros) allí concretadas.

La otra parte de cuanto hace referencia a la responsabilidad penal, es la concerniente a la responsabilidad civil. No se trata de una contradicción. Estamos hablando ahora de la responsabilidad civil derivada de delito o falta, que viene regulada en el Código Penal, en forma separada de la responsabilidad civil derivada de ilícito civil y que ya hemos visto anteriormente. Y en esta materia, cuya justificación de la distinción se arrastra desde antaño y se plasma en el artículo 1.092 del Código Civil, se desarrolla en los artículos 109 a 122 del Código Penal.

En virtud de tal regulación, cabe la posibilidad de que se incurra en responsabilidad civil ex delicto por parte de los miem-

bros de órganos de gobierno o representación, por las razones que hemos visto anteriormente, siempre que se den los presupuestos necesarios (hecho delictivo y daño); pero también cabe que sea la propia asociación, como tal la que incurra en esa responsabilidad civil ex delicto, aunque, como hemos visto no se le pueda atribuir la responsabilidad penal. Existen casos de responsabilidad directa y subsidiaria. Se dará el primer caso, en aquellos supuestos en que la asociación en cuestión se subsuma en alguno de los casos y con las circunstancias prevenidos en el artículo 118 del Código Penal, cuando la exención de la responsabilidad penal no impide la exigencia de la civil. El segundo supuesto, bastante más frecuente, se refiere a la responsabilidad regulada en el artículo 120 del mismo cuerpo legal, sobre todo en los casos en que la subsidiariedad se deriva de la mera titularidad de medios de comunicación, de vehículos, o de establecimientos o industrias, unas veces como consecuencia de haberse utilizado los referidos medios para la comisión del delito o falta, otras en los casos de delitos o faltas cometidos en los mentados establecimientos, o por los empleados, dependientes, representantes o gestores, en el desempeño de sus obligaciones o servicios, o en la utilización de los vehículos susceptibles de crear riesgos para terceros.

Aunque sólo sea por la similitud de los efectos, tampoco hay que olvidar la inclusión en la legislación penal de lo que el Código de 1995, denomina "consecuencias accesorias". Éstas, reguladas y determinadas en los artículos 127 a 129 del vigente Código penal, pueden suponer, en cuanto a las personas jurídicas en general y a las asociaciones en particular, en determinados casos, la imposición de sanciones que alcanzan una considerable similitud con las penas que se pueden imponer a las personas físicas. En concreto, en el artículo 129 se prevén medidas tales como la clausura de locales o establecimientos, la prohibición de realizar actividades, la suspensión de las mismas e, incluso, la disolución de la asociación.

No hay duda de que en materia de responsabilidad penal relacionada con las asociaciones, existe todo un amplio campo que ahora dejamos al margen. Se trata de la responsabilidad penal (y la civil derivada de ella) en los supuestos que provienen

de la ilicitud de la asociación. Simplemente vamos a hacer una referencia, a modo de remisión, a lo ya prevenido al respecto en el artículo 22 de la Constitución y en el artículo 2 de la Ley Orgánica 1/2002; a cuanto se contiene en los artículos 515 y siguientes del Código penal vigente. Es especial en estos últimos preceptos, se está contemplando, no ya la responsabilidad penal por la actuación de una asociación o de sus miembros, sino la que nace como consecuencia de la propia existencia de la asociación ilícita; actividad que ya en sí misma es la que conforma el tipo delictivo.

Para terminar esta referencia a la responsabilidad penal en las asociaciones, hay que advertir de que la inclusión del texto del apartado 6 del artículo 15 de la Ley Orgánica 1/2002, resulta, además de superflua, incorrecta. El enunciado del citado artículo y la mayor parte de su contenido hacen referencia a que todo él se circunscribe a las asociaciones inscritas. Sin embargo, lo cierto es que la responsabilidad penal que pueda existir, concurrirá independientemente de que la asociación esté o no inscrita, y cuanto venimos poniendo de manifiesto, tendrá plena validez, sin perjuicio de que se dé o no tal circunstancia.

Hay que insistir en dejar clara constancia de que todo cuanto venimos diciendo en relación con la responsabilidad de las asociaciones, resulta aplicable sólo (salvo en lo en lo referente a la responsabilidad penal, por la razón expuesta) cuando se trata de asociaciones inscritas en el Registro. Así debe entenderse ratificado por la existencia en la Ley Orgánica 1/2002 del precepto que se contiene en el artículo 10.4 de la misma, que establece la responsabilidad personal y solidaria de los promotores y de los socios de las asociaciones no inscritas. En el primer caso, los promotores responderán por las obligaciones contraídas con terceros, sin perjuicio de la posible responsabilidad de la propia asociación; y en el segundo, los asociados responderán solidariamente por las obligaciones contraídas por cualquiera de ellos frente a terceros, con el único requisito de que hubieran manifestado actuar en nombre de la asociación.

Para finalizar el análisis del artículo 15 de la Ley Orgánica 1/2002 es menester hacer alusión a la fórmula que (es cierto

que con bastante imprecisión) utiliza este precepto con el objeto de pretender contemplar todos los supuestos de responsabilidad posibles en la asociación. Para ello, en los apartados 3, 4 y 5 del artículo en cuestión, se hace uso de un sistema residual o subsidiario, que supone que deba concluirse que la responsabilidad en que puedan incurrir los miembros de los órganos de gobierno o representación, será generalmente solidaria y que la misma se delimitará en función de la actuación concreta de cada una de las personas, reflejada en la adopción de los acuerdos a través del sentido del voto emitido. Por último, con la redacción del apartado número 5 del artículo estudiado, se pretende la consagración del método residual citado. Dicho precepto establece la solidaridad de la responsabilidad ante el caso de imposibilidad de concreción de la misma, optando, como forma de suavizar esa rigidez objetivadora, por la admisión de una auténtica inversión de la carga de la prueba.

Un problema concreto en relación con posibles casos de responsabilidad, se plantea si nos atenemos a lo que se preceptúa en la Disposición Transitoria Primera de la Ley. Vemos cómo en la misma se fijan dos obligaciones para las asociaciones existentes e inscritas con anterioridad a la entrada en vigor de la Ley Orgánica. Se trata, por un lado de la necesidad de adaptar sus Estatutos a la nueva normativa, y, por otro, de la preceptiva declaración de que se hallan en situación de actividad y funcionamiento e incluyendo los datos relativos al domicilio social, identidad de los componentes de sus órganos de gobierno y representación, así como de la fecha de su elección o designación. En cuanto ahora nos afecta, lo primero que hay que resaltar es que, si bien se fija el plazo para cumplir ambas obligaciones (dos años) no se establece la sanción aplicable para el caso de incumplimiento (sin que quede clara, para la segunda de las obligaciones, la posibilidad de que su incumplimiento pudiera llevar consigo la cancelación de su inscripción). También se hace notar la falta de necesidad de la segunda de las obligaciones. Pero de lo que no cabe ninguna duda es de que el incumplimiento de cualquiera de las obligaciones citadas, en el plazo fijado, dará lugar a algún tipo de responsabilidad. En ese sentido habrá que averiguar en quién o quiénes re-

side tal responsabilidad; y lo cierto es que habrá que atenerse al supuesto concreto para pronunciarse en cada caso, sin que parezca demasiado descabellado considerar de aplicación lo prevenido en el artículo 10 de la Ley Orgánica, ya citado, al presumir que estaríamos ante un supuesto asimilable al de falta de inscripción, con el consiguiente traslado de responsabilidad a los socios y a los miembros de los órganos de representación y gobierno, que estarían ocupando una posición, en este caso, equivalente a la de los promotores. Y esto, en cuanto se refiere a la responsabilidad civil o patrimonial frente a terceros; pero es evidente que tales incumplimientos podrán dar lugar igualmente a responsabilidad, cuando menos civil, frente a los propios socios y a la asociación, tal como ya hemos visto con anterioridad.

Por último, hay que hacer referencia a los preceptos que en este materia se recogen en la normativa autonómica existente sobre asociaciones. A tal fin, debemos referirnos a la Ley 3/1988, de 12 de febrero, de Asociaciones del País Vasco, a la Ley 7/1997, de 18 de junio, de Asociaciones de Cataluña y a la Ley 4/2003, de 28 de febrero, de Asociaciones de Canarias.

Si atendemos a los artículos 11 y 17 de la primera, a los artículos 11 y 21 de la segunda, y a los artículos 11 y 27 de la última, veremos como, en materia de responsabilidad, las tres normas autonómicas difieren poco del esquema que en materia de responsabilidad utiliza la Ley Orgánica 1/2002. Así, la ley vasca, además de hacer una inicial mención a posibles responsabilidades penales, parte de la distinción entre asociaciones inscritas y no inscritas; para el caso de las segundas, establece un sistema de responsabilidad similar al que ya hemos visto en la norma estatal, mientras a las asociaciones inscritas les asigna una responsabilidad total, que, aunque no lo dice, habrá que entender excluyente de la personal de los asociados. La Ley catalana, amplía el ámbito de la responsabilidad en relación con las restantes normativas analizadas. En el caso de las asociaciones no inscritas, mantiene la atribución de responsabilidad personal a quien contraiga obligaciones con terceras personas, en nombre de la asociación, sean asociados, promotores o fundadores, en forma solidaria. No obstante prevé la forma de que esa responsabilidad sea asumida por la asocia-

ción inscrita posteriormente (art. 11.2) y algún caso en que siempre será la asociación la que responderá (art. 11.3). Por lo que se refiere a la responsabilidad de los miembros de los órganos de gobierno, el artículo 21 establece tal responsabilidad, en forma paralela a la de la asociación frente a terceros, ante la asociación, los asociados y asociadas y las terceras personas por actos u omisiones contrarios a las leyes o los estatutos, y por los daños causados dolosa o negligentemente en el ejercicio de sus funciones; una fórmula que generaliza la responsabilidad de tales miembros y que se extiende en forma solidaria a todos ellos, cuando, como prevenía la ley estatal, no puede individualizarse, salvándose sólo de responder quienes prueben que no participaron activamente, hicieron lo posible por evitar el hecho, o desconocieron su existencia. La ley canaria, más imprecisa, habla (art. 11) de la responsabilidad solidaria entre quienes actúan en nombre de una asociación no inscrita, pero a la vez se establece la responsabilidad de la asociación frente a terceros y sólo en forma subsidiaria la de los anteriores. Se deja clara la responsabilidad de la asociación, una vez inscrita, pudiendo alcanzar aquella a la gestión realizada por los promotores, si se aprueba por la asamblea en los tres meses siguientes a la inscripción; y se añade una frase que determina la exención de responsabilidad personal de los asociados por las deudas de la asociación, en cualquier caso. Por último la norma canaria, en su art. 27, habla de la responsabilidad de los miembros de los órganos de representación, por los daños causados en el ejercicio de sus funciones, con una remisión genérica a la legislación aplicable.

En relación a las obligaciones de adaptación de las asociaciones ya existentes a la entrada en vigor de la norma reguladora, las tres leyes autonómicas, contienen previsiones similares a la que ya vimos en la estatal, pero mientras la catalana y la vasca se limitan a fijar el plazo de adaptación, sin haber establecido tampoco las consecuencias de su incumplimiento, la canaria (que es la única de las tres, posterior a la estatal) además de prever la necesidad de adaptación y el plazo, fija (todo ello en su Disposición Final primera) la consecuencia por el incumplimiento, que será la caducidad de la inscripción.

De todos modos, resulta obligado decir que todo parece indicar que la mejor y más eficaz forma de consecución de la adaptación de las asociaciones a la normativa vigente, se encontrará en la actividad administrativa conducente al reconocimiento de utilidad pública; calificación que obtendrán solamente aquellas asociaciones que cumplan escrupulosamente todos los requisitos fijados, y que resultará imprescindible a la hora de acceder a subvenciones y beneficios de todo tipo.

Un torrente de trabajo

JOSÉ MARÍA NASARRE SARMIENTO

DEPARTAMENTO DE DERECHO DE LA EMPRESA
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

José María Nasarre Cascante, profesor de la Escuela de Gerentes de Cooperativas, falleció dejando multitud de documentos relacionados con su actividad docente. Su hijo abre las carpetas en las que se encuentran y ofrece una idea de la variedad de los trabajos realizados entre 1963 y 1983.

Palabras clave: Cooperación, cooperativismo, docencia cooperativa, documentos cooperativos.

Un torrente de trabajo



José María Nasarre Sarmiento

Cuando falleció mi padre quedó el despacho, un despacho con varios millares de libros y un armario lleno de carpetas de contenido diverso, etiquetadas meticulosamente. Aunque se trataba sólo de una parcela de su pluriempleo, en los estantes del despacho se alienaban unos tres metros de lomos de libros y revistas de cooperación y dentro del armario casi un metro de lomos de carpetas de contenido cooperativo. Una vez donados esos libros, depositados en la biblioteca de la Escuela Universitaria de Estudios Sociales, quedan las carpetas, catorce o quince carpetas llenas de documentos muy diversos. Al abrirlas, sale a borbotones la actividad desplegada durante muchos años, mana un torrente de documentos, un torrente de trabajo.

«AECOOP. Madrid, 23 de noviembre de 1973

Estimado asociado:

Le comunico a usted que, en fecha inmediata, recibirá una tarjeta reembolso, como forma de cobro de su cuota social del presente año. Debe abonar la cantidad de 300 pesetas.

Reciba mi atento y cordial saludo.»

Hay papeles que con el tiempo han amarilleado y otros que se conservan blancos, miles de documentos escritos a máquina, obra de máquinas de escribir diferentes, notas manuscritas propias y ajenas, cartas con membretes diversos, algunas en papel tela, predominando las remitidas desde Zaragoza y Madrid, copias de cartas en cuartillas de papel cebolla, escritos desdibujados por tratarse de la cuarta o quinta copia realizada en papel carbón, fotocopias de la época en que comenzó a usarse la fotocopia, en papel grueso y suave, como fotográfico, folletos, po-

nencias, actas, programas de asignaturas, modelos de estatutos, informes, convocatorias, apuntes.

«AECOOP/ZARAGOZA
5 de diciembre de 1973

Querido Consocio:

Va a celebrarse en Barcelona una interesante reunión-encuentro de AECOOP con carácter nacional, de la que te adjunto convocatoria y orden del día. Quiero significarte la importancia que tendría el contar con una numerosa representación de nuestro AECOOP-ARAGÓN, por lo que te encarezco agotes las posibilidades de participar.

De la misma manera, te recuerdo el compromiso de aportar cada uno de nosotros un socio nuevo antes de finalizar el año, para incrementar nuestra Asociación.

Recibe un cordial saludo.»

También hay polvo y restos de tabaco, seguramente de Ideales, que es lo que fumaba en los años sesenta. Pero el contenido en las carpetas sorprende. ¿Cómo podía guardar tantas cosas? Para empezar hace falta espacio en casa, espacio en el despacho, una casa grande. Los que han asumido que la sociedad actual nos obliga a usar y tirar, tienen suerte. Los que nos debatimos entre la razón de tirar y el sentimiento de conservar estamos permanentemente en la zozobra. En su caso no existía, está claro, esa zozobra que a mi me sacude pero sí debe ser hereditaria la consideración del despacho como santuario, casi diría como útero del que cuesta salir.

«EL DIRECTOR DE LA ESCUELA DE GERENTES DE COOPERATIVAS

Tiene el gusto de invitarle a la conferencia que con el tema “El cooperativismo en la reforma agraria italiana”, pronunciará el señor Tullio Botteri, Director de la Scuola della Cooperazione de Borgo Cioffi (Italia) el día 13 del corriente, a las siete y media de la tarde, en el salón de sesiones de la Diputación.

Zaragoza, abril de 1966.»

«EL DIRECTOR DEL CENTRO NACIONAL DE EDUCACIÓN COOPERATIVA

Se complace en invitar a usted a la conferencia, con traducción simultánea, que pronunciará el próximo día 26 de octubre, a las 8 de la tarde, en los locales de este centro (San Félix 9), el Dr. D. GEORGES LASSERRE, Catedrático de La Sorbona, sobre el tema “El espíritu cooperativo”.

Zaragoza, abril 1977.»

Recorte de prensa de julio de 1963. Se crea en Zaragoza la Escuela de Gerentes de Cooperativas, la primera de su género que funcionará en España, regida por la Diputación Provincial y la Delegación de Sindicatos, y con el apoyo de la Universidad. La información fue facilitada a la prensa por el Gobernador Civil, José Manuel Pardo de Santayana.

«Hasta el momento presente se han venido efectuando unos cursos de poco tiempo de duración para capacitar a los encargados de regir las cooperativas. De ahí que la Diputación, haciéndose eco de la magnífica idea del Consejo Provincial del Movimiento que preside el señor Pardo de Santayana, como jefe provincial, haya creído conveniente y de gran interés convocar un curso –que será naturalmente el primero– para la formación de Gerentes de Cooperativas, cuyos estudios comprenderán dos años, divididos en varias partes, a lo largo de las cuales se dedicará atención preferente al estudio de las Cooperativas en general, comprendiendo las que con distintas facetas y modalidades funcionan en el mundo; habiendo otra parte, no menos interesante, dedicada al estudio de la comercialización, industrialización, tipificación, establecimiento de los mercados más interesantes, corrientes comerciales, etc., etc.»

La Escuela de Gerentes de Cooperativas nace con la finalidad de formar rectores y dirigentes de empresas mediante enseñanzas cursadas en dos años lectivos, en clases de tarde, a razón de tres horas diarias. La duración del ciclo total es de ochocientas cuarenta horas, comprendiendo dos cursos de cuatrocientas veinte cada uno y una duración de ocho meses.

«Cada día, en algún lugar de España, nace una nueva cooperativa. Su vida depende del hombre que ha de regirla, de su preparación, de su capacidad y sus conocimientos técnicos. 1962 vio el nacimiento de 267 cooperativas, que agrupaban a 1.200.000 personas. En el campo, en la industria, en todas partes surgen nuevos puestos de trabajo para los gerentes de cooperativas del futuro.»

(Folleto de la Escuela de Gerentes de Cooperativas de Zaragoza en 1963)

En el acta de la reunión del claustro de profesores de la Escuela de Gerentes de Cooperativas de 1 de diciembre de 1964, figuran como asistentes los señores Mateo, Zazurca, Nasarre, Indarte, Albalate, Sanz, González y Pérez. En las siguientes se aprecian incorporaciones, como las de los señores Bastarós y Lostao el 26 de febrero siguiente o los señores Pinilla y Morón el 20 de marzo.

«ESCUELA DE GERENTES DE COOPERATIVAS. CURSO 1964-65.
 HORARIOS DE CLASE. PRIMER CURSO
 AULA 7 DE LA FACULTAD DE MEDICINA

Lunes
 17 h. Técnicas de control económico. Profesor Bastarós.
 18 h. Legislación de cooperativas. Profesor Zazurca.
 19 h. Gestión y organización de empresas. Profesor Indarte.

Martes
 17 h. Legislación de cooperativas. Profesor Zazurca.
 18 h. Capacitación sindical. Profesor Morón.
 19 h. Evolución de las doctrinas sociales y económicas. Profesor Nasarre.

Miércoles
 17 h. Teoría cooperativa. Profesor Lostao.
 18 h. Gestión y organización de empresas. Profesor Indarte.

Jueves
 17 h. Legislación de cooperativas. Profesor Zazurca.
 18 h. Teoría cooperativa. Profesor Lostao.
 19 h. Evolución de las doctrinas sociales y económicas. Profesor Nasarre.

Viernes
 17 h. Valoración de materias cooperativas. Profesor González.
 18 h. Teoría cooperativa. Profesor Lostao.
 19 h. Evolución de las doctrinas sociales y económicas. Profesor Nasarre.»

A finales de 1970 se crea el Centro Nacional de Educación Cooperativa, del que dependería la formación en toda España, que toma como base las actividades educativas y los cuadros de la Escuela de Gerentes de Zaragoza y se articula mediante cincuenta y dos centros provinciales que, entre otros sistemas docentes, iban a impartir el "Curso Básico de Cooperativismo por Correspondencia", dirigido a socios de cooperativas y basado en cuatro fascículos que, lógicamente, están en su correspondiente carpeta.

«La Escuela Nacional de Gerentes funciona desde 1963, en Zaragoza, fundada por la Excelentísima Diputación Provincial y la Organización Sindical, de la que depende a través de la Obra "Cooperación". En su Patronato participa también la Universidad de Zaragoza.

El fin principal de la Escuela es la formación de rectores y dirigentes de empresas, y se cursan sus enseñanzas durante dos años lectivos ordinarios. Estas enseñanzas comprenden todas las materias exigidas por las modernas ciencias de administración, control

y contabilidad de empresas, además de las específicas y propias de las cooperativas, como legislación, teoría cooperativa, etcétera. La Obra Nacional de Cooperación concede becas para completar el costo de las enseñanzas y prácticas. El calendario escolar comprende quince horas semanales de clases teóricas y de cinco a diez de prácticas.

Otros fines de la Escuela son los de asesoramiento, realización de campañas de promoción cooperativa y divulgación cooperativa, por medio de publicaciones diversas. Para todo ello cuenta con departamentos especializados en cada una de estas materias.»

(Folleto informativo del Centro Nacional de Educación Cooperativa)

La Asociación de Estudios Cooperativos, AECCOOP, había nacido en 1960 y modifica sus estatutos en 1965 y 1979 para adaptarse a las exigencias legales. Su objeto se centra en la realización de estudios de investigación para el conocimiento y divulgación del cooperativismo y la formación cooperativa, de acuerdo con el artículo segundo de sus estatutos en su redacción de 19 de enero de 1979. En el acta de la reunión de socios de AECCOOP/ARAGÓN del jueves 11 de diciembre de 1975 consta que asistieron los señores Mateo, Arce, Del Val, Cepero, Pueyo, Casamayor, Burillo, Sagardoy, Pontaque, Montes, Nasarre, Abad, García y Catalán, las señoritas Sancho y Gascón y la señora Soriano.

«Artículo 1.º Con la denominación de ASOCIACIÓN DE ESTUDIOS COOPERATIVOS, en abreviatura AECCOOP, está constituida una Asociación cuyos primeros estatutos fueron aprobados el 12 de febrero de 1960, acogida a la legislación vigente sobre Asociaciones, y que goza de plena personalidad jurídica.

Artículo 2º El objeto de la Asociación es la realización de estudios de investigación para el conocimiento y divulgación del cooperativismo y fomento de sus realizaciones en cualquier aspecto, así como de los diversos problemas relacionados con la formación cooperativa.

La realización de estos objetivos se basará fundamentalmente en el intercambio de ideas y experiencias e información por medio de seminarios, conferencias, reuniones de trabajo, congresos y publicaciones.

La Asociación no tiene fines lucrativos.»

En las carpetas que voy abriendo en el despacho aparecen convocatorias de reuniones con orden del día de la Asamblea General de AECCOOP-Aragón, del Centro Nacional de Educación Cooperativa, del Seminario de Estudios Cooperativos, del Consejo

Asesor del Centro Nacional de Educación Cooperativa, del Consejo Directivo de AECOOP-Aragón, del Seminario de Estudios Jurídico-Cooperativos o de claustros de profesores desde 1964. Hay documentos docentes, actas, listas detalladas de exámenes orales y trabajos realizados, planes de estudios de la Escuela de Gerentes de Cooperativas, orlines de varias promociones con las fotos de los alumnos, programas de todas las asignaturas, orientaciones para la preparación de trabajos fin de carrera, convocatorias de exámenes.

«EXÁMENES DE JUNIO DE 1973. ÚNICA CONVOCATORIA

PRIMER CURSO

Técnica contable	11 junio, 7 tarde
Control económico	12 junio, 7 tarde
Gestión de la producción	13 junio, 7 tarde
Gestión cooperativa	14 junio, 7 tarde
Dirección general	15 junio, 7 tarde
Financiación	18 junio, 7 tarde
Gestión comercial	19 junio, 7 tarde

SEGUNDO CURSO

Gestión comercial	11 junio, 7 tarde
Financiación	12 junio, 7 tarde
Gestión de la producción	13 junio, 7 tarde
Gestión cooperativa	14 junio, 7 tarde
Dirección general	15 junio, 7 tarde»

La asignatura que él impartía, "Evolución de las doctrinas sociales y económicas", le hacía sentir la necesidad de estar actualizado y probablemente es culpable de la importación de libros del Fondo de Cultura Económica o de la llegada de textos socialistas que procedían de Francia. En las carpetas está, por supuesto, el programa, pero también los apuntes que le servían para explicar la asignatura y que nunca se publicaron. Los documentos manifiestan también una preocupación cíclica de la Escuela de Gerentes por la formación que se impartía en el centro y en diferentes épocas se afronta la reflexión sobre la enseñanza del cooperativismo en España. Las consultas efectuadas para la aprobación de un nuevo plan de estudios en 1969 reflejan un debate en profundidad. Las relaciones internacionales se proyectaban sobre la actividad docente y en diferentes ocasiones vienen a España expertos internacionales a impartir conferencias, al tiempo que se mantienen vínculos de colaboración con América, incluyendo la creación del Servicio Iberoamericano de Cooperación.

«CURSO IBEROAMERICANO DE COOPERATIVAS AGROAMBIENTALES

Zaragoza, septiembre-noviembre 1972

Organizado por la Obra Sindical "Cooperación" de España, a través de la Escuela Nacional de Gerentes de Cooperativas de Zaragoza, se convoca el primer Curso de Perfeccionamiento en la Administración de Cooperativas Agroindustriales que se lleva a cabo en colaboración con la Organización de Estados Americanos y la Organización de Cooperativas de América.

La aportación de la O.E.A. consiste en el pago de los gastos de viaje de 15 becarios latinoamericanos desde sus países de origen hasta el centro de formación, y la aportación de la O.C.A. consiste en el mismo pago para 8 becarios por ella seleccionados. La Organización Sindical española subvenciona el Curso en sus enseñanzas, material didáctico y gastos de alojamiento y manutención durante los dos meses que comprende.»

Del 3 al 8 de julio de 1967 se realizó una reflexión colectiva en el marco de la Universidad de Verano de Jaca, en un curso que llevó por título "Mesa redonda sobre cooperativismo" que se repitió en años sucesivos y que tal vez sirvió de modelo para otras muchas jornadas de debate celebradas en la década de los setenta en diferentes puntos de España. Es abundante la documentación del Estudio-Consulta "El cooperativismo español en la frontera de los 80", que se realizó en 1976 con intervención de expertos de muy diferente procedencia. Algunas leyes se informaban antes de su aprobación, probablemente a través del Seminario de Estudios Jurídico-Cooperativos, como el estudio de las bases de una nueva ley de cooperación en 1972 o la Ley de Cooperativas en 1980. Puede sorprender la documentación de las "Mesas Redondas sobre Autogestión", organizadas en el seno de la Asamblea General Extraordinaria de AECOOP en diciembre de 1978, días después de aprobada la Constitución.

«AECOOP-ARAGON, como entidad aragonesa de estudios cooperativos, integrada libre y vocacionalmente por dirigentes cooperativos, gerentes, profesores y socios de cooperativas, busca con este informe conseguir que en el proceso de las autonomías el tema cooperativo tenga acceso y papel preponderante en los tres niveles en que se desarrolla su actividad:

1. Como una filosofía de la solidaridad y la ayuda mutua, que se desprende de sus principios doctrinales.
2. Como un movimiento asociacionista que busca unir a los hombres con fines de perfeccionar sus relaciones humanas y laborales.

3. Como una opción diferente de la gestión de un tipo específico de empresa que busca en formas autogestionarias en la dinámica interna, en forma socializadora en cuanto a sus recursos y la detentación de los medios de producción y con el afán globalizador en la economía de mercado.

Estas tres líneas tienen precedentes notables en Aragón, donde a lo largo de su historia se ha practicado la solidaridad y el humanismo como una manifestación política y asociativa, comunalista y solidaria, y hasta hay bien recientes huellas de ensayos autogestionarios cuyas oportunidades fueron abortadas por la guerra.»

(Informe presentado por AECOOP-ARAGÓN al Excmo. Sr. Presidente de la Diputación General, Don Juan Antonio Bolea Foradada. Zaragoza, julio de 1978)

También se ocupó de las publicaciones, tanto de los libros como de las revistas Documentos de Educación Cooperativa y Tribuna Cooperativa, en la que constaba como subdirector, donde tenía a su cargo las reseñas de publicaciones especializadas y los textos editoriales que firmaba como JN, lo que le llevaba a relacionarse con diferentes expertos de España y algunos del extranjero. El amplio catálogo de biblioteca que se elaboró en 1973, que se conserva, refleja el interés de la Escuela de Gerentes por disponer de un buen fondo bibliográfico.

«Es corriente decir que, en nuestro tiempo, caracterizado por el avance de las técnicas de todo orden y por la aspiración de los hombres a obtener un alto grado de bienestar material, ha perdido algún vigor la inclinación de éstos hacia los idealismos de tipo político y social, hacia las rotundas afirmaciones de principios, hacia los exigentes planteamientos doctrinales. Y, si nos atenemos a la observación de la realidad, habremos de reconocer que dicha apreciación contiene elementos de verdad. Efectivamente, se diría que algunas palabras, algunas ideas, algunas claves que antaño ilusionaban a los hombres y les impulsaban ardientemente a la acción, se han desposeído de buena parte de su fuerza movilizadora. Y los ismos políticos y sociales, a veces contradictorios entre sí, que significaban una respuesta a grandes problemas de fondo, parecen haberse desprovisto de gran parte de sustancia.(...) ¿Se da también este fenómeno en el campo de la Cooperación?»

(Nota editorial, firmada "JN" en el número 12 de Documentos de Educación Cooperativa, enero 1971)

En aquellos años el cooperativismo español gira en torno a la figura de José Luis del Arco Álvarez, patriarca del que en las car-

petas figuran ponencias, conferencias y hasta las cartas cruzadas con otros profesores cuando se preparó un libro homenaje. Es curiosa la carta que le remite Del Arco a mi padre agradeciendo el juicio crítico que había publicado sobre algún trabajo suyo pero pidiendo explicaciones sobre una frase en la que decía que "la vía de fundamentación del cooperativismo de Del Arco, aunque valiosa, no es la única", argumentando Del Arco que llevaba muchos años pensando sobre estos temas y pidiendo información sobre qué otras vías de fundamentación existían, dado que él no veía ninguna otra. En la contestación, en tono muy moderado, conservada en el consabido papel cebolla, se limita a señalar que determinados autores franceses de importancia internacional no estarían de acuerdo con él. Seguramente, mi padre pensaba en Georges Lasserre, del que era muy partidario.

«EL DIRECTOR DEL SEMINARIO DE ESTUDIOS COOPERATIVOS
Se complace en invitarle a la conferencia de apertura de su III Curso, 1974-75, que pronunciará D. José Luis del Arco Álvarez, sobre "Análisis de la nueva Ley de Cooperativas", el día 11, a las ocho de la tarde, en los locales de la Escuela: San Félix 9. Zaragoza, diciembre 1974.»

¿Dónde va el producto de todo este trabajo? ¿Cuál es el fruto de miles de horas de reuniones que intuyo mientras paso páginas? ¿Dónde se refleja hoy este proponer reformas de docencia, comentar borradores de leyes, redactar ponencias, corregir exámenes o importar libros de contenido social? ¿Qué proyección han tenido tantas horas de trabajo? ¿Qué ha dejado a su paso? ¿Qué queda de mi trabajo? ¿Qué queda del tuyo, lector? Si has buscado información en las bases de datos a través de internet habrás comprobado que han amontonado información de la última década. Los que escribimos ahora, los que damos conferencias, los que participamos en cursos, estamos ahí, existimos en esas bases de datos que todo el mundo consulta. Pero los que desarrollaron su trabajo con anterioridad están amordazados en las pantallas.

Todos sabemos que al menos queda lo que se escribe. Tal vez por eso él convirtió su materia lectiva, centrada en las doctrinas sociales, en un compendio de sus aficiones intelectuales. En 1966 publicó "Viaje turístico a las utopías sociales", un libro en el que superpuso realidad y ficción, novela y ensayo, literatura y ciencias sociales. Comenzaba así:

«Todos los veranos el mar y el aire, las carreteras y las vías férreas, se pueblan de millones de vehículos que llevan en sus entrañas, como monstruos gigantescos en vísperas de alumbramiento, a infinidad de componentes del gran hormiguero humano. Esos seres, dispuestos en racimos, son los orondos beneficiarios, y al mismo tiempo, los felices evadidos de la complejísima civilización moderna. Dejaron alegremente, en sus lugares de origen, sus rutinas y quehaceres cotidianos, sus habituales máscaras, los engranajes que les unían a la difícil máquina social. Y van, por unos días, a perderse en ciudades ignoradas, o a morar, leves de ropa, en uno de esos soñados paraísos en los que el sol dora los cuerpos y las olas desfallecen en la playa como en los primeros días de la creación. También nosotros, modestos aficionados a los problemas sociales, quisiéramos escapar por breve tiempo de nuestra complicada sociedad y hacer una especie de viaje de estudios durante el cual podamos refrescar la mente con la contemplación de algunas extrañas sociedades. Hagámoslo así. Vayamos, por ejemplo, a ese mundo tan olvidado en las rutas turísticas que es el Reino de Utopía, o, mejor aún, a los diversos reinos de las utopías sociales. Pero será una empresa muy difícil. ¿Quién nos dirá los mares, los caminos, que conducen a tan recónditos lugares? Los autores de utopías mantienen el secreto. Tomás Moro, por ejemplo, facilita muchos datos geográficos sobre la isla en que viven los felices utópicos, como al indicar que tiene forma de media luna en creciente, que mide 200 millas de anchura en la parte central y 500 millas de perímetro, de una punta a otra, y que hay montañas que la protegen de los vientos. ¿Pero de qué nos sirve todo eso, si no señala su situación en el mapa? Campanella emplaza la Ciudad del Sol sobre una colina, en el centro de una vasta llanura y explica que la zona urbana está dividida en siete grandes círculos concéntricos ; pero, en definitiva, no dice dónde está y solo podemos colegir que debe hallarse en las proximidades de la línea ecuatorial. En cuanto a la Nueva Atlántida, de Bacon, se puede deducir que es una isla a la que se llega partiendo del Perú, en dirección hacia China, tras cinco meses de navegación a vela, desviando algo hacia el norte ; unos datos, en suma, como para exasperar a los empleados de las agencias de viaje a los que pudiéramos encargar la reserva de billetes. Es ocioso referirnos a la República de Platón, que está y estará solo en la mente de su autor, hasta que se cumpla cierta condición difícilísima de la que luego hablaremos, y a otros lugares muy raros como los falansterios de Fourier y las Colonias de Owen, de los que la gente no se acuerda.»

La calidad en los productos del medio rural

JOSÉ RAYADO ROMÁN

COOPERATIVAAGERCA
TAUSTE (ZARAGOZA)

Existe una relación entre productos de calidad y empresas artesanas con la economía social, porque utilizan los productos naturales y de la zona sin subordinarse a los intereses económicos de mercado, y diversificados, por lo que se favorece la multifuncionalidad de los productores y la relación directa entre productores y artesanos. También la participación activa de las mujeres favorece la igualdad de género y el ámbito local el componente de participación y toma directa de decisiones, siendo en gran número las empresas artesanales empresas de participación, sin perder el arraigo en la comunidad y en la tradición y cultura propias. Por ello reúnen los elementos de democracia y participación, aportación de capital humano y social con igualdad entre personas, y vinculación con los intereses comunitarios que caracterizan a las organizaciones de economía social.

Palabras clave: Artesanía. Productos artesanos. Calidad. Mundo rural. Valores comunitarios. Economía Social.

La calidad en los productos del medio rural



José Rayado Román

A grandes rasgos podemos hablar de dos estrategias a la hora de determinar la línea de trabajo de un producto: Cantidad o calidad.

Cantidad significa: mecanización, estructura, organización, personal, capital.

Calidad significa: producto individualizado, procesos manuales, circuitos cortos de comercialización.

En cualquier manual, calidad es un conjunto de cualidades, como son:

- Cualidades nutritivas, valor nutritivo.
- Cualidades organolépticas, sabor, textura, aroma.
- Cualidades de uso, facilidad en el mismo.
- Cualidades económicas, lo puedo y quiero comprar y lo más importante, de seguridad alimentaria.

¿Qué diferencia un producto de calidad de “manual de libro”, de un producto de calidad, artesano, rural?

Y sobre todo, ¿qué tienen que ver los productos de calidad, artesanos, con la economía social?.

Trataremos de responder a todo esto.

En primer lugar, hay que señalar que todas las normativas sobre calidad de los alimentos, están vacías de contenido, con exigencias mínimas que casi todos pueden cumplir. ¿Porqué?, por que no interesa definir la calidad, a todas las grandes empresas le interesa que no haya normativas para poder poner en sus productos, que son de calidad, e incluso que son artesanos.

Un producto artesano es aquel, que utiliza materias primas de la propia explotación, del mismo municipio, de municipios colindantes, de una comarca, natural o no.

Con un alto componente *manual*, que prima la individualidad del producto frente a la fabricación en serie; entonces estamos hablando que importa más el componente *humano* que el mecánico o el automático.

Que utilizamos materias primas del medio rural donde se produce y estas son limitadas, así un año podemos tener menos producción que otros y la economía de las empresas no debe verse perjudicada, por tanto, estamos hablando de *la importancia de las producciones por encima de las necesidades económicas*.

Que estos productos cuidados, no masificados, nos permite *no utilizar aditivos, conservantes o colorantes*.

Que utilizamos materias primas rurales elaboradas por productores locales, *ajenos a la capitalización de los mercados*, con un gran componente de interlocución entre productores y transformadores en función de las propias economías de cada uno.

Que estas materias primas contribuyen a una *diversificación económica* que no necesita de grandes infraestructuras públicas con grandes costes económicos para todos.

Que de un tiempo a esta parte, se habla de la *multifuncionalidad* del productor del medio rural (agricultor, ganadero, artesano), que garantiza los productos autóctonos, que alimenta a la sociedad y que conserva el medioambiente.

Que las empresas artesanas, están constituidas en gran parte por *mujeres*, favoreciendo espacios a estas a la *igualdad de género y a la toma de decisiones*.

Que estas mismas empresas, son experiencias que tienen un gran componente de *decisión local*, que contribuyen a la *cohesión social* teniendo en cuenta las nuevas formas de organización local que las instituciones públicas y privadas han generado.

Decir que estas empresas facilitan la incorporación de jóvenes al mercado de trabajo, creando entidades asociativas que *articulan los intereses de los productores de la zona*.

Que muchas de estas *empresas son de participación*, donde priman los intereses generales a los particulares.

Que estos productos son en su inmensa mayoría, productos *tradicionales* que se han elaborado a lo largo de los siglos y por tanto, han creado cultura e identidad; la nuestra, la Aragonesa.

En esta tierra nuestra que es Aragón y que se caracteriza por una gran ciudad y un gran desierto humano, los productos artesanos, la población rural que resiste y contribuye al paisaje, a la cultura, a la identidad; es economía social.

Así pues, si consideramos a la economía social:

- a aquella que es *participativa*
- que la toma de decisiones es *democrática*
- que no se reparten dividendos en *función del capital* aportado,
- que entiende los *intereses de su comunidad* por encima de los personales,
- que *no establece diferencias de género*
- y que contribuye a la *igualdad de las personas*
- podemos considerar a la población rural, a sus productos y a su desarrollo, economía social.

Una mirada hacia la Participación, su contexto y sus espacios dentro de la economía solidaria en Colombia

AURA MARÍA TORRES REYES

PSICÓLOGA, ESPECIALIZADA EN DIRECCIÓN DE ORGANIZACIONES DE ECONOMÍA SOCIAL – ONG, CERTIFICADO DE DOCENCIA UNIVERSITARIA EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN Y DIDÁCTICAS ESPECÍFICAS DE LA UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

El texto pretende ofrecer una visión subjetiva de la participación, su contexto y sus espacios dentro de la Economía Solidaria en Colombia, así mismo, contribuir activamente en la construcción de saberes que se gesta en la E.U. y DOES.

Durante el desarrollo se presenta una reflexión acerca de la participación, el contexto colombiano y la Economía Solidaria en el mismo, realizando una aproximación sobre la importancia de ésta en el desarrollo individual y social, e invitando a la reflexión sobre sus procesos y la consecuente intervención en ellos.

Palabras clave: Economía Solidaria, Participación, Contexto, Espacios de Participación.

Una mirada hacia la Participación, su contexto y sus Espacios dentro de la economía Solidaria en Colombia

Aura María Torres Reyes

Lo primero que he de mencionar es que la pretensión con este texto se encuentra lejos de establecer una única e indiscutible verdad, al contrario, es en sí mismo una aceptación a esta invitación a compartir saberes, puesto que al igual que Sócrates, considero que un proceso dialéctico que permite construir y deconstruir, también posibilita el desarrollo.

Ahora bien, el lector se preguntará ¿cuál es el objetivo entonces?, a lo cual podría responder en dos direcciones, por un lado mi objetivo es ofrecer una visión subjetiva (no podría ser de otra forma) de la participación, el contexto y los espacios de participación dentro de la economía social en Colombia y junto a esto, también pretendo participar activamente en la construcción de saberes que se gesta del otro lado del océano.

Para desarrollar estos dos objetivos, tendré en cuenta el siguiente esquema: Primero iniciaré con el significado que tiene la participación y sus implicaciones, para luego continuar con los espacios que percibo como espacios de participación haciendo énfasis en la economía social como espacio de participación dentro del contexto colombiano.

1. Participación

Por estos días y gracias a uno de esos estudios que realizan instituciones de países “desarrollados” a fin de ayudar con el “desarrollo de países latinoamericanos”, la participación se ha puesto de moda para fortalecer las estructuras de base y po-

sibilitar la construcción de sociedades democráticas, y por ende posibilitadoras de desarrollo equitativo... y demás.

A este proceso no escapa Colombia, ahora abundan los medios y los instrumentos de participación ciudadana: que sí las veedurías¹, que sí contralorías, que las asociaciones de usuarios,... etc, sin embargo, un estudio reciente que evaluaba tanto los instrumentos como los medios de participación, demostró que palabras más, palabras menos, existían tantos instrumentos y medios que no se tenían claros los límites y funciones de cada uno, y la motivación a integrarlos era en gran parte debida a intereses individuales.

Lo cual coincide con los hallazgos de Dabéne² (2000) quien menciona que: "los estudios dedicados a la temática de las motivaciones para involucrarse en la política demuestran en todo el mundo, que la voluntad es escasa y cuando existe, que las motivaciones son mayoritariamente de orden utilitarista", sin embargo, por mi experiencia profesional entiendo que la motivación para involucrarse en cualquier cosa casi siempre parte de un interés individual (con lo cual no quiero decir egoísta).

De esta forma, independiente de cual sea la motivación, es necesario establecer que un proceso de participación está mediado por el conocimiento que el sujeto posee sobre el evento, circunstancia o fenómeno en el que participa y como lo afirma el mismo Dabéne (2000): "participar en la vida política y ejercer un control social supone, de parte del individuo, una comprensión mínima del modo de funcionamiento del poder político".

Como lo dice Mockus³ (2000) la posibilidad de acceder al debate público, la posibilidad de aprovechar esta, de tomar libremente una posición sobre los temas que se plantean en ese debate dependen sustancialmente del conocimiento, de la conservación y transformación consciente de herencias culturales y de la elaboración de sentimientos y emociones.

¹ Formas de control social, en especial para proyectos de financiación pública o funcionamiento de Instituciones estatales, así como de defensa de derechos fundamentales. Se conforman de manera voluntaria, promoviendo la participación ciudadana.

² Investigador francés, Diploma de Director de Investigación en Ciencias Políticas de la Universidad de la Sorbona, Catedrático de Ciencias Políticas, Investigador y Consultor en Política Latinoamericana.

³ Académico colombiano, con Maestría en Ciencias Matemáticas y Magíster en Filosofía. Ex rector Universidad Nacional y Alcalde Mayor de Bogotá.

2. Su contexto

Esa posibilidad de acceso a la participación en nuestro contexto, no sólo es limitada por la falta de motivación o de educación pertinente, es más la suma de lo anterior y nuestras situaciones de supervivencia, de violencia, la pérdida de la fe en las instituciones, en la representatividad clientelista y ahondada por la manipulación de los grupos que todos conocemos, pero que ninguno de nosotros denuncia (más por desesperanza y miedo, que por falta de ganas).

Esos que impiden la construcción de una historia que nos sirva de referencia, de experiencia, que evite continuarla, en palabras de Pécaut⁴ (2000): "lo que hubiera permitido encajarlos en un relato aceptado, por el contrario estas catástrofes siguen alimentando un imaginario mítico u ofrecen justificaciones para conductas criminales".

Pero es claro, que la situación colombiana no sólo es su historia, es también la construcción continua del presente, tal y como lo menciona Garay⁵ (2000 a) Las anomalías societales que existen en Colombia son fruto del entorno económico, político y social que hemos ido creando dentro de las formas de exclusión social, de desinstitucionalización progresiva y de usurpación de intereses colectivos por parte de grupos privilegiados, los que tienen una dinámica estrictamente relacionada.

Así pues, la participación en Colombia posee unos matices que hacen que el proceso se perciba un poco diferente, de cómo se podría ver el mismo proceso en España o cualquier otro país.

3. Sus espacios

Aunque en últimas, los espacios de participación sean los mismos mediados por diferentes instrumentos y medios. Digo que los espacios son los mismos, puesto que finalmente las necesidades de socialización e individuales son compartidas como especie, es decir: la vida familiar, de pareja, el espacio público, la escena po-

⁴ École des Hautes Études en Sciences Sociales.

⁵ Economista e Investigador colombiano. Asesor económico de varios gobiernos.

lítica, el escenario educativo, la necesidad de aceptación, de aprobación, de reconocimiento, entre otras. Son espacios sociales en los cuales el ser humano participa, comparte, crea y transmite su historia, aunque de forma diferente por condiciones y procesos que se escapan a las intenciones de este texto.

Al respecto a la Economía Solidaria como espacio de participación en Colombia, posee raíces no muy diferentes a la de países como Argentina y Brasil, en cuanto a la fuerte influencia de la Iglesia Católica y posterior desarrollo del sector. Su diferencia se encuentra en su diversidad, reflejada en el relativo equilibrio de su composición, y los índices más elevados de filantropía privada de la que dependen sus organizaciones (Villar, List y Salamon⁶, 1999).

A nivel jurídico, la historia de la Economía solidaria (E.S.) en Colombia tiene sus cimientos más antiguos en la Ley 79 de 1988 que dotó al sector cooperativo de un marco propio para su desarrollo, como parte fundamental de la economía nacional (Gómez y Medina, 2000).

Recientemente la Constitución Nacional de 1991, consagró en el artículo 38 (Título II, Capítulo 1 de los Derechos fundamentales): el Derecho a la libre asociación, este sumado a otros más (333, 336 y 338), hicieron posible la promulgación de la Ley 454 del 4 de agosto de 1998 o "Ley de la Economía Solidaria", que desarrollo el artículo 38 y posibilitó la creación del Consejo Nacional de la Economía Solidaria (CODES) y el Fondo de Fomento de la Economía Solidaria (FONES). A partir de esta ley, se establece:

Art. 2. Definición: ...se denominará E.S. al sistema socioeconómico, cultural y ambiental conformado por el conjunto de fuerzas sociales organizadas en formas asociativas identificadas por prácticas autogestionarias solidarias, democráticas y humanistas, sin ánimo de lucro, para el desarrollo integral del ser humano como sujeto, actor y fin de la economía. (Ley 454/98)

⁶ Villar: Sociólogo colombiano, Master en Educación y políticas sociales Universidad Harvard, Investigador Asociado de la Universidad John Hopkins

List: Investigadora de la Bolivariana de Chile, Programa de Investigación para la Promoción Humana, PROHUMANA.

Salamon: Lic.En Filosofía y Ph.D en Ciencias Políticas. Es profesora de la Universidad de Corleton en la Escuela de Asuntos Internacionales e investigación. Visitante de la Universidad de Harvard.

Actualmente podemos encontrar la E.S. representada en dos amplios sectores: las Empresas de E.S. y las Ong. Las primeras se dividen en: Precooperativas, Cooperativas, Empresas de Trabajo Asociativo (E.T.A), Juntas de Acción Comunal⁷, Fondos de Empleados, Asociaciones Mutualistas y Empresas comunitarias. Dentro de las segundas, las Ong, encontramos: Asociaciones, corporaciones y fundaciones sin ánimo de lucro. Tanto nacionales como internacionales.

Pero en general y en palabras de Gómez y Medina (2000) las organizaciones económicas solidarias parecen ser portadoras de una racionalidad económica especial, de una lógica interna sustentada en un tipo de comportamientos y prácticas sociales, en las cuales la solidaridad ocupa un lugar y una función central.

Con relación al apoyo estatal, en Colombia, el apoyo a este tipo de entidades no posee una amplia distinción del apoyo a otros sectores, e incluso me atrevería a decir, que sectores como el de la pequeña, mediana y gran industria poseen más incentivos gracias a las políticas del gobierno actual, por el contrario el sector solidario recibe más restricciones a nivel burocrático e incluso político, y las excepciones fiscales no son muy considerables, debido en gran parte a las particularidades del contexto nacional.

No obstante su papel no deja de ser importante y representativo, según Villar, List y Salamon, (1999) "para 1995 el 2.1% del PIB del país, es decir 1.700 millones de dólares, se produjeron gracias al sector no lucrativo en Colombia, posibilitando 286.900 empleos remunerados". Si a lo anterior le sumamos su impacto social, con la formación de alternativas de supervivencia y afrontamiento de situaciones en nuestro contexto, la presión nacional e internacional, su efecto de denuncia y su actividad como entes de control y desarrollo social, el balance sería positivo.

En general, las organizaciones cualesquiera que sean, permiten al ser humano desarrollarse y crear redes de apoyo y respaldo social, tan importantes en la vida privada y social, al respecto North (1994) menciona:

Las organizaciones son reglas de juego en una sociedad o más formalmente, son limitaciones ideadas por los hombres y las mujeres que dan forma a la interacción humana. Por consi-

⁷ Organizaciones similares a las Asociaciones de Vecinos en España.

guiente estructuran incentivos de intercambio humano, sea político, social o económico.

Y la influencia de las organizaciones en la sociedad Toro⁸ (2000), las resume en cinco puntos así:

- Una organización es tanto más útil para la sociedad en la medida en que genere más intercambios con otras organizaciones o las personas en su vida diaria.
- Las organizaciones generan más transacciones útiles y fáciles cuando tienen reglas bien definidas para interactuar entre sí o con las personas, limitan adecuadamente la libertad.
- Por el contrario cuando las organizaciones y las instituciones tienen reglas que son ambiguas o contradictorias, los intercambios son lentos y costosos en tiempo y dinero.
- Mientras más intercambios (transacciones) útiles generen las organizaciones, la sociedad es más dinámica y produce más riqueza.
- La participación ciudadana crece cuando las personas pueden hacer más transacciones útiles, ya sea económicas, sociales o culturales.

Es así como las organizaciones, poseen un rol fundamental en el desarrollo individual y social, sirviendo de espacios de intercambio, generando transacciones de diverso tipo, que se reflejan en la calidad de vida y redes que posee el individuo.

Una persona natural o jurídica, con múltiples vínculos en diversos espacios, posee mayor respaldo debido a que su afectación implica en sí misma la afectación en sus redes, por lo tanto la reacción será mayor a sí estuviese sólo. A modo de ejemplo, si Estados Unidos decidiera bombardear a Cuba la capacidad de respuesta de Cuba, sería limitada con respecto a sí el blanco fuese Alemania, puesto que atacar a Alemania implica atacar a la Comunidad Europea.

Este apoyo a nivel individual también se ejemplifica en el bagaje de alternativas que posee la persona a la hora de reaccionar ante una situación, una persona con una red social amplía

⁸ Vicepresidente de Relaciones Externas de la Fundación Social. Presidente del Concejo Directivo de la Confederación Colombiana de ONG y del Centro Colombiano de Responsabilidad Empresarial.

tiene mayores oportunidades para solucionar sus dificultades que una persona con pocas o nulas relaciones de apoyo, de ahí el dicho: "más vale tener amigos que plata"⁹.

Así pues la participación no sólo se puede considerar como un deber ciudadano, político, individual o social, más bien es un mecanismo efectivo de desarrollo individual y colectivo, que posibilita la búsqueda de espacios de intercambios transaccionales potencializadores de crecimiento y desarrollo.

La participación, es lo que en últimas nos permite existir como ser social, puesto que nos posibilita establecer referentes colectivos e individuales, regulando las relaciones al interior de la sociedad y generando redes de apoyo perceptibles que impulsan, mantienen y generan formas de convivencia y niveles en cuanto a calidad de vida se refiere.

Por tanto, la participación es algo inevitable a mi modo de ver, a diario participamos en diferentes situaciones y diferentes escenarios, desde la institución familiar hasta otras organizaciones como las empresas, los supermercados, los colegios, las universidades, etc. Ahora bien, la pregunta sería más bien ¿en qué escenarios buscamos participación?, ¿en qué tipo de organizaciones? Y ¿qué tipo de participación?, ¿acaso la respuesta a estos interrogantes estará mediada por los contextos y el tipo de metas fijadas en dichos contextos? A veces me pregunto ¿sí promovemos la participación para lograr nuestras metas (propias o ajenas) o realmente para lograr un percibido desarrollo colectivo e individual?

Puesto que si la participación que deseamos y en lo que deseamos, es tan provechosa a nivel individual y colectivo, es tan "atractiva" y de beneficio común, ¿por qué nos quejamos de su ausencia? ¿Acaso estamos fallando en algo? Y de ser así ¿qué es ese algo?

Para concluir, sólo me resta decir que si bien el contexto colombiano es especial por sus condiciones actuales, considero que todos los contextos son diferentes, incluso dentro de un mismo país. Lo cual implica que las transacciones que se busquen, es decir, las relaciones entre personas-personas, personas-organizaciones y organizaciones-organizaciones, también tendrán matizaciones propias y por ende, los espacios, los ins-

⁹ Plata sinónimo de pasta o dinero.

trumentos y los medios también las tendrán y deberán ser tenidos en cuenta a la hora de evaluar, promover y en últimas intervenir en el proceso de “participación-objeto”¹⁰.

Bibliografía

- CASTILLO, D. (2000): *Economía y sector solidario*. Instituto de Estudios Rurales. Bogotá.
- Constitución Política de Colombia* (1991). Colombia.
- DABÉNE, O. (2000): «El Estado y lo público», *Memorias, V Encuentro Iberoamericano del tercer sector*. Colombia.
- GARAY, L. (2000 a): «Colombia la negociación de lo público», *Memorias, V Encuentro Iberoamericano del tercer sector*. Colombia.
- GARAY, L. (2000): «Una vista sobre la construcción de lo público», *Memorias, V Encuentro Iberoamericano del tercer sector*. Colombia.
- GOMEZ, A.y MEDINA, J. (2000): *Empresas de economía social*. Arfo. Bogotá.
- Ley 454 de agosto 4 de 1998: «Ley de la Economía Solidaria». Colombia.
- MOCKUS, A. (2000): «Lo público una pregunta desde la sociedad civil», *Memorias, V Encuentro Iberoamericano del tercer sector*. Colombia.
- NORTH, D. (1994): *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Editorial Siglo XXI. México.
- PECAUT, D. (2000): «Crisis y construcción de lo público», *Memorias, V Encuentro Iberoamericano del tercer sector*. Colombia.
- TORO, J. (2000): «La construcción de lo público desde la sociedad civil», *Memorias, V Encuentro Iberoamericano del tercer sector*. Colombia.
- VILLAR, R.; LIST, R. y SALAMON, L. (1999): *La Sociedad Civil Global: las dimensiones del sector no lucrativo*. Fundación BBVA. Madrid.

¹⁰ Participación-objeto: Me refiero al proceso de participación sobre el cual recaerán nuestras diferentes acciones.