



Documentos

Publicación del Centro de Estudios de
Sociología del Trabajo.

Nro 22 - Setiembre-Octubre de 1999

COOPERATIVAS, EMPRENDIMIENTOS COLECTIVOS Y DESARROLLO LOCAL

Yohanan Stryjan

**UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ADMINISTRATIVAS**

COOPERATIVAS, EMPRENDIMIENTOS COLECTIVOS Y DESARROLLO LOCAL*

Yohanan Stryjan**

* Ponencia presentada el 28 de agosto de 1999 en la International Cooperatives Research Conference, organizada por la Alianza Cooperativa Internacional. Quebec City, Canadá.

Traducción libre del texto en idioma inglés realizada por Mariana Ciancio. Revisión técnica de Luisa Baigorria.

** Profesor asociado en Administración de Empresas. Programa Política, Economía, y Administración en la Södertörns Högskola, Stockholm, Suecia.

COOPERATIVAS, EMPRENDIMIENTOS COLECTIVOS Y DESARROLLO LOCAL

Yohanan Stryjan¹

Resumen

El objetivo principal de este artículo es relacionar el actual discurso sobre el empresariado con el discurso en general postergado de la acción cooperativa, en un contexto de desarrollo tanto regional como local.

A partir del concepto de empresariado como función económica, tal como fuera propuesto originalmente por Schumpeter (1934), el artículo explora las áreas compartidas por ambos discursos, con especial atención en el fenómeno de los emprendimientos colectivos. Se plantean las cuestiones de investigación y formulación de políticas que surgen de la conexión entre lo cooperativo y lo empresarial. Se argumenta que el fortalecimiento empresarial es simplemente una aplicación de la misión tradicional del cooperativismo ante nuevas circunstancias y demandas.

Introducción

Tanto la transformación de las economías post-comunistas como la creciente atención a la cuestión del empleo en el mundo occidental han puesto de relieve el rol crucial del empresariado en el desarrollo y el cambio económico. Sin embargo, el discurso que se desarrolló en torno al concepto ha sido un tanto sesgado, centrándose principalmente en la (supuestamente unipersonal) creación de empresas privadas. Otras formas de actividad económica -en especial la formación de cooperativas y el impacto de las infraestructuras sociales en la actividad económica-, fueron en gran medida desplazadas, de algún modo, del centro de atención. El objetivo principal de este artículo es relacionar el discurso presente del empresariado con el discurso de la acción cooperativa, en un contexto de desarrollo regional y local. A partir del concepto del empresariado como función económica, ya adelantado por Schumpeter (1934), este artículo intenta explorar las áreas compartidas por ambos discursos y plantear las cuestiones de investigación y formulación de políticas que surgen de la interfase entre lo cooperativo y lo empresarial.

Los conceptos gemelos de cooperativismo y emprendimiento y los discursos (o tradiciones político-económicas) a los que ambos dieron origen

¹ La investigación sobre la que se basa este trabajo tiene el apoyo de *Östersjöstiftelsen, Baltic Sea Foundation* de Suecia.

surgieron en el siglo XIX² y se desarrollaron paralelamente, casi siempre por caminos separados³. Ambas tradiciones se centran en la actividad económica a través de la formación de empresas y organizaciones, y en la contribución social de esta actividad; sin embargo los aspectos considerados y ejemplos empleados (cf. Callon, 1986) dan lugar a dos estereotipos diametralmente opuestos que se pueden resumir de la siguiente manera:

	Acción cooperativa	Acción empresarial
Motivo	Basado en una idea	Pragmático
Acción	Colectiva	Individual
Resultado	Beneficio general	Progreso personal
Referente	Movimiento	Individuo
Centrado en	Aspectos formales (democracia)	Desempeño

Este énfasis en las diferencias entre las dos dimensiones es artificial y bastante contraproducente. En efecto, ambas tradiciones incorporan elementos compartidos y en ocasiones desarrollan temas que se dice “pertenecen” a la antagonista. En tal sentido, en la historia económica se encuentran fácilmente ejemplos del empresario como visionario social⁴, como así también del cooperativista como frío hombre de negocios.

La supuesta distinción entre acción individual y acción colectiva es fundamental en la argumentación que presentamos a continuación. El discurso empresarial mantiene tradicionalmente un sesgo individualista, casi heroico (ver Pitt, 1998; Tetzchner, 1998; Yakhlef, a editarse) y supone implícitamente que los individuos no actúan en grupo (a menos que sea por motivos idealistas o altruistas). Los modelos sugeridos usualmente se centran en la(s) acción(es) clave(s) de un individuo clave, es decir, “el empresario” (Coase, 1937; Knight, 1928), el motor primario en la formación de la organización. North (1990) transmite básicamente el mismo mensaje en sus recurrentes referencias a “los empresarios y sus organizaciones”.

² El término *entrepreneur* fue acuñado por Cantillon en el siglo XVIII. Ver Schumpeter (1954), Swedberg (1999).

³ En consecuencia, aquellos períodos marcados por altos índices de formación de cooperativas, tienden a coincidir con picos de interés por el empresariado (*entrepreneurship*) y la innovación (mediados del siglo XIX, en la época de la primera guerra mundial, y a partir de fines de la década del 80). A medida que declinó el interés en el empresariado, declinó del mismo modo el índice de formación de cooperativas.

⁴ Se podría aventurar, con bastante certeza, que los conceptos de “la buena sociedad” constituyeron un pivote tanto para las acciones empresariales de Henry Ford como para las de Robert Owen.

Este acento en lo individual tiene una raíz más cultural que teórica o empírica. Una gran parte de la teorización sobre la empresa mantendría su validez y coherencia lógica si el supuesto empresario solitario fuera sustituido por un actor colectivo -un equipo actuando concertadamente-. De hecho, una vez que optamos por definir al empresariado como una función, que se manifiesta por la habilidad de crear o identificar nuevas combinaciones de recursos (Schumpeter, 1934) o, de una manera más trivial, por el acto de crear una nueva empresa, el empresario sería identificado ex-post sobre bases empíricas o experimentales. Un enfoque de este tipo fácilmente podría demostrar que la formación de nuevas empresas generalmente es llevada a cabo por grupos, antes que por individuos que, a efectos teóricos, deberían ser considerados “actores colectivos”.

En la emergencia del “empresariado colectivo” (o de equipo, cf. Reich 1987) hay ejemplos de “un continuo de acciones -desde la totalmente privada hasta la más abiertamente pública-, con muchas variedades híbridas e intermedias” (Hirschman, 1984: ix). Los acontecimientos recientes han incrementado la complejidad del medio ambiente, que ya no puede ser controlado por un individuo, actuando solo (Tetzschner, 1998; Reich, 1987; Harrison y Leitch, 1994). En efecto, podríamos sostener que la creciente complejidad ha incrementado considerablemente la probabilidad que la actividad empresarial sea encarada en forma colectiva.

Explorando los puntos conceptuales comunes del empresariado y la acción colectiva, se puede definir un amplio concepto de empresariado integrado por los siguientes componentes:

- **Agente:** el empresariado es ejercido por un individuo, un grupo o equipo que desarrolla una acción concertada, con un propósito determinado.
- **Motivo:** desarrollo personal, “el deseo de mejorar nuestra condición” (Adam Smith; Hirschman, 1984)
- **Actividades centrales:** consisten en la creación/identificación de nuevas combinaciones de recursos (Schumpeter, *ibid.*), y la integración de los aportes de los miembros del grupo para este propósito.
- **Resultado directo:** la creación de organizaciones/ empresas o bien la modificación de las existentes.

- **Referencia a:** poblaciones organizacionales (Hannan y Freeman, 1988) en lugar de movimientos o acciones individuales.

Un modelo de formación de empresas colectivas que utiliza a grandes rasgos este abordaje fue presentado por Stryjan (1994). Básicamente se apoya en estudios sobre el proceso de formación de las nuevas cooperativas suecas. El predominio de cooperativas pragmáticamente orientadas, en la población sueca, ofrece la oportunidad de estudiar los aspectos empresariales del proceso en una forma relativamente aislada de factores ideológicos y del impacto de los movimientos sociales. Se definieron los siguientes supuestos:

- a. Una cooperativa refleja un comportamiento interpersonal, establecido o formado por individuos que están motivados por sus propios intereses. El patrón mental de los co-fundadores incluiría un componente normativo-ideológico y estaría influenciado por las tendencias sociales. Sin embargo, ni las consideraciones normativas, ni los acontecimientos sociales serían suficientes para llevar a un individuo a co-fundar una cooperativa o cualquier otra organización, ni garantizarían el éxito.
- b. Una vez establecidas, las cooperativas son organizaciones por derecho propio, y no meras extensiones de un movimiento o tendencia social. Representan un modo peculiar de organización guiada por principios de asociación particulares, que no pueden ser reducidos a simples prescripciones normativas.

Agentes colectivos y formación de empresas

La forma cooperativa de organización, y más aún, cualquier emprendimiento colectivo puede ser visto como un proceso de reproducción en el que los miembros generan su organización y al mismo tiempo son transformados por ella (Stryjan, 1989, 1992). Sería razonable sugerir que el proceso de formación propiamente dicho comienza con la emergencia de un agente colectivo que forma un núcleo o la base del reclutamiento para el futuro emprendimiento. La emergencia y cristalización de tal agente colectivo obviamente presupone que un determinado número de individuos se agruparán, llegarán a un acuerdo y tomarán una decisión más o menos simultáneamente. La probabilidad que dicho resultado surja aleatoriamente de encuentros casuales entre extraños es insignificante. Para disminuir las probabilidades aún más: aunque los individuos estuvieran dispuestos, en general estarían atados a otros compromisos

personales. El reordenamiento simultáneo de las prioridades personales de todos los participantes demandaría un alto grado de compromiso por parte de los futuros co-fundadores, para el nuevo (y aún incierto) proyecto conjunto. Aunque las crisis aumentan la propensión a formar cooperativas, presuntamente por la disminución en los costos de oportunidad y la disolución de antiguos compromisos, es poco probable que generen una acción en una forma directa. Un emprendimiento colectivo también presupone cierto grado de confianza entre los futuros participantes (Gherardi y Masiero, 1990) especialmente si existirá una apropiación individual del producto (ver Aldrich y Stern, 1983). Al nivel individual, la confianza también contribuye a compensar la incertidumbre presente en el muy impredecible proceso de formación⁵. No es necesario señalar que es poco probable que semejantes relaciones emerjan espontáneamente entre desconocidos. Estas precondiciones establecen altos umbrales de emergencia para la formación de cooperativas y para los emprendimientos colectivos espontáneos en general.

Un examen de los casos actuales de formación de cooperativas revela con frecuencia que los miembros de un grupo fundador suelen compartir una suerte de "prehistoria" en común, que delimita y liga al círculo de participantes potenciales. Entonces, la cuestión del contacto inicial y del establecimiento de la confianza mutua deja de ser una (im)probabilidad estadística y se convierte en una cuestión de dinámica grupal. Las descripciones históricas y anecdóticas de formación de cooperativas están llenas de estas "felices coincidencias". Así, Mondragón fue fundada por la primera promoción de graduados de una escuela de oficios católica (Oakesshott, 1978). La asociación Rochdale emergió de un grupo que, efectivamente, tenía en mente establecer una comunidad rural (Pollard, 1967).

Las cooperativas pueden surgir de grupos de estudio, de productores de teatro comunitario o ser iniciadas por grupos de padres anclados en sus casas por no contar con guarderías, por discapacitados que necesitan asistencia las veinticuatro horas, por habitantes de pueblos en proceso de emigración, etc. Un relevamiento de casos concretos de formación de cooperativas⁶ resalta la importancia de la historia previa y sugiere cuatro

⁵ La relativa escasez de iniciativas en dirección a las cooperativas nuevas en los países post comunistas, puede explicarse, en parte, debido a la destrucción de las relaciones de confianza entre los individuos producida por el régimen anterior.

⁶ El proyecto de investigación KOPPLA (planeamiento cooperativo) llevó adelante un relevamiento de "historias de formación" de nuevas cooperativas (para detalles ver Stryjan, 1996)

bases para la definición de un actor social: comunidad, necesidad, idea y empresa.

a. Orígenes basados en redes sociales/comunidad

Las cooperativas barriales y comunitarias son un ejemplo literal de nuestra línea de razonamiento. Estas cooperativas se originan en el contexto de comunidades locales, es decir dentro de (sub)poblaciones que están bien delimitadas geográficamente y además definidas y unidas por lazos de amistad. En ese sentido, se ajustan a modelos similares a los de la formación, por ejemplo, de las tradicionales cooperativas de crédito (Bonus y Schmidt, 1990) y por otro lado, a la formación de capital social en concentraciones industriales. Sin embargo, el tejido de lazos y relaciones sociales que constituye una comunidad no siempre apunta al proceso. Aunque por naturaleza es estabilizador y reproductivo, puede generar, también, una considerable resistencia a la innovación.

El potencial cooperativo latente, inherente a un contexto local podrá ser activado una vez que la comunidad se involucre en un proyecto común, para resolver un problema comunitario o se sienta atraída por una idea compartida⁷.

b. Orígenes basados en necesidad/situación de vida

Una situación de vida compartida puede identificar a un grupo de fundadores potenciales. Define algunas necesidades compartidas, facilita contactos y de una manera indirecta, también puede definir potenciales lugares de reunión.

Estos mecanismos estuvieron muy presentes en la formación de las cooperativas de servicios de seguridad social suecas. Mecanismos similares suelen servir para definir a los grupos profesionales y ocupacionales. Los emprendimientos así iniciados muy probablemente atenderán a la necesidad en cuestión, sea como la actividad central de una empresa de servicios (por ejemplo un servicio personal como en el caso de las cooperativas de servicios de seguridad social suecas, o un servicio financiero, como en el caso de las cooperativas de crédito), o como una externalidad importante que genera la empresa (empleo, en emprendimientos iniciados por desempleados). No es necesario aclarar que una necesidad en sí misma no constituye una idea empresarial.

⁷ Algunos círculos de estudio y de teatro amateur han tenido tal efecto catalítico en algunos de los casos prominentes de Suecia (Mårtensson, 1985, Stryjan, 1994). En otros casos, la afluencia de algunas caras nuevas dentro de la comunidad han sido suficientes para romper el estancamiento y catalizar la emergencia de proyectos cooperativos.

c. Orígenes basados en ideas

Una visión compartida del mundo puede constituir el marco para la definición de necesidades y eventualmente para emprender una actividad⁸; en el caso de grupos políticos o confesionales también contribuye a la conformación de lugares de encuentro. La “idea cooperativa” concreta (Gherardi y Masiero, 1987:324), es decir, la idea del negocio de la empresa que surge como resultado, define una actividad concreta inspirada y apuntalada por y en armonía con, una visión normativa; por ejemplo la forma en que un taller de bicicletas se alinea con la filosofía ecológica (Oliver, 1989); o la vinculación de las nuevas cooperativas de crédito polacas con infraestructura social del movimiento Solidaridad. La impronta de estas ideas se puede observar muy fácilmente en los casos que claramente se apartan de lo común, como las cooperativas alternativas y new-age. Patrones muy similares pueden también observarse en negocios convencionales, destacándose como ejemplos Body-Shop (Morgan, 1997) y computadoras Apple (Garsten, 1996) con sus lazos con la contracultura de los setenta.

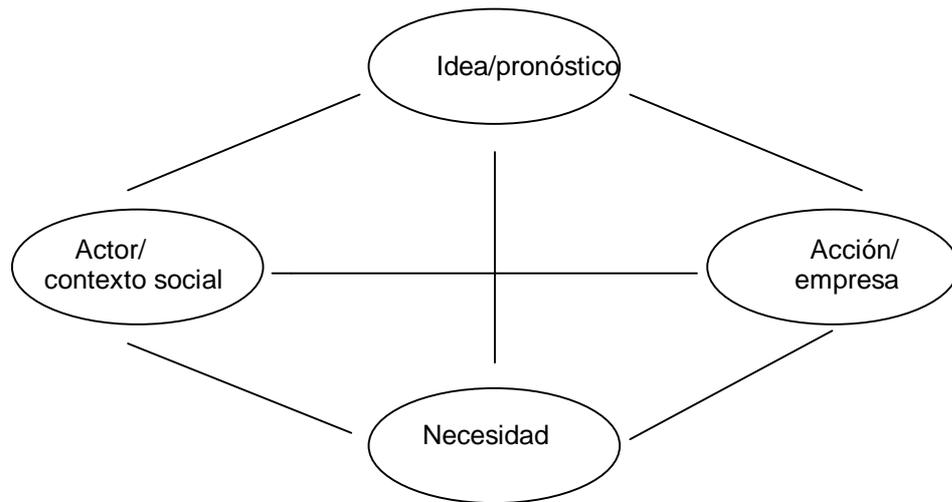
d. Orígenes basados en empresas o actividades

Un grupo también puede estar definido por una actividad desarrollada en conjunto. La adquisición por parte de los trabajadores de una firma en crisis y los desmembramientos de compañías existentes constituyen los más claros ejemplos de empresas existentes (en más amplio sentido de la palabra) que constituyen el punto de partida para la formación de una cooperativa. El grupo actor se define principalmente a través de experiencias compartidas o condición de empleado. En este caso, el contexto social compartido es producto de haber trabajado juntos más que de una acción colectiva preprogramada (como sería el caso de cooperativas originadas por razones comunitarias). La mayoría de las cooperativas de trabajadores en el sector de servicios de seguridad social suecos pertenece a esta categoría (Stryjan, 1994).

El contexto social, la necesidad, la visión y las empresas existentes son los cuatro posibles puntos de partida para un emprendimiento cooperativo. La relación entre estos potenciales puntos de origen puede graficarse de la siguiente manera:

⁸Las tempranas cooperativas de consumo, dada su afinidad hacia el activismo relacionado con el medio ambiente (Siby, 1983a; 1983b) proveen un ejemplo sueco representativo: el compromiso ambiental parece haber llevado a la cristalización de un grupo activista, y a una “nueva” necesidad definida por el crecimiento de la producción vegetal y de comestibles.

Figura 1. Puntos de partida para un emprendimiento cooperativo



Cada uno de estos cuatro puntos puede ser alcanzado y definido por medio de los otros tres. La formación de cooperativas se puede ver como un proceso en el que las cuatro bases están establecidas y armonizan entre sí. En sentido figurado, el diagrama puede ser interpretado como el de un juego de mesa. Comenzando en cualquier esquina, el “jugador colectivo” *in spe* tiene que cubrir todas las bases aunque no necesariamente recorriendo el camino más corto. Las secuencias fundadoras concretas (Hirschman, 1984) variarán necesariamente, según el caso, reflejando la forma en que las necesidades, ideas y empresas son mediadas por el grupo actor, al mismo tiempo definiendo y redefiniéndolo. Hasta cierto punto el proceso podrá incluir la elaboración del consenso, el ajuste de alternativas estratégicas (sobre la actividad), el aprendizaje grupal y personal y la recomposición de los integrantes del grupo (en sí mismo, una subespecie de aprendizaje organizacional). Para empezar, la percepción de la forma y el alcance de las operaciones de la futura empresa es a menudo muy difusa. Por lo tanto, la tipología que las cuatro bases indirectamente definen no es fija, es decir que las diferencias en el punto de partida no definen cuatro modelos organizacionales específicos. De lo que en realidad se trata es de cambio de énfasis dentro del mismo modelo.

Las cooperativas se pueden reorientar sobre cada una de las cuatro dimensiones. Pueden centrarse sobre nuevas necesidades, reclutar nuevos

miembros o diversificar sus actividades (Stryjan, 1989). A veces el cambio en cuestión es simplemente un sutil cambio de énfasis. En otros casos (que serán discutidos más adelante en este artículo), la empresa debe evolucionar alejándose del modelo cooperativo y dejar de ser una cooperativa. Los cambios deben ser provocados por estímulos internos, es decir, cambios en las necesidades, ideología o habilidades de sus miembros (por ejemplo, debido a un cambio en la composición del cuerpo de miembros o a su envejecimiento) – o por estímulos externos, (por ejemplo, debido a un cambio en las condiciones de mercado o en políticas de seguridad social que convierten en superfluo al producto actual de la cooperativa). Cualquier cambio semejante podría, a su vez, precipitar ajustes y provocar resistencias en las tres dimensiones restantes. Podría ser de utilidad visualizar la evolución de una cooperativa como un proceso continuo de formación.

Una cooperativa que cambia su idea originaria; por tomar un ejemplo, probablemente se enfrentará a la pérdida de algunos de sus miembros más antiguos mientras que se convertirá en atractiva para candidatos nuevos muy diferentes. Si dicha pérdida de miembros implica la pérdida de habilidades específicas, la cooperativa en cuestión probablemente tendrá que cambiar su modo de operar o su producto principal. A la inversa, las nuevas habilidades que traen los miembros recién ingresados pueden servir de herramienta para encarar nuevas actividades, etc. Además un realineamiento semejante también afectará a la red de contactos sociales que unen al emprendimiento con su medio ambiente.

Las derivaciones del modelo desarrollado serán examinadas en las dos secciones finales que siguen a continuación, en dos contextos más amplios: el de la formulación de políticas y la construcción de sistemas de apoyo para cooperativas por un lado y el de la evolución de las cooperativas y su relación con el desarrollo económico.

Cómo apoyar el desarrollo de las cooperativas

El modelo de formación de cooperativas analizado anteriormente presenta varias implicancias tanto para los sistemas de apoyo a cooperativas, sus estructuras y funciones. Tal como surge del análisis anterior, es evidente que las cooperativas no pueden ser creadas como proyectos llave en mano para futuros asociados, como tampoco se puede hacerlo en el caso de los pequeños emprendimientos. Sin embargo, al igual que en el caso de las pequeñas empresas, la formación de cooperativas puede ser *facilitada* de varias maneras. En este punto, resulta útil distinguir entre las *medidas* de

apoyo cooperativo y los *sistemas* de desarrollo cooperativo (SDC). Las primeras son, por naturaleza, políticas de estímulo macroeconómicas o institucionales del tipo de “tire y afloje”, que modifican las regulaciones (la legislación o las reglas impositivas) y los macro-parámetros económicos, para incrementar el atractivo y factibilidad de las soluciones cooperativas.

Las *medidas* describen a las organizaciones, o a las redes organizacionales que bajan, o que se organizan hacia arriba desde un nivel micro, con el objetivo de facilitar la formación de cooperativas. Dichos sistemas pueden recibir apoyo estatal, aunque esto no es condición necesaria. Aparece como particularmente interesante la modalidad de los aportes financieros compartidos, en donde el financiamiento público depende de la movilización *previa* del compromiso local. (ver Stryjan, 1997b).

Los principales grupos-objeto de los sistemas de apoyo al cooperativismo son los potenciales principiantes, es decir, personas y poblaciones sin experiencia previa en creación y administración de negocios. El alcance de las actividades de estas organizaciones involucra, en cierta forma, a los cuatro puntos de nuestra “brújula”. El sistema de apoyo raras veces desembolsa recursos (subsidios, créditos, etc.) sino que se concentra en bajar los umbrales para la formación de cooperativas.

Actor social: las agencias de desarrollo cooperativo (ADC) pueden ofrecer un lugar de reunión y de capacitación para las iniciativas grupales, contribuyendo indirectamente a la mejora del capital social local. En general, tienen un buen conocimiento de las complejidades locales, muy necesario en eventuales funciones de asesoramiento.

Actividad: las formas más explícitas de intervención externa son el apoyo y la organización de adquisiciones, un patrón evidente en Italia (Oakeshott, 1978; Gherardi y Masiero, 1987, 1991). La división empresarial de Mondragón se dedica, efectivamente, a la apertura de nuevas empresas, vinculando a grupos (pre)existentes con proyectos empresariales. En el caso de Suecia, las agencias cooperativas locales (ACL) muchas veces tuvieron un papel estratégico en el desarrollo de unidades de servicios sociales y de salud al proveer ayuda profesional en las negociaciones de los contratos con las autoridades del sector público, y en el desarrollo del proyecto empresarial. Se espera que la idea básica y el know-how específico del negocio surjan de los propios fundadores.

Idea: La difusión de ideas en una sociedad, tanto a través de los medios masivos como de las redes personales, tiene un claro impacto en la formación de potenciales grupos cooperativos, en el elenco de individuos atraídos por la propuesta y en las estrategias elegidas. La contribución principal de las organizaciones de apoyo en la formación de las cooperativas de servicios sociales fue la divulgación de consejos sobre cómo convertir necesidades en derechos de bienestar social y éstos en recursos materiales.

Necesidad: a través de (a) la organización de grupos con necesidades generalizables (los padres con necesidad de guarderías constituyen el ejemplo más claro); (b) la difusión de modelos organizacionales para cooperativas originadas en necesidades, las agencias de apoyo han jugado un papel importante en el resurgimiento del cooperativismo en los servicios sociales suecos. Las reformas en curso en servicios sociales y educacionales de los países en transición, como así también en Europa occidental, junto con la necesidad de desarrollar servicios sociales para grupos nuevos o postergados, remarcan la importancia de este aspecto.

Desarrollo cooperativo y desarrollo local: ¿Por qué apoyar a las cooperativas?

En este artículo se definió a las nuevas cooperativas como emprendimientos colectivos. Si tratamos el tema desde esta perspectiva, tenemos que resolver una aparente contradicción: por un lado, la experiencia nos muestra claramente que los sistemas de apoyo cooperativo incrementan la tasa de formación de cooperativas. La experiencia en Suecia también demuestra que el apoyo de cooperativa es una medida para la creación de trabajo muy costo-efectiva (ver RRV, 1993). Pero por otra parte, las cooperativas representan sólo un pequeño porcentaje de las empresas creadas (Aldrich y Stern, 1983; Tetzschner, 1998), y es poco probable que este porcentaje cambie de manera sustancial; aún si hubiera un crecimiento espectacular en la formación de cooperativas. ¿Vale la pena invertir en un desarrollo cooperativo si uno no es cooperativista? Para responder a esta pregunta, en la sección final de este artículo se analizarán los sistemas de apoyo cooperativo en un contexto más amplio de promoción empresarial y desarrollo económico en general.

Los sistemas de desarrollo cooperativo se modelan, generalmente, en la interfase entre la esfera cooperativa y el sector público (en este último

ahora incluimos- desde el punto de vista financiero- al nivel supranacional de la Unión Europea). Los intereses de los actores intervinientes pueden diferir considerablemente. Mientras que los cooperativistas tienen como objetivo central la formación de cooperativas, y toman a los efectos económicos y comunitarios como externalidades; por el contrario, la posición de los formuladores de políticas públicas será la inversa⁹. Cualquiera sea la contribución cooperativa, la cual puede llegar a ser impresionante, el aporte económico central de organizaciones de apoyo cooperativo es desarrollar una infraestructura empresarial. Esto ocurre de dos maneras:

- a. Apoyando a la comunidad local y al capital social local (Putnam, 1993). Las cooperativas suelen proveer servicios de infraestructura que une y afecta a gran cantidad de individuos y empresas, e incrementa la presencia de redes en la sociedad local. Así, Gorzelak (1999) señala que el desarrollo empresarial actual en comunidades exitosas muchas veces puede ser atribuido a la infraestructura cooperativa de los comienzos. Tanto las cooperativas de crédito como las agrícolas son un buen ejemplo de esta línea de razonamiento.
- b. Ampliando la base de reclutamiento de empresarios potenciales, atrayendo y fortaleciendo a los “empresarios reticentes” (Paton, 1989; Quarter y Wilkinson, 1990). Es decir, individuos que de otra forma no hubieran contemplado embarcarse en una carrera empresarial. Para algunos de ellos, la organización cooperativa provee efectivamente un marco adecuado para desarrollar sus habilidades empresariales. Para otros, se convierte en un primer paso hacia otros tipos de emprendimientos “convencionales”.

Esta percepción del rol contemporáneo de las cooperativas como facilitadoras de empresas privadas puede parecer poco tradicional. Sin embargo, deberíamos tener en cuenta que el objetivo tradicional de las cooperativas ha sido siempre el fortalecimiento de los asociados. En tal sentido, el cooperativismo histórico sirvió para reforzar a sus asociados como consumidores en mercados de consumo emergentes, o como productores en mercados de bienes. La contribución al fortalecimiento

⁹ La divergencia entre las dos perspectivas se ve mejor ilustrada a través de los casos en los cuales los fundadores de las cooperativas eventualmente optan por iniciar (o convertir en) una sociedad (partnership) en lugar de la cooperativa. Esto sería juzgado como un “fracaso” desde un punto de vista estrictamente cooperativo (por cierto, el término teórico usado es el de “degeneración”), mientras que desde una perspectiva de desarrollo local sería un éxito.

empresarial es simplemente una aplicación de esta misión tradicional ante nuevas circunstancias y demandas.

REFERENCIAS

- Aldrich, H. (red) (1986): *Population perspectives on Organizations*. Acta Universitatis Upsaliensis, Uppsala.
- Aldrich, H., Stern, R. N. (1983): "Resource Mobilization and the Creation of US Producers Cooperatives, 1835-1935". *Economic and Industrial Democracy*, vol. 4, pp. 371-405.
- Bonus, H.; Schmidt, G. (1990): "The Cooperative Banking Group in the Federal Republic of Germany. Aspects of Institutional Change". *Journal of institutional and Theoretical Economics*, 146:180-197.
- Callon, M. (1986): "Some elements of a sociology of translation: domestication of the scallops and the fishermen of St Brieuc Bay". In *Power, Action and Belief. A New Sociology of Knowledge*. Routledge.
- Coase, R. H.(1937): "The Nature of the Firm". *Economica*, 4:386-405.
- Gherardi, S.; Masiero, A. (1987): "The Impact of Organizational Culture in Life-Cycle and Decision Making Processes in Newborn Cooperatives". *Economic and Industrial Democracy*, vol. 8, pp. 323-347.
- Gherardi, S.; Masiero, A. (1990): "Solidarity as a Networking Skill and a Trust Relation: Its Implications for Cooperative Development". *Economic and Industrial Democracy*, vol 11, pp. 553-575.
- Giddens, A. (1984): *The Constitution of Society*. Polity Press, Cambridge.
- Gorzalak, G. (1999): "Rozwój lokalny a spółdzielczosc- refleksje teoretyczne i praktyczne".In *Spółdzielczosc w stymulowaniu rozwoju lokalnego*. SIB, Warszawa. Pp 61-70.
- Gough, R.; Bjuhr, M.; Palm, P. (1992): "Inget självständigt liv utan personlig assistans" Arbetslivscentrum, Stockholm.
- Granovetter, Mark S., (1973): "The Strength of Weak Ties". *American Journal of Sociology*, vol 78, pp. 1360-1380.
- Hannan, M. T.; Freeman, J. (1988): *Organizational Ecology*. Harvard University Press, Cambridge, MA; London.
- Harrison, R.T.; Leitch, C. M. (1994): "Entrepreneurship and Leadership. The Implications for Education and Development". *Entrepreneurship and Regional Development*. Vol 6(2) 111-25.

- Hirschman, A. O. (1981): *Essays in Trespassing. Economics to Politics and Beyond*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Hirschman, A. O. (1984): *Getting Ahead Collectively*. Pergamon Press, New York, Oxford, Toronto, Sydney, Paris, Frankfurt.
- Knight, F.H. (1921): *Risk, Uncertainty and Profit*. Houghton Mifflin, Boston
- Mårtensson, B. (1985): *Bykooperativ i Bredsjö och Huså*. LT förlaget, Stockholm.
- Morgan, G. (1997): *Images of Organizations*. Sage.
- North, D.C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Oakeshott, R. (1978): *The Case for Workers' Co-ops*. Routledge & Kegan Paul, London; Henley; Boston.
- Paton, R. (1989): *Reluctant entrepreneurs*. Open University Press, Milton Keynes, Philadelphia.
- Oliver, N. (1989): "Coordination and Control in a Small Producer Cooperative: Dynamics and Dilemmas". *Economic and Industrial Democracy*. vol 10, pp 447-466.
- Pitt, M. (1998): "Reading Entrepreneurs as Texts" *Organizationa Studies*, vol 19(3), pp 387-414.
- Pollard, J. (1967): "Nineteenth-Century Co-operation: From Community Building to Shopkeeping". In A. Briggs and J. Saville (eds.): *Essays in Labour History* Macmillan, London; Melbourne; Toronto; St Martin's Press, New York, pp. 74-112.
- Quarter, J; Wilkinson, P. (1990): "Recent Trends in the Worker-Ownership Movement in Canada: Four Alternative Models". *Economic and Industrial Democracy*. vol 11, pp 529-552.
- Reich, R. (1987): "Entrepreneurship reconsidered: the team as a hero". *Harvard Business Review*, May/June., pp 77-83.
- RRV (Riksrevisionsverket) (1993) "Utvärdering av stödet till lokala kooperativa utvecklingscentra" Report F1993:23.
- Schumpeter, J. (1934): *Theory of Economic Development*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Siby, Ingemar (1983a): Ny kooperativ samverkan på livsmedelsområdet. Arbetsrapport 6/1983 Kooperativa institutet, Stockholm.
- Siby, Ingemar (1983b): Motkulturen och maten. Arbetsrapport 8/1983 Kooperativa institutet, Stockholm.

- Stryjan, (1990): "Hunting and Gathering: The Self-Managed Organization and its Environment". In *Cooperative Development and Change. Kooperativa Studier, Stockholm*.
- Stryjan, Y. (1989): *Impossible Organizations: Self-management and Organizational Reproduction*. Greenwood Press, Westport, CT.
- Stryjan, Y. (1991): Cooperatives in a Changing World: Membership, Organizational Strategies and Adaptation. Paper presented at the ICA Research Party Seminar, Madrid.