

UNA CONCEPCIÓN SISTÉMICA PARA EL ESTUDIO DEL EMPRENDIMIENTO AUTOGESTIONADO

SUSANA IGLESIAS WEBERING*

RESUMEN

Este trabajo tiene como objetivo comprender la importancia y especificidad del emprendimiento autogestionado, respondiendo algunas de las principales controversias de este modelo. Para esto revisamos algunas teorías de carácter sistémico para comprender la evolución cooperativa: la cooperación desde la perspectiva de la teoría de juegos, la teoría de las élites y algunos estudios de la ecología organizacional. Por medio de un método interpretativo y reflexivo sobre esas teorías e investigaciones actuales sobre el tema procuramos comprender el fenómeno organizacional cooperativo y algunas de sus principales tensiones al desarrollarse: la pérdida de democracia y calidad de la cooperatividad entre los miembros y el consecuente proceso de degeneración. Los emprendimientos autogestionados siguen una dinámica evolutiva con fuertes tensiones internas y externas, pudiendo evolucionar de forma contradictoria en relación a los presupuestos iniciales de cooperación y participación. Conocer esos fenómenos es fundamental para la construcción de prácticas de buen gobierno cooperativo, evitando el proceso de degeneración.

Palabras clave: cooperación, pensamiento sistémico, autogestión, tensiones, crecimiento.

ABSTRACT

This study aims to understand the importance and differential of the self-managed enterprise, answering some of the major controversies of this model. For this review some theories with systemic character to understand the cooperative development: a cooperation view from game theory, the elite theory and some studies in the growing field of organizational ecology. Through an interpretive

Recibido: 07-06-2015

Aceptado: 18-07-2015

* Profesora adjunta del Departamento de Administración y Turismo (DAT) de la Universidad Federal Rural de Rio de Janeiro (UFRRJ); suiwebering@gmail.com.

and reflexive method on these theories and research on the subject we intend to provide a view about the cooperative organizational phenomenon and some of its principal tensions to develop: the loss of democracy and quality of cooperativeness among members, the consequent process of degeneration. Self-managed enterprises follow a dynamic evolution suffering internal and external tensions and may develop in a contradictory manner in relation initial assumptions of cooperation and participation. Knowing these phenomena is essential to building good cooperative governance practices, avoiding the process of degeneration.

Keywords: *cooperation, Systems Thinking, self-management, tensions, growth.*

1. Introducción

Este trabajo da continuidad a la comunicación “Cooperación en la empresa tradicional capitalista y cooperación en la empresa autogestionada: una perspectiva sistémica” presentada en el 9º Congreso de la Unión Europea de Sistemas en octubre de 2014. Aquí revisaremos algunas teorías que ayudan a comprender la evolución organizacional cooperativa, lo que, para ese modelo específico de organización, puede representar tensiones contradictorias a la cooperación, participación y democracia.

Empezamos rescatando la importancia de la cooperación para la vida en sociedad y el tipo de cooperatividad específico que ese tipo de emprendimiento es capaz de generar, desde ahí su importancia y especificidad en un ambiente hostil, de bases competitivas y egoístas, como son las sociedades capitalistas. No obstante, con su desarrollo y crecimiento se establecen tensiones internas y externas. Las internas están relacionadas con la pérdida de democracia y calidad de la cooperatividad entre los miembros, por lo que revisamos la teoría de las élites. Las tensiones externas están relacionadas con el fenómeno del isomorfismo, lo que hace que las organizaciones se vuelvan, de forma gradual, muy parecidas. Para los emprendimientos autogestionados eso puede representar la pérdida de identidad, una vez que actúan en los mercados compitiendo con empresas privadas de fines lucrativos. Se nota además la influencia de los gerentes profesionales, cada vez más importantes.

En la segunda parte revisamos investigaciones que buscaron responder de diferentes formas esas cuestiones en el ámbito del emprendimiento auto-

gestionado, con el objetivo de comprender su realidad, teniendo como base el pensamiento sistémico, conscientes de que la forma como las presentamos aquí es sintética y no da cuenta del fenómeno complejo que es la cooperación y la autogestión, buscando apenas interpretar algunos de los comportamientos de nuestro objeto. No nos detenemos a la estructura, sino en un posible devenir. No tratamos de analizar, sino de concebir un modelo de pensamiento (Le Moigne, 1996) interpretativo y reflexivo, basado en estudios ya clásicos e investigaciones más recientes. Así, presentamos una concepción sistémica, con el fin de contribuir a la construcción del conocimiento sobre las posibilidades de la evolución o desaparición del emprendimiento autogestionado.

Todavía, es interesante observar que las investigaciones presentadas en la segunda parte de este trabajo no mencionaron el pensamiento sistémico, a excepción de Koulytchizky y Mauget (2001). Ese constructo fue desarrollado por la investigadora en su tesis de doctorado, en parte aquí sintetizada (Iglesias Webering, 2014).

2. El estudio de la cooperación desde la perspectiva de la teoría de juegos

Investigadores de la teoría de juegos señalan la importancia del fenómeno de la emergencia de la cooperación, contribuyendo con estudios en áreas como la Economía, las Ciencias Sociales e incluso la Filosofía.

En Economía, la teoría de juegos es aplicada no solamente dentro de una perspectiva cooperativa, sino también competitiva (costes de transacción, posibilidades de cooperación económica, etc) o hasta destructiva - cooperación basada en intereses privados y que puede perjudicar a terceros, como es el caso de los carteles (Fiani, 2006, p.261). La cooperación en este caso no tiene el sentido de solidaridad o conciencia colectiva. La teoría de juegos es utilizada también para investigar el proceso decisorio en situaciones de guerra y negociación.

En áreas como las Ciencias Sociales y la Filosofía, existe un interés especial por formas de cooperación espontánea, sus condiciones y viabilidad para el aumento del bienestar de la sociedad, justamente porque es más difícil o incluso imposible, estimular la cooperación por instrumentos externos de coerción, aunque existan mecanismos de recompensa o penalizaciones para los 'jugadores' – en realidad son las instancias jurídicas, policía, agencias reguladoras, asociaciones profesionales, sindicatos, etcétera. Sin embargo, para la

vida en sociedad es necesario que una parcela importante de la población elija cooperar libremente (Fiani, 2006).

El trabajo de Axelrod (2010), *The Evolution of Cooperation*, es una referencia importante sobre cooperación, desde su publicación en 1984. Basado en el dilema del prisionero, Axelrod simuló un torneo en el que verificó la cooperación como la estrategia de mejor resultado a largo-plazo (Axelrod, 2010). Un gran desafío es superar el oportunismo de corto plazo, una vez que los jugadores tienden a adoptar su estrategia óptima: desertar mientras el otro coopera. Esta situación no es eficiente porque genera recompensas que superan el comportamiento cooperativo solamente a corto plazo, generando pésimos resultados a largo plazo, desde interacciones sencillas a las más complejas en la sociedad.

El filósofo finlandés Raimo Tuomela, interesado por cuestiones relacionadas con la acción social, también defiende la necesidad de conocer mejor los mecanismos de la cooperación y las condiciones para su desarrollo. Este autor reconoce que la teoría de juegos es un modelo importante de representación, pero critica la manera normalmente inadecuada en que es tratada la cooperación, siguiendo un abordaje individualista e ignorando la cuestión social (Tuomela, 2000). Para superarla desarrolla las posibilidades de la cooperación a través de cuestionamientos filosóficos, analizando no solamente los tipos de cooperación posibles, sino también en que circunstancias, su utilidad y racionalidad desde diferentes puntos de vista. Su objetivo es ofrecer una teoría, analizando la noción de cooperación y presentando una taxonomía de sus subvariedades con una distinción crucial: *group-mode cooperation* (*g-cooperation*) e *I-mode cooperation* (*i-cooperation*). La primera está fundamentada en el compromiso con el colectivo, la última en intereses privados. La teoría de juegos puede solucionar muchos aspectos relacionados con la cooperación de tipo *i-cooperation*, sin embargo, para avanzar, es necesario realizar conexiones entre campos de la Filosofía y las Ciencias Sociales, pues el fenómeno de la cooperación está asociado a dilemas de la acción colectiva.

Suponiendo una (pre)disposición biológica a la cooperación en la especie humana, es difícil prever en que circunstancias los individuos se disponen a cooperar o desertar, actuando de manera competitiva, egoísta o incluso agresiva. Por lo tanto, es importante descubrir más sobre la naturaleza de la cooperación y las condiciones favorables para su desarrollo, puesto que está condicionada también por el contexto institucional y normativo de los gru-

pamientos sociales y de la sociedad de manera más amplia (Tuomela, 2000).

Así, el autor se aproxima al estudio de la cooperación por medio de una teoría filosófica sobre la acción social, argumentando que actuar en un sentido conjunto y con un compromiso colectivo son elementos centrales para el tipo de cooperación más sofisticada que existe (*full-blown cooperative action*). En este tipo de cooperación, que denomina *g-cooperation*, los individuos actúan juntos, intencionalmente, buscando conseguir un objetivo colectivo, al mismo tiempo en que persiguen o no intereses privados. El tipo de cooperación que aparece en juegos como el dilema del prisionero es considerada un tipo de cooperación débil, *i-cooperation*, ocurre por la colaboración o coordinación, en la que el individuo coopera para alcanzar sus propios intereses o objetivos. Sin duda, los dos tipos de cooperación son importantes objetos de investigación, no obstante, se observa el énfasis dado a la cooperación en el sentido de colaboración (*coaction*) (Tuomela, 2000), que es el tipo de cooperación estimulado por las estructuras dominantes en la sociedad, como la organización del trabajo capitalista.

Dependiendo de la estructura y dinámica del trabajo, la realización de una cooperación sofisticada incluso en una micro-sociedad empresa tradicional no sería imposible. Sin embargo, se entiende que en el ámbito de un emprendimiento colectivo los trabajadores construyen su espacio que es, por lo tanto, político. En este contexto habrá mayor propensión al desarrollo de una *g-cooperation* y al poder emancipador del trabajo.

3. La teoría de la élites

Aunque los emprendimientos autogestionados puedan estar basados en una cooperación diferenciada, es necesario conocer los fenómenos a los que son susceptibles. La historia ha demostrado que las organizaciones sociales siguen una dinámica evolutiva que (re)crea en su interior grupos elitistas que en el caso específico de la autogestión se vuelven contradictorios a sus presupuestos iniciales de reciprocidad, ayuda mutua, participación, solidaridad...

Una teoría bastante referenciada en estudios sobre organizaciones democráticas es la ley de hierro de las oligarquías de Robert Michels (Tomasetta, 1969; Faria, 2009; Chaves, 2004; Stryjan, 1994), que consta en su obra *Los Partidos Políticos*, originalmente publicada en 1911. No obstante, la idea de que son esenciales los grupos dirigentes o de que la lucha de clases no pasa de

una lucha entre minorías sucesivamente dominantes, es anterior, en tanto que sus referencias fueron Gaetano Mosca y Vilfredo Pareto (Michels, 1969). Estos tres autores forman la base de lo que se convino en llamar teoría de las élites.

Hasta mediados del siglo XIX democracia y liberalismo eran conceptos políticos opuestos, pero poco a poco fueron asimilados por el modelo de democracia liberal representativa, predominante en varias partes del mundo. A pesar de las especificidades de cada autor, ellos coinciden en la idea de que la democracia liberal se desvía de su ideal, pues toda forma política genera diferencias entre gobernantes y gobernados. La crítica elitista no se refiere específicamente al socialismo o a la democracia, sino a la imposibilidad de conducir la vida social de acuerdo con los ideales a que se proponen sin la institución de relaciones de dominación (Hollanda, 2011).

De acuerdo con Pareto (1984 a), las élites existen en todas sociedades y las gobiernan, incluso en regímenes democráticos. Debido a hechos sociales e históricos, las élites tienen un carácter de no permanencia, ellas se renuevan, lo que se denominó circulación de las élites. Pareto discrepaba de la búsqueda por una solución para el conflicto capital x trabajo, como si con eso fuese posible que desapareciera la lucha de clases. La lucha de clases es una forma de lucha por la vida, que en la historia del hombre es anterior al desarrollo de los mercados. La concepción de lucha de clases pone al marxismo en la gran corriente darwinista, pero no existen apenas la clase proletaria y la capitalista como normalmente reconoce la interpretación vulgar del marxismo. Son varias las clases e intereses existentes y las luchas que emprenden son formas de competición, ese es el instrumento de selección. Realizado el ideal colectivista del comunismo, suprimido el capital, apenas una forma de lucha de clases habría sido suprimida, otras la remplazarían.

En la medida en que se puede pensar y teorizar sobre proyectos de sociedades, nada es imposible y ningún sistema sería realmente irrealizable, pero es necesario reflexionar sobre que determinantes lo harían efectivamente posible. Esos son cuestionamientos constantes en la historia de la humanidad (Pareto, 1984 b).

Esas discusiones llevan a creer que no sería posible la gestión de la riqueza social sin la existencia de la burocracia y las clases sociales. “La administración de un capital inmensamente grande, sobre todo cuando este capital es de propiedad colectiva, da a los administradores una influencia al menos igual a la que tenían los poseedores privados del capital” (Michels, 1969, p.171).

Además se observó el fenómeno de la transformación psíquica de los miembros directores, resultado de las necesidades tácticas y técnicas de toda organización política (Michels (1969, p.173). El desarrollo de una organización implica necesariamente la formación de una oligarquía, de delegados sobre delegadores, de electores y electos. Esa discusión no se refiere al sistema económico, sino un problema de administración y democracia: la burocratización de los sistemas de gobierno debido a la dinámica de las actividades, el surgimiento de liderazgos, la obliteración de la democracia y, finalmente, la individualidad humana y todas sus implicaciones en las organizaciones.

El Estado es controlado por una minoría, hasta que las masas descontentas apoyan a otra nueva minoría organizada de donde viene la nueva clase gobernante, donde la mayoría volverá a someterse. Esas nuevas oligarquías, por la perpetuación de su poder, llegan a unirse con oligarquías que combatieron anteriormente. Para Michels, el problema fundamental de la ciencia política es si el ideal democrático es “deseable, posible y realizable” (1969, p.190).

Aunque haya desarrollado una perspectiva pesimista, Michels reconoció el valor de movimientos sociales o cualquier organización sinceramente inspirados por el espíritu democrático: “la democracia es un tesoro que nadie descubrirá jamás por la búsqueda deliberada; pero si continuamos nuestra búsqueda, al trabajar infatigablemente para descubrir lo indescubrible, realizaremos una obra que tendrá fértiles resultados en el sentido democrático” (Michels, 1969, p.193). El camino sería la educación de las masas para que desarrollen la capacidad para fiscalizar a sus dirigentes, como también contraponer las tendencias oligárquicas.

4. Ecología organizacional

Además de la tensión interna relacionada con el desarrollo de élites dirigentes, los emprendimientos autogestionados – así como las empresas tradicionales como sistemas abiertos y complejos que son – son susceptibles a influencias del ambiente: disponibilidad de recursos, fenómenos de los segmentos donde están insertados, al isomorfismo...

Contrastando los abordajes que explican la diversidad organizacional por medio de decisiones estratégicas y aprendizaje acumulado, los enfoques relacionados con la ecología organizacional explican la diversidad fundamentalmente en dos líneas: a partir de los cambios organizacionales; a partir de la

fundación y fracaso de las organizaciones (Baum, 2007).

Las investigaciones de énfasis en el cambio organizacional suelen concentrarse en a que se refieren los cambios: los que generan condiciones más ventajosas se los considera de carácter adaptativo y los que desencadenan situaciones menos ventajosas como perjudiciales. Completa esa línea la teoría de la inercia estructural de Hannan e Freeman. De acuerdo con esa teoría, las organizaciones enfrentan limitaciones internas y externas que muchas veces imposibilitan el cambio necesario o por lo menos lo hacen más difícil. Cuanto más fuertes sean las presiones y más baja la flexibilidad de las organizaciones, lo más probable es que la lógica de la selección natural actúe sobre ellas (Hannan; Freeman, 2005).

Las investigaciones de énfasis en la fundación y fracaso de las organizaciones se concentran en las causas ambientales – sean sociales, económicas o políticas – para explicar las variaciones en las tasas de fundación y fracaso de las organizaciones, lo que influencia directamente la disponibilidad de recursos y las oportunidades reconocidas por potenciales fundadores¹. Entre la variedad de investigaciones en esta línea (Baum, 2007), dos estudios son especialmente importantes (Motta; Vasconcelos, 2008; Hall, 2005): la perspectiva ecológica de Hannan e Freeman (2005) y la ambiental de DiMaggio e Powell (2005).

Hannan y Freeman (2005) argumentan que para hacer frente a presiones inerciales el abordaje adaptativo debe ser orientado por la selección natural para desarrollar un modelo ecológico para las organizaciones. Entonces el análisis no es individual, sino de poblaciones de organizaciones, aunque el reconocimiento de una población no es una tarea simple. El objetivo es identificar clases de organizaciones relativamente homogéneas en términos de vulnerabilidad ambiental; investigar la aplicabilidad de modelos de la ecología de poblaciones al estudio de las organizaciones sociales humanas para explicar como ocurre el isomorfismo entre estructuras organizacionales y demandas ambientales, utilizando también las teorías de nichos para extender el problema a ambientes dinámicos. Los autores defienden el uso de las teorías de las ecologías de poblaciones debidamente ajustadas a la investigación organizacional, con el objetivo de “comprender las distribuciones de organizaciones a través de las condiciones ambientales y las limitaciones de las estructuras organizacionales en los diferentes ambientes” (Hannan; Freeman, 2005, p.75).

Utilizar modelos ecológicos en este contexto es un gran desafío, pues todo indica que las poblaciones organizacionales poseen mayor grado de apren-

dizaje o adaptación. Por consiguiente es más difícil definir su adecuación y, aún, organizaciones o poblaciones de organizaciones tienen un potencial de expansión sin límites, al contrario de los organismos biológicos. Una organización no crece manteniendo la misma estructura, es decir, el cambio estructural acompaña el crecimiento, lo que implica más formalidad e impersonalidad (Hannan; Freeman, 2005).

En el ámbito de la ecología organizacional se puede decir que las características organizacionales se modifican en dirección a una compatibilidad creciente con las características del ambiente (isomorfismo); el número de organizaciones en una población es de acuerdo con la capacidad de sustentación del ambiente; la diversidad de configuraciones organizacionales es isomórfica a la diversidad ambiental (Hannan; Freeman, 2005; Dimaggio; Powell, 2005). El isomorfismo ocurre porque determinadas formas de organización no óptimas son eliminadas en una comunidad de organizaciones o porque los que toman decisiones consiguen obtener respuestas óptimas, ajustando el comportamiento de sus organizaciones. La mayoría de los sistemas sociales son susceptibles a estos dos procesos (Hannan; Freeman, 2005).

¿Quién optimiza o qué está siendo optimizado? Desde la perspectiva de la ecología de las poblaciones es el ambiente quien optimiza las organizaciones y no los que toman decisiones. La racionalidad es de la selección natural con énfasis en la competencia, pues las organizaciones compiten en el ambiente por unos recursos limitados. El comportamiento óptimo de cada empresa es maximizar los beneficios y al ambiente le resulta seleccionar las mejores (Hannan; Freeman, 2005).

La ecología de las poblaciones organizacionales de Hannan e Freeman (2005) sufrió la crítica de que desprecia los procesos de adecuación entre organización y ambiente, así como todos los procesos gerenciales, el papel de las agencias reguladoras y de apoyo, problemas éticos, de poder y conflictos. También de que las organizaciones no sufren tanta inercia, por supuesto ellas actúan en las sociedades y sufren las reacciones de las personas, grupos y otras organizaciones que responden a sus impactos. Otros modelos y teorías han tratado de responder esas críticas. No obstante, el modelo de Hannan e Freeman ha sido importante especialmente en dos áreas: estudios que tratan de desarrollar perspectivas históricas – como los ciclos de vida organizacionales – y estudios sobre la importancia de factores ambientales – como, por ejemplo, de formas organizacionales en crecimiento o declive en función de

transformaciones del nicho donde están insertadas (Hall, 2005).

Desarrollando una perspectiva ambiental Dimaggio e Powell (2005) revisaron el proceso de burocratización de la organización moderna (Weber, 1999). Los autores demostraron que las organizaciones sufren un proceso de homogeneización – a través de sus esfuerzos por cambios en términos de estructuras, cultura y resultados – resultado de la dinámica de estructuración de diversos campos organizacionales en la que influyen principalmente la actuación del Estado y las categorías profesionales, “los grandes racionalizadores de la segunda mitad del siglo XX” (Dimaggio; Powell, 2005, p.75).

Dimaggio e Powell (2005) también parten de la crítica de que las teorías organizacionales apenas intentaron explicar las variaciones organizacionales en términos de estructura y comportamiento, es decir, de esfuerzo adaptativo. Contraponiendo esa tendencia, los autores buscaron responder en su investigación el por qué de la homogeneización en términos de formas y prácticas organizacionales. Aunque en el periodo inicial de los ciclos de vida haya una variedad de organizaciones, con la estabilización del campo se verifica una tendencia implacable a la homogeneización o isomorfismo.

Existen dos tipos de isomorfismo: el competitivo y el institucional. Hannan e Freeman (2005) siguieron la línea del isomorfismo competitivo, enfatizando una racionalidad sistémica que estimula la competición. Dimaggio e Powell (2005) siguieron la línea del isomorfismo institucional, ya que el isomorfismo competitivo explica apenas parte del proceso y es adecuado a campos muy competitivos, defendiendo que los dos tipos se complementan, pues las organizaciones compiten no solamente por recursos y clientes, sino también por poder político y legitimidad institucional y necesitan adecuarse socialmente y economicamente (Dimaggio; Powell, 2005, p.77).

Dimaggio y Powell identificaron tres tipos de cambios isomórficos, señalando que se trata de una tipología analítica y los tres tipos se mezclan en la realidad organizacional: i) el isomorfismo coercitivo, como consecuencia de la presión formal e informal ejercida entre las organizaciones en función de expectativas de la sociedad; ii) el isomorfismo mimético, debido a las incertidumbres del ambiente que impulsan que las organizaciones se imiten unas a otras; iii) el isomorfismo normativo, ocurre principalmente por medio de la profesionalización (Dimaggio; Powell, 2005).

Dimaggio e Powell no excluyen los argumentos de la selección natural ni tampoco la influencia de las élites como se había pensado hasta entonces, pero

los consideran insuficientes para explicar como las organizaciones se vuelven cada vez más similares (2005, p. 85). Los autores ampliaron y profundizaron los estudios sobre las fuentes de isomorfismo organizacional y el papel de las élites gerenciales en este proceso – lo que le faltó a la ecología de las poblaciones organizacionales de Hannan e Freeman (2005). Para Dimaggio e Powell (2005), el cambio organizacional nos es necesariamente planteado, pero influenciado por grupos de poder no solamente internos a las organizaciones.

5. El enfoque sistémico en el estudio del emprendimiento autogestionado

5.1 *¿La degeneración es inevitable?*

Los trabajos hasta aquí revisados fueron importantes para el estudio del fenómeno organizacional, en tanto que en el ámbito de los emprendimientos autogestionados ocurre un intento parecido para comprender el proceso evolutivo de estas organizaciones. Por ello, el abordaje del ciclo de vida ajustado a la realidad cooperativa, destacando las diferencias fundamentales entre estas organizaciones y la empresa tradicional: el criterio democrático y participativo vinculado a su modelo de gobierno. Esto consiste en que los socios y otros *stakeholders* interaccionen en tres flujos empresariales: reales (producción y distribución de productos/realización de servicios); financieros (por medio de la financiación y distribución de la renta); decisorios (ejerciendo el poder a través de mecanismos democráticos). Cada agente participa en combinaciones específicas, es decir, la autogestión o la gestión democrática es un ejercicio de participación en multiniveles, interna y externamente. Internamente, como ejercicio de gobierno en los flujos señalados; externamente, a través de las redes donde van a insertarse (Coque Martínez, 2005). La evolución, cuando ocurre, genera un gran desafío: evitar la pérdida de participación/democracia y degeneración – su total desaparición, absorción por otro grupo o transformación jurídica (Chaves Ávila; Sajardo, 2004; Spear, 2004; Coque Martínez, 2005).

La tesis de la degeneración básicamente establece que empresas autogestionadas tienen una propensión a adoptar el mismo modelo organizativo de las empresas tradicionales para sobrevivir, desarrollando gradualmente una élite dirigente que desanima la democracia. Con la necesidad de incrementar la eficiencia y, debido a esto, el crecimiento, desarrollan nuevas estructuras

y división de trabajo. Los trabajadores no socios se vuelven numerosos y los objetivos muy semejantes a las empresas tradicionales (Cornforth, 1995).

En resumen, existen dos críticas principales a la degeneración cooperativa: la primera, que es extremadamente determinística, niega la posibilidad de que los que cooperan posean alguna autonomía con relación a su forma de organización; la segunda, desarrolla una visión idealizada de la democracia que sería inviable, excepto en organizaciones pequeñas. Además, cada cooperativa tiene un contexto económico, tecnológico, social y político específico que no debe ser ignorado (Cornforth, 1995). Con esos argumentos se ha desarrollado una línea que contrapone la tesis de la inevitable degeneración, defendiendo que los procesos de regeneración también ocurren en diferentes fases del ciclo de vida cooperativo (Cornforth, 1995; Bialoskorski Neto, 2004; Coque Martiñez, 2005; Stryjan, 1994).

5.2 De la intercooperación a los grupos empresariales cooperativos

Los emprendimientos autogestionados necesitan sobrevivir en los mercados y atender a los intereses de sus miembros, lo que exige – así como les pasa a las empresas tradicionales – apredizaje, innovación, estrategia y adaptación. Esas empresas actúan en diversos sectores de actividades, diferentes contextos políticos, sociales y de desarrollo económico. La cooperativa es el modelo clásico de representación de ese tipo de empresa conocido en diversos países, aún así no hay uniformidad en términos jurídicos. Si en determinados contextos parece difícil llegar a un consenso para el desarrollo de formas de cooperación, también hay experiencias de éxito de grupos empresariales cooperativos en España, Italia, Países Bajos, Francia, Inglaterra, Suecia, Dinamarca e Finlandia (Vianna Carvalho Ribeiro, 2011).

Por estas razones obtiene cada vez más importancia lo que sería la ventaja potencial del modelo cooperativo: la cooperación, incluso entre cooperativas. Cooperativas primarias participan en cooperativas secundarias, así como en federaciones. Eso permite un desarrollo en diversos niveles, lo que se convino en llamar intercooperación cooperativa (Speare, 2001).

Además las estructuras clásicas de intercooperación – cooperativas de segundo grado, federaciones y confederaciones –, han sido capaces de involucrarse en diversos tipos de redes y han desarrollado durante los últimos treinta años estrategias de concentración empresarial a través de la creación de grupos

empresariales cooperativos de estructuras más complejas, en las que las relaciones de intercooperación pueden, incluso, sufrir transformaciones (Manoa, 2001), en algunos casos conformando verdaderos “híbridos organizacionales” (Bager, 1994, p.53).

Así, se puede decir que la intercooperación cooperativa ocurre en dos niveles: de representación y desarrollo de algunos servicios específicos como es el caso de las federaciones y confederaciones; de intercooperación económica de finalidad propiamente empresarial (Vianna Carvalho Ribeiro, 2011). Esta última forma de intercooperación puede variar desde redes informales a los grupos empresariales cooperativos (Chaves Ávila, 2000). En este último nivel de desarrollo la gestión ya no ocurre por medio de una democracia participativa, sino de un acuerdo de cogestión con responsabilidades bien definidas, reconociendo los grupos que coexisten, ejerciendo poder y contrapoder en el interior de la cooperativa o grupo cooperativo (Koulytchizky; Mauget, 2001).

5.3 Estrategia y realidad organizacional cooperativa

Otra línea de estudios se refiere a las estrategias adecuadas a la realidad de los emprendimientos autogestionados, que en un contexto de economía globalizada sufren fuertes presiones competitivas. Dos caminos estratégicos son apuntados.

El primero busca superar los límites inherentes al modelo cooperativo por medio de la estructura en grupo empresarial. Entre las estrategias de crecimiento, las estructuras integradas verticalmente se muestran como una buena opción para generar valor y fortalecer operaciones, aunque integraciones horizontales también han sido probadas con éxito (Spear, 2001). Además, diversas formas de coordinación son capaces de fortalecer los vínculos más allá del clásico modelo federativo que muchas veces no es capaz de solucionar cuestiones de mercado (Manoa, 2001, p 41-43).

El segundo camino apuntado ha sido el énfasis al modelo diferenciado de gestión. Es decir, la mayor confiabilidad de esas empresas que no están basadas en comportamientos oportunistas; su carácter participativo y de ayuda mutua, la historia de los emprendimientos autogestionados está vinculada a la trayectoria de trabajadores/consumidores que se organizaron combinando escasos recursos con el objetivo de actuar en el mercado o preservar sus puestos de trabajo (caso de las recuperadas); finalmente, el capital social, basado en

fuertes relaciones con la comunidad, buena red de usuarios y compromiso de los trabajadores. Este conjunto de relaciones permite que los emprendimientos autogestionados desarrollen un perfil diferenciado si los comparamos con cualquier otra forma de organización (Spear, 2001).

5.4 Isomorfismo cooperativo

Como es posible observar, los emprendimientos autogestionados sufren tensiones en el sentido de mantener su propia identidad, a la vez que sufren influencias que contribuyen a que se parezcan a las empresas predominantes en el mercado: por medio de dirigentes profesionales, de la competitividad con otras empresas, legislaciones, la rutina organizacional. El proceso de transformación es gradativo, estando muchas veces sumergido durante un largo periodo de tiempo. Los resultados pueden quedarse camuflados, al contrario de un proceso abierto de transformación, como es el caso de una transformación jurídica.

Por esas razones Bager (1994) desarrolló un estudio basado en el trabajo de DiMaggio e Powell (2005) para examinar la transformación cooperativa insertada en un contexto de interacciones. Se observó que las cooperativas están expuestas a presiones del ambiente de dos maneras: por las acciones de actores externos capaces de generar y limitar oportunidades; por la necesidad de conformidad a la identidad cooperativa.

Las cooperativas sufren todavía el tipo de isomorfismo normativo, debido a la creciente inserción de gerentes profesionales en una tensión con el tipo de isomorfismo propio de los miembros, que suelen compartir orígenes, filiación política, ideológica, partidaria, etcétera. Así, se puede definir los dos tipos de isomorfismos que sufren las cooperativas de la siguiente manera: un isomorfismo congruente, que homogeneiza una población de cooperativas en el sentido de la identidad cooperativa, a la vez que las distingue de las demás; el tipo no-congruente, que influencia la homogeneización con otras formas no cooperativas. Este último estimula el proceso de transformación, siendo su extremo la degeneración.

No obstante, como vimos anteriormente, no solamente el isomorfismo influencia los cambios, las acciones gerenciales también (Baum, 1997). En el caso de empresas autogestionadas es fundamental el cuidado con la reproducción interna de los miembros (Stryjan, 1994), es decir, mantener y estimular la

afinidad de los miembros con el ideal cooperativo, y la búsqueda por gerentes profesionales con perfil para la Economía Social (Chaves; Sajardo, 2004).

Por lo tanto, se puede decir que fuertes presiones ambientales y baja perspectiva de reproducción interna contribuyen de manera decisiva al proceso de transformación y degeneración. Para realizar sus objetivos sociales y económicos la empresa autogestionada necesita combinar la perspectiva de reproducción interna (Stryjan, 1994) y enfrentar las presiones isomórficas no congruentes (Bager, 1994). La investigación de Bager (1994) concluyó que las cooperativas enfrentan mejor los procesos isomórficos, manteniendo su identidad, cuanto más capaces son de ejercer su autonomía, orientadas por los miembros y para los miembros. Por supuesto no dejan de ser importantes la construcción de legislaciones y políticas adecuadas a la realidad de esos emprendimientos.

6. Consideraciones finales

Las estructuras sociales como se desarrollaron a lo largo del último siglo contribuyeron a una especie de normatización del comportamiento utilitarista entre los individuos. La cooperación, aunque siga siendo la base para la vida en sociedad, pasó a ocurrir en términos fundamentalmente individualistas, olvidándose de como las acciones de uno repercuten en la vida del otro o del colectivo.

Aún así, debido a su propia autonomía, el hombre es capaz de buscar y desarrollar formas alternativas para su autorrealización, lo que explica el surgimiento de las diversas formas de resistencia y los emprendimientos autogestionados, sea como mecanismo de supervivencia, sea como alternativa consciente de organización del trabajo.

Reconocemos ese tipo de emprendimiento como un sistema con finalidad propia: ejercer una actividad económica que atienda a los intereses de sus miembros; cuyos objetivos además de económicos sean también sociales; que esté insertado en un ambiente, influyendo y sufriendo influencias; evolucionando a lo largo del tiempo, al mismo tiempo en que lucha por no perder su identidad, democrática y participativa.

7. Referencias

- BAUM, J. A. C. 2007. Ecología Organizacional. In: CLEGG, S.; HARDY, C.; NORDY, W.; CALDAS, M.; FACHIN, R.; FISCHER, T. (orgs.) Handbook de Estudos Organizacionais. Modelos de análise e novas questões em Estudos Organizacionais. São Paulo: Atlas, v.1, pp. 135-193.
- BIALOSKORSKI NETO, S. 2004. Gobierno y Papel de los Cuadros Directivos en las Cooperativas Brasileñas: estudio comparativo. Revista de Economía Pública Social y Cooperativa, CIRIEC España, núm. 48, pp. 225-241.
- CHAVES ÁVILA, R. 2000. Grupos Empresariales de la Economía Social: un análisis desde la experiencia española. In: BAREA TEJEIRO, José; JULIÁ, Juan Francisco; MONZÓN CAMPOS, José Luis (Directores). Grupos Empresariales de la Economía Social en España. Valencia: CIRIEC España, pp. 67-98.
- _____. 2004. Gobierno y democracia en la economía social. Mediterraneo Económico. Núm. 6. Ed. Caja Rural Intermediterránea, Cajamar, pp. 35-52.
- _____. ; SAJARDO, A. 2004. Economía Política de los Directivos de las Empresas de Economía Social. Revista de Economía Pública Social y Cooperativa. Núm. 48. CIRIEC España, pp. 31-52.
- CORNFORTH, C. 1995. Patterns of Cooperative Management: Beyond the Degeneration Thesis. Economic and Industrial Democracy, vol. 16 no. 4, pp. 487-523.
- COQUE MARTÍNEZ, J. 2005. Cómo seguir compartiendo soluciones? La gestión del ciclo de vida cooperativo. Cayapa: Revista Venezolana de Economía Social. Año 5, núm. 9, pp. 4-22.
- DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. 2005. A Gaiola de Ferro Revisitada: Isomorfismo Institucional e Racionalidade Coletiva nos Campos Organizacionais. RAE, vo. 45, no. 2, abril-junho, pp.74-89.
- FARIA, J. H. de. 2009. Gestão Participativa: relações de poder e de trabalho nas organizações. São Paulo: Atlas.
- FIANI, R. 2006. Capítulo 7: Jogos Repetidos: induzindo à cooperação. In: Teoria dos Jogos: Com Aplicações em Economia, Administração e Ciências Sociais. Rio de Janeiro: Campus/ Elsevier, pp. 259-300.

- HALL, R. H. 2004. Organizações: estruturas, processos e resultados. 8ª Ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall.
- HANNAN, M. T.; FREEMAN, J. 2005. Ecologia Populacional das Organizações. RAE, vol. 45, no.3, jul-set.
- HOLLANDA, C. B. de. 2011. Teoria das Elites. Rio de Janeiro: Zahar.
- IGLESIAS WEBERING, S. S. 2014. “Autogestión y cooperación bajo una perspectiva cooperativista y sistémica: el contexto cooperativo español y brasileño”. Tesis doctoral. Cotutela: Programa de Doutorado em Engenharia de Produção / COPPE, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro/ Programa de Doctorado en Economía Social y Cooperativa/ Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativa, Universidad de Valencia, Valencia, 401 p.
- KOULYTCHIZKY, S.; MAUGET, R. 2001. Mutations et Valeurs dans le Groupe Coopératifs. In: CÔTÉ, Daniel (Org.). Les Holdings Coopératifs: evolution ou transformation définitive? Bruxelas: De Boeck & Larcier, p. 77-102.
- LE MOIGNE, J- L. 1996. A Teoria do Sistema Geral. Lisboa: Instituto Piaget.
- MANOA, J-Y. 2001. Structure de Groupe et Économie Sociale. In: CÔTÉ, Daniel (Org.). Les Holdings Coopératifs: evolution ou transformation définitive? Bruxelas: De Boeck & Larcier, pp. 23-52.
- MOTTA, F. C. P; VASCONCELOS, I. F. G. de. 2008. Teoria Geral das Organizações. São Paulo: Cengage Learning.
- PARETO, V. 1984 a. Manual de Economia Política. Trad. João Guilherme Vargas Neto. São Paulo: Abril Cultural.
- PARETO, Vilfredo. 1984 b. Os Sistemas Socialistas [Parte 2]. In: RODRIGUES, José Albertino (Org.) Pareto: Sociologia. São Paulo: Ática, pp.112-164.
- MICHELS, R. 1969. Los Partidos Políticos: Un Estudio sociológico de las tendencias oligárquicas de la democracia moderna. Vl. 2. Buenos Aires: Amorrortu Editores,.
- SPEAR, R. 2001. Globalisation et Stratégies de Coopératives. In: CÔTÉ, Daniel. Les Holdings Coopératifs. Bruxelas: De Boeck & Larcier S.A, pp.115- 138.

- _____. 2004. El Gobierno Democrático en las Organizaciones Cooperativas. *Revista de Economía Pública Social y Cooperativa*. Núm. 48. CIRIEC España, pp. 11-30.
- STRYJAN, Y. 1994. Understanding Cooperatives: The reproduction Perspective. *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 65, no.1, pp. 59-79.
- TOMASETTA, L. 1972. *Participación y Autogestión*. Amorrortu Editores. Buenos Aires.
- TUOMELA, R. 2000. *Cooperation*. Philosophical Studies Series. Dordrecht, Boston, London: Kluwer Academic Publishers.
- WEBER, M. 1999. *Economia e Sociedade*. Vl. 2. Brasília: Editora Universidade de Brasília.
- VIANNA CARVALHO RIBEIRO, J. C. 2011. “La integración empresarial entre cooperativas agroalimentarias: un análisis de las políticas públicas en España y Brasil”. Tesis doctoral presentada Facultat d’Economia, Departament d’Economia Aplicada, Universitat de València, 291 p.

¹. Contrastando con ese cuadro, el abordaje tradicional explica la fundación y fracaso de una organización basándose en el pasado o personalidad del individuo fundador, bien como debido a la incompetencia administrativa.