



DICCIONARIO CONTEMPORÁNEO DEL COOPERATIVISMO

ORGANIZADORES

MARCOS PAULO DHEIN GRIEBELER
PEDRO LUIS BÜTTENBENDER
ROBERTO TADEU RAMOS MORAIS
JORGE LUIZ AMARAL DE MORAES
ARIOSTO SPAREMBERGER
NELSON JOSÉ THESING

Editora
Conceito
desde 1998

Marcos Paulo Dhein Griebeler
Pedro Luis Büttendörfer
Roberto Tadeu Ramos Moraes
Jorge Luiz Amaral de Moraes
Ariosto Sparenberger
Nelson José Thesing
Organizadores

Diccionario Contemporáneo del Cooperativismo

Editora
Conceito
desde 1998

1ª ed | Uruguiana | 2022

© dos autores

Diccionario Contemporáneo del Cooperativismo

Organizadores: Marcos Paulo Dhein Griebeler, Pedro Luís Bütttenbender,
Roberto Tadeu Ramos Morais, Jorge Luiz Amaral de Moraes, Ariosto Sparemberger,
Nelson José Thesing

Edição: Cezar Brites

Tradução para o Espanhol: Daiane Teixeira

Revisão do Espanhol: Dayami

Arte Capa: Araci F. P. Rodrigues

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) de acordo com
o Código de Catalogação Anglo-Americano (AACR2)

D545 Diccionario contemporáneo del cooperativismo /
 organizadores: Marcos Paulo Dhein Griebeler ... [et al.].
 1. ed. Uruguaiiana: Conceito, 2022.
 480 p. ; 23 cm.

ISBN: 978-65-87879-29-1

1. Cooperativismo – Dicionário. 2. Desenvolvimento. 3.
Administração. I. Griebeler, Marcos Paulo Dhein. II.
Bütttenbender, Pedro Luis. III. Morais, Roberto Tadeu Ramos.
IV. Moraes, Jorge Luiz Amaral de. V. Sparemberger, Ariosto.
VI. Thesing, Nelson José. VII. Título.

CDD 334.0361

Elaborado por Simone Cadengue Ladislau – CRB-8/6350

Índice para catálogo sistemático:

1. Cooperativismo - Dicionário
2. Desenvolvimento
3. Administração

Agradecimentos às Cooperativas Sicredi União RS/ES e Sicredi Caminho das Águas, pelas contribuições financeiras para viabilizar esta obra.

DOI: <https://doi.org/10.29327/587978>

Todos os direitos de publicação reservados à Editora Conceito. Não é permitida a reprodução total ou parcial deste volume, sob quaisquer meios (eletrônico, digital ou mecânico), sem permissão expressa dos autores.

Impresso no Brasil, 2022.

**Editora
Conceito**
desde 1998

Dr. Maia, 2673/4, Centro, Uruguaiiana-RS

55 98414-4505

www.editoraconceito.com.br editoraconceito@yahoo.com.br

CONSELHO EDITORIAL

- Adelar Francisco Baggio (Unijui)
- Almir Arantes (Unemat)
- Alessandra Troian (Unipampa)
- Carlos Alberto Diehl (Unisinós)
- Carlos Fernando Jung (Faccat)
- Cidonea Machado Deponti (Unisc)
- Claudionor Guedes Laimer (ATITUS Educação)
- Daniel Knebel Baggio (Unijui)
- Daniel Luciano Gevehr (Faccat)
- Daniel Pacheco Lacerda (Unisinós)
- Dieter Rugard Siedenberg (Unijui)
- Dilani Silveira Bassan (Faccat)
- Egon Roque Fröhlich (Faccat)
- Enise Barth (Universidade Federal Da Fronteira Sul)
- Fernando Luis Gache (Universidad Tecnológica Nacional – Buenos Aires)
- Gerd Wassenberg (Unijui)
- Hugo René Gorgone (Universidad Tecnológica Nacional – Buenos Aires)
- Iván Gerardo Peyré Tartaruga (Universidade Do Porto – Portugal)
- João Carlos Bugs (Unisc)
- Josirene Candido Londero (Centro De Ensino Superior Dom Alberto)
- Lurdes Marlene Seide Froemming (Unijui)
- Marcela Guimarães E Silva (Unipampa)
- Marco André Cadoná (Unisc)
- Marcos Paulo Dhein Griebeler (Faccat)
- Mario Riedl (Faccat)
- Martin Coy (Universität Innsbruck - Áustria)
- Natalício Pereira Lacerda (Unemat)
- Roberto Tadeu Ramos Morais (Faccat)
- Ronaldo Sérgio Da Silva (Universidade Do Estado De Minas Gerais)
- Rut Maria Friedrich Marquette (Universidade De Trás-Os-Montes- Alta Douro, Utad, Portugal)
- Silvio Cezar Arend (Unisc)
- Soraya Tanure (Ufrgs)
- Tiago Costa Martins (Unipampa)
- Vera Lucia Spacil Raddatz (Unijui)
- Viviane Rossato Laimer (Universidade Federal Fronteira Sul/Faculdades Anhanguera Educacional)

SUMÁRIO

PRÓLOGO | 10

1. ACTO SOLIDARIO | 17
2. ACUERDOS PRODUCTIVOS LOCALES: CONFIANZA Y COOPERACIÓN | 21
3. AGENDA 2030 Y COOPERATIVISMO | 25
4. AGRUPACIONES PRODUCTIVAS | 30
5. ASPECTOS SOCIOLÓGICOS DO CAPITAL SOCIAL APLICADOS AO COOPERATIVISMO | 34
6. CADENAS PRODUCTIVAS AGROALIMENTARIAS Y AGROINDUSTRIALES (APPC) | 39
7. CAPACIDAD DE AGENCIA HUMANA DE LOS ACTORES SOCIALES | 43
8. CAPITAL SOCIAL | 49
9. CAPITALISMO AGRARIO Y COOPERATIVISMO | 53
10. CIRCULAR ECONÓMICA | 59
11. CO-INNOVACIÓN | 62
12. COOPERATIVAS AGROINDUSTRIALES EN PARANÁ | 68
13. COOPERATIVAS DE CRÉDITO | 74
14. COOPERATIVAS DE RECICLADORES | 80
15. COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO | 87
16. COOPERATIVAS DE VIVIENDAS | 93
17. COOPERATIVAS: NUEVAS OPORTUNIDADES | 98
18. COOPERATIVISMO CON PROPÓSITO | 102
19. COOPERATIVISMO CULTURAL | 108
20. COOPERATIVISMO SANITARIO | 112
21. COOPERATIVISMO URBANO | 117
22. COOPERATIVISMO Y DESCOLONIALIDAD | 121
23. COOPERATIVISMO Y SUSTENIBILIDAD | 130

24. COOPERATIVISMO (¿QUE ES?) | 135
25. CORPORACIÓN COOPERATIVA MONDRAGÓN | 143
26. CUESTIÓN SOCIAL | 159
27. DECRECIMIENTO Y COOPERATIVISMO | 166
28. DERECHOS DE PROPIEDAD EN LAS COOPERATIVAS | 169
29. DESARROLLO COOPERATIVO | 172
30. DESARROLLO CORPORATIVO | 178
31. DESARROLLO REGIONAL Y COOPERATIVISMO | 182
32. DISPOSITIVOS COLECTIVOS, AGRICULTURA FAMILIAR Y TERRITORIALIZACIÓN | 188
33. DIVERSIDADES EN EL COOPERATIVISMO | 193
34. ECONOMÍA FORMALISTA | 199
35. ECONOMÍA SOLIDARIA | 201
36. ECONOMÍA SUSTANTIVISTA | 205
37. ECOSISTEMAS DE INNOVACIÓN | 207
38. EFICIENCIA COOPERATIVA | 211
39. EL COOPERATIVISMO EN EL MUNDO GLOBALIZADO | 219
40. EL COOPERATIVISMO EN RUSIA A TRAVÉS DE LOS OJOS DE ALEXANDER CHAYANOV | 223
41. EL COOPERATIVISMO Y LOS MERCADOS | 232
42. EL COOPERATIVISMO Y LOS RETOS ECONÓMICOS | 235
43. EL MARKETING EN EL MOVIMIENTO DE LAS COOPERATIVAS FINANCIERAS | 238
44. ESTADO DE BIENESTAR | 244
45. FALSO COOPERATIVISMO | 250
46. GESTIÓN COOPERATIVA: CONCEPTOS Y APLICACIONES | 254
47. GESTIÓN SOCIO-EMPRESARIAL SOLIDARIA | 261
48. GOBERNANZA | 267
49. GOBERNANZA EN LAS COOPERATIVAS | 275
50. INCUBADORAS TECNOLÓGICAS DE COOPERATIVAS POPULARES (ITCPS) | 284

51. INDICACIÓN GEOGRÁFICA | 291
52. ÍNDICE DE FELICIDAD INTERNA BRUTA (FIB) Y COOPERATIVISMO | 296
53. INNOVACIÓN SOCIAL | 300
54. LA EDUCACIÓN TRANSFORMADORA: UNA CATEGORÍA INDISPENSABLE PARA LAS COOPERATIVAS | 305
55. LA EFICIENCIA Y LA TRÍADA DE LA GESTIÓN COOPERATIVA | 309
56. LA IDENTIDAD COOPERATIVA COMO VENTAJA COMPETITIVA | 319
57. LEY DE COOPETARIVAS | 325
58. LIDERAZGO FEMENINO Y COOPERATIVISMO | 330
59. MARCA COLETIVA | 336
60. MARKETING RELACIONAL EN LAS COOPERATIVAS | 340
61. MERCADOS ALIMENTARIOS FÍSICOS Y DIGITALES Y COOPERATIVISMO EN LA AGRICULTURA FAMILIAR | 345
62. MÉTODOS ÁGILES Y SU APLICACIÓN EN LAS COOPERATIVAS | 351
63. NOTICIAS DE LA ORGANIZACIÓN | 355
64. PERFIL DE UNA PERSONA COOPERATIVA | 361
65. PODER ECONÓMICO Y COUNTERVAILING COOPERATIVO | 365
66. PÓS-DESENVOLVIMIENTO Y COOPERATIVISMO | 369
67. PROGRAMA PARA EL DESARROLLO DE LA GESTIÓN COOPERATIVA (PDGC) | 373
68. PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES | 378
69. REDES Y GOBERNANZA | 381
70. REFLEXIONES CONCEPTUALES SOBRE EL COOPERATIVISMO | 387
71. RENDIMIENTO COOPERATIVO | 394
72. REPUTACIÓN COOPERATIVA INTERNA | 402

- 73. RIESGOS EN LAS COOPERATIVAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS | 406
- 74. SINERGIAS COMUNITARIAS | 412
- 75. SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROALIMENTARIOS Y AGROINDUSTRIALES | 417
- 76. SOCIALISMO UTÓPICO Y ORÍGENES DEL COOPERATIVISMO | 422
- 77. SOCIEDAD DE LOS PIONEROS DE ROCHDALE | 427
- 78. SOCIOLOGÍA DE LA COOPERACIÓN | 433
- 79. SOLIDARIDAD COOPERATIVA | 444
- 80. SOLIDARIDAD | 451
- 81. TENDENCIAS EN LAS COOPERATIVAS | 456
- ÍNDICE | 460

Prólogo

LAS COOPERATIVAS AVANZAN Y SE FORTALECEN

El cooperativismo está impulsando importantes avances en sus planteamientos, fundamentos, formas, modelos de actuación, organización, su gestión, gobernanza, y su propio desarrollo. Estas evoluciones se han confirmado en el seno de la sociedad donde el cooperativismo está presente, en el mundo académico, en las políticas públicas, por parte de los agentes de promoción del desarrollo, de los gestores privados, públicos, en la promoción económica y social. A través de una iniciativa de cooperación, los Programas de Postgrado en Desarrollo Regional de la Facultad Integrada de Taquara (FACCAT/RS) y la Universidad Regional del Noroeste de Río Grande do Sul (UNIJUÍ/RS), dirigidos por profesores centrados en los temas de Cooperativismo, Administración y Desarrollo Regional, ofrecen a la sociedad, como resultado de esta cooperación, la organización de este “Diccionario Contemporáneo del Cooperativismo”.

El cooperativismo ha sido entendido como una doctrina, un conjunto de principios, un sistema, una estrategia, un movimiento y/o una actividad que considera a las cooperativas como un modelo o tipo de organización orientada a los intereses de todos los socios, basada en la economía solidaria, la democracia, la participación, la igualdad de derechos y deberes para todos, sin discriminación de ningún tipo. El cooperativismo tiene su origen en la cooperación entre los seres humanos, siendo, por tanto, tan antiguo como la propia humanidad. Los registros surgen de los primeros tiempos, cuando el hombre comenzaron a vivir en grupo, constituyendo soluciones y experiencias más fuertes ante la aparición de crisis económicas, sociales y/o políticas. Los ejemplos y las pruebas aparecen cuando estudiamos la organización

social de los pueblos antiguos, como los griegos, los chinos, los aztecas, los mayas, los incas y otros. Se añaden estudios sobre la historia y los orígenes del cooperativismo en las Reducciones Misionales Jesuíticas-Guaraníes de los siglos XVI y XVII (PERIUS, 2020)¹. Desde la crisis de la Revolución Industrial, en el surgimiento del cooperativismo moderno en Europa en el siglo XIX, y su historia, consolidación y actualidad ha sido ampliamente abordada en la literatura sobre el tema (SCHNEIDER, 2019)².

El cooperativismo como doctrina socioeconómica se basa en la libertad, el humanismo, la democracia, la solidaridad, la igualdad, la racionalidad y la idea de justicia social. Se fundamenta en los siete principios del cooperativismo, oficializados por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), que definen sus bases de organización, funcionamiento, sus acciones, sus relaciones con los socios y la sociedad. Como sistema, se organiza en cooperativas singulares, que pueden formar federaciones y confederaciones, cooperativas centrales y otras entidades representativas. En Brasil, a la estructura institucionalizada de la Organización de Cooperativas Brasileñas (OCB) y las respectivas Organizaciones Cooperativas Estatales (OCEs) y el Sistema Nacional de Aprendizaje Cooperativo (SESCOOP), se suma un conjunto de otras entidades y representaciones estatales y nacionales de cooperativas de economía solidaria y de agricultura familiar. Este sistema está estructurado en torno a múltiples sistemas cooperativos que están conectados a nivel nacional e internacional. En Brasil, el sistema está organizado en siete ramas de diferentes actividades: agricultura y ganadería; crédito; transporte; trabajo, producción de bienes y servicios; sanidad; consumo; e infraestructuras.

El cooperativismo es también un movimiento guiado por sus principios, doctrinas, directrices, reivindicaciones que conforman sus actividades, que se articula, moviliza para promover su desarrollo, la defensa y protección socioeconómica de sus socios y, ampliamente, de la propia sociedad en torno a las cooperativas. En el cooperativismo, por lo tanto, las cooperativas son

¹ PERIUS, Vergílio F. *Origem do Cooperativismo*. Porto Alegre. Sescop/RS. 2020

² SCHNEIDER, José O. *Identidade Cooperativa: sua história e doutrina*. Porto Alegre: Sescop/RS, 2019.

organizaciones con tipología propia, garantizadas y amparadas por la Constitución Federal y regidas por su propia legislación, especialmente la antigua y aún vigente Ley 5.764 de 1971. Las cooperativas tienen sus propios procedimientos en su constitución, registro y funcionamiento, ya que son sociedades de personas y no de capital. Además, su funcionamiento está regulado por su propia legislación, como los estatutos y la normativa complementaria y específica de cada rama de actividad. La participación de los socios en los procesos deliberativos es igualitaria y democrática y su participación en los resultados es proporcional a la participación económica.

Estas características iniciales, junto con su creciente presencia, influencia y participación en la sociedad, han transformado el cooperativismo en una ciencia. Recibe aportaciones y enfoques específicos de otras ciencias, como las sociales, humanas, exactas, biológicas, jurídicas y constitucionales. También utiliza instrumentos de la historia, la economía, la gestión, la gobernanza, la ingeniería, las políticas públicas, el desarrollo y la sostenibilidad, entre otros. De este modo, el cooperativismo acaba convirtiéndose en su propia ciencia, contemplando y reconociendo su multidisciplinariedad.

El crecimiento, fortalecimiento y fomento del cooperativismo en el mundo y en Brasil puede entenderse a partir de varias dimensiones conceptuales, que pueden encontrarse en el conjunto de entradas de este diccionario. Se anticipan algunas motivaciones indicativas externas al propio cooperativismo, como las crisis y los conflictos derivados de los modelos económicos tradicionales, los movimientos globales derivados del agotamiento de la sostenibilidad ambiental, la creciente crisis energética, la competitividad de los mercados y la escasa presencia del Estado en la regulación de algunos mercados. Y, se presentan otros factores externos que afectan a la dinámica territorial del cooperativismo, como el aumento del hambre, la pobreza, la marginación, la concentración de la renta y la creciente distancia entre las escalas sociales y la distribución de la renta.

En cuanto a los factores endógenos, el cooperativismo ha contribuido mucho a su avance y fortalecimiento a través de su

constitución y reconocimiento como una nueva formulación socioeconómica y política que privilegia la centralidad de la vida, la inclusión, la solidaridad, la promoción y una distribución más equitativa del poder y la renta. Además de esto, se debe destacar el papel del cooperativismo como espacio para la implementación de políticas públicas y para la organización y el fortalecimiento socioeconómico de sus miembros y de las regiones donde actúan, en la estructuración de cadenas productivas, la generación de ingresos, empleos y la agregación de valor. También hay que destacar su papel en la promoción de la educación cooperativa y el desarrollo regional endógeno, construyendo agendas de esperanza y futuro.

Este conjunto de indicaciones, que producen nuevas centralidades de atención en el cooperativismo, ha atraído a muchos actores miembros de las cooperativas (cooperativistas y/o empleados), liderazgos, dirigentes, gobiernos, universidades e investigadores. El cooperativismo ha atraído la atención de profesores, investigadores, técnicos y consultores que pretenden actuar de forma cualificada en el cooperativismo. Esto es positivo porque amplía, renueva y fortalece el cooperativismo y sus formas de organización y acción.

Hay muchos escritos, publicaciones, resultados de investigaciones, estudios de casos, observaciones e incluso opiniones, muchas de ellas cualificadas, pero algunas carecen de una base y un conocimiento más consistente, conceptual y etimológico, de términos, palabras y vocabulario que se utilizan y son referencias esenciales en la identidad del cooperativismo. Por lo tanto, este trabajo tiene como objetivo proporcionar, a partir de la investigación académica, la experiencia práctica del cooperativismo, el rendimiento, la gestión de las cooperativas, una base conceptual sobre el cooperativismo y las cuestiones relacionadas. El movimiento cooperativo, para continuar su camino de éxito en el futuro, reclama nuevas aportaciones de la ciencia y el mundo académico y necesita la formación continua de sus miembros, de los dirigentes y de la sociedad. Se debe hacer especial hincapié en la cualificación de los enfoques, en la comprensión del cooperativismo por parte de un grupo más amplio de personas que estén

motivadas para estudiarlo y/o estén interesadas en promover, actuar o prestar algún servicio a través de la cooperación.

Agradecemos a todos los autores nacionales e internacionales de las entradas de este diccionario su colaboración en la elaboración del mismo. Todos ellos con reconocidos títulos académicos o amplia experiencia cooperativa en sus diferentes formas de actuación. Felicitamos al lector, cooperativista o no, por haber elegido esta obra, le agradecemos su preferencia y deseamos que juntos podamos contribuir más y mejor al fortalecimiento del cooperativismo, a través de él y de toda la sociedad. La mejora continua y la educación cooperativa iluminan nuestro propósito.

Gran lectura, investigación y referencias.

Mayo de 2022.
Los organizadores
FACCAT/UNIJUÍ

VERBETES

ACTO SOLIDARIO

Oscar Bastidas-Delgado¹

La piedra angular que marca el funcionamiento de las cooperativas y las diferencian de otras organizaciones, especialmente de las comerciales, es el Acto Cooperativo Cracogna (s/f) lo define así:

La expresión más relevante de la naturaleza de las cooperativas pues constituye la operación típica que realizan las cooperativas con sus respectivos asociados para cumplir su objeto social. Por su naturaleza este acto excluye toda finalidad lucrativa pues consiste en la prestación del servicio para el cual los consumidores o usuarios organizaron la cooperativa. Siendo que los asociados reúnen simultáneamente la condición de dueños y clientes de la cooperativa, no podría tener lugar entre asociado y cooperativa la contraposición de intereses que caracteriza a la relación consumidor/proveedor

Él agrega reflexiones sobre los impuestos ayuda a precisar mejor el Acto Cooperativo

Si el acto cooperativo posee una naturaleza jurídica determinada conforme con su realidad económica, no puede ser tratado desde el punto de vista fiscal igual que el acto de comercio, que es una realidad jurídica distinta, con un trasfondo económico también diferenciado.

Por eso es que los impuestos que gravan las transacciones, llamados impuestos al valor agregado,

¹ Professor na Universidad Central de Venezuela (UCV). Consultor en Emprendimiento y Diseño Organizacional, Economía Social, Cooperativismo, Responsabilidad Social y Balance Social. E-mail: oscarbastidasdelgado@gmail.com

*impuestos a las actividades económicas, a los ingresos brutos, a las ventas, etc., en el ámbito interno a las cooperativas no tienen cabida, porque son diferentes de los actos de un tercero que compra y vende. Aquí nadie compra y vende, todos compran en común y todos venden en común –según la clase de cooperativa- pero no hay quien intermedie. **Por su propia naturaleza, la cooperativa no puede intermediar, puesto que está imposibilitada de hacerlo. Si le quedará una diferencia, como se vio antes, esa diferencia va a parar a los asociados por vía del retorno, con lo cual nunca la cooperativa, aunque se lo propusiera, podría lucrar con las transacciones que realiza con sus asociados**”, negritas del autor.*

Estas precisiones acerca del Acto Cooperativo, completamente válidas y pertinentes, conceden bases para que el Acto Cooperativo adquiriera una dimensión legal y se asuma en aras del Derecho Cooperativo y leyes que califican las cooperativas como asociaciones, la venezolana Ley Especial de Asociaciones Cooperativas (2002), define el Acto Cooperativo así:

“Acto Cooperativo. Artículo 7°. Son actos cooperativos los realizados entre las cooperativas y sus asociados o por las cooperativas entre sí o con otros entes en cumplimiento de su objetivo social y quedan sometidos al Derecho Cooperativo, y en general al ordenamiento jurídico vigente”.

Aarón Gleizer (2006) agrega otras consideraciones al afirmar que

“La noción del acto cooperativo se enriquece por la concurrencia de otros caracteres distintivos de esta forma jurídica, entre los que se puede mencionar la irrepartibilidad de las reservas sociales y el destino desinteresado del sobrante patrimonial en caso de liquidación [...] y la prohibición de transformación en entes de otra naturaleza jurídica so pena de nulidad [...] No es posible, sin forzar el razonamiento, aplicar a esta forma organizativa

un gravamen que desde su origen y por sus antecedentes y fundamentos estuvo y está dirigido exclusivamente a las actividades guiadas por propósitos de lucro y especulación”.

Según Esteller Ortega (1986), es imposible concebir la Gestión Cooperativa sin considerar el Acto Cooperativo. Por su naturaleza y el Acto Cooperativo, las actividades de las cooperativas deben cumplirse con fines de interés social y beneficio colectivo por lo que, si bien pueden desarrollar cualquier actividad económica y social de carácter lícito en condiciones de igualdad con las demás empresas, públicas o privadas, “la intermediación” no es lo fundamental: el Acto Cooperativo se riñe con el Acto de Comercio.

Ahora bien, retomando la definición que de Solidaridad aporta Bastidas – Delgado (2020), que la entiende como el

Valor construido y compartido voluntariamente entre personas u organizaciones con respecto a fines, necesidades y aspiraciones comunes mediante compromisos recíprocos asumidos individualmente como responsabilidades propias. Dos indicadores de su existencia son la confianza tejida entre sus constructores y el uso frecuente del vocablo “nosotros” como indicador del sentido de pertenencia al grupo u organización.

Y retomando a Cracogna a propósito del Acto Cooperativo, pero aplicando la misma lógica a la Solidaridad definida, puede entenderse que el

Acto Solidario es el realizado las organizaciones constituidas voluntariamente que, sin perseguir fines de lucro y animadas por un propósito de servicio en cumplimiento de su objeto social, construyen permanentemente el valor de la Solidaridad entre sus asociados y con otras organizaciones y comunidades, mediante compromisos recíprocos asumidos por sus actores como responsabilidades propias

Lamentablemente no todas las denominadas Organizaciones Solidarias construyen Solidaridad: construirla es su reto. Para alcanzar su plena realización la Solidaridad debe extenderse en todas las instancias y actividades internas de la organización y hacia la sociedad mediante la intercooperación y la integración y, ojalá, impregnar con ese valor otras organizaciones, sectores, regiones, la sociedad y el planeta mismo: Globalización de la Solidaridad.

REFERENCIAS

Bastidas Delgado, O. (2020) **La Identidad como guía de Acción de las Cooperativas. Amazon.** LA IDENTIDAD COMO GUÍA DE ACCIÓN DE LAS COOPERATIVAS eBook: Bastidas Delgado, Oscar: Amazon.es: Tienda Kindle

Gleizer, Aarón (2006). **La no sujeción de las cooperativas en el impuesto a las ganancias.** En Revista Idelcoop. Año 2006 - Volumen 33 - N° 169. Pdf.

Cracogna, Dante (s/f). **Las cooperativas frente al régimen tributario.** PDF. Buenos Aires.

Esteller Ortega, David (1986). **El Acto Cooperativo.** Consejo de Profesores Universitarios Jubilados. Universidad Central de Venezuela. (UCV). Caracas.

_____ (2008). **Las cooperativas no deben pagar impuestos.** Documento en PDF.

República Bolivariana de Venezuela (2002). **Ley Especial de Asociaciones Cooperativas.** Caracas.

República de Colombia (1998). **Ley 454 de 1998.** Bogotá.

ACUERDOS PRODUCTIVOS LOCALES: CONFIANZA Y COOPERACIÓN

Dilani Silveira Bassan¹

El origen de los Arreglos Productivos Locales radica en la trayectoria histórica e identidad territorial (local o regional), teniendo como eje común, lo social, económico, cultural y político. El desarrollo de las APL se produce en entornos propicios para la cooperación, la interacción y la confianza entre los actores con la participación de políticas públicas y/o privadas.

Las primeras concepciones de los APL surgen de la idea de los distritos industriales, descrita por Marshall a principios del siglo XX. Los primeros acuerdos productivos se establecieron en Italia y Alemania a principios de los años 60 y 70. Su éxito dio lugar a la difusión de este tipo de organización empresarial (CARDOSO, CARNEIRO y RODRIGUES, 2014; SOUZA et al, 2020).

En Brasil, sólo a partir de los años 1980/1990 se empezó a utilizar la terminología Arreglos Productivos Locales para los grupos empresariales. Este hecho sólo se produjo debido al éxito alcanzado por las agrupaciones en algunos países, como Italia. Este tipo de organización proporcionaba a sus miembros flexibilidad, capacidad de innovación y ventajas competitivas, generadas por un proceso de aprendizaje. Así, los APL se presentaron como una estrategia de desarrollo regional (AMATO NETO, 2000; SANTOS et al, 2019).

Los conceptos de Arreglos Productivos Locales se desarrollaron buscando siempre algo común, las especificidades regionales, la competitividad, los vínculos productivos, la integración entre los actores sociales con un enfoque de desarrollo local o regional. Para el proyecto desarrollado por el SEBRAE junto con

¹ Doutora em Desenvolvimento Regional. Docente do Programa de Pós-Graduação Mestrado em Desenvolvimento Regional da FACCAT. Email: dilanib@faccat.br

la Red de Investigación en Sistemas Productivos Locales e Innovadores de la UFRJ, coordinado por Lastres y Cassiolato, los Arreglos Productivos Locales son:

[...]aglomeraciones territoriales de agentes económicos, políticos y sociales -concentrados en un conjunto específico de actividades económicas- que presentan vínculos aunque sean incipientes. Por lo general, implican la participación e interacción de las empresas -que pueden ser desde productores de bienes y servicios finales hasta proveedores de insumos y equipos, proveedores de consultoría y servicios, comercializadores, clientes, entre otros- y sus diversas formas de representación y asociación. También incluyen otras organizaciones públicas y privadas centradas en: la formación y cualificación de los recursos humanos, como las escuelas técnicas y las universidades; la investigación, el desarrollo y la ingeniería; la política, la promoción y la financiación (LASTRES y CASSIOLATO, 2003, p. 3 y 4).

Este concepto es amplio, sin embargo, existen conceptos más cortos que abordan el tema de forma más sencilla, como por ejemplo, el concepto de la Red de Investigación sobre Sistemas Productivos e Innovadores Locales (Redesist) que define “los arreglos productivos locales (APLs) como un conjunto de agentes económicos, políticos y sociales ubicados en un mismo territorio, que desarrollan actividades económicas relacionadas y que presentan vínculos expresivos de producción, interacción, cooperación y aprendizaje” (REDESIST, 2003).

La importancia de los APL para el desarrollo local y regional radica en el aprovechamiento del potencial del conocimiento, las identidades territoriales y la red de ayudas públicas y/o privadas que impulse la expansión de una determinada base económica, utilizando los recursos disponibles en el territorio de manera eficiente.

Otra definición de Arreglos Productivos Locales se refiere a “aglomeraciones locales que cuentan con la participación de agentes económicos, políticos y sociales que, centrándose en actividades de un segmento económico específico, presentan vín-

culos entre sí, aunque sean insipientes” (LASTRES y CASSIOLATO, 2003, P. 3 y 4).

Sin embargo, es importante considerar que las APL tienen características propias que las distinguen de otras formas de aglomeración. Los autores Lastres y Cassiolato (2003, p. 4 y 5) identificaron algunas de estas características. Así, los APL pueden identificarse a partir de: la dimensión territorial; la diversidad de actividades y actores económicos, políticos y sociales; el conocimiento que no se expresa pero se supone, la innovación, el aprendizaje interactivo, la gobernanza y el grado de arraigo.

Dadas estas características, es posible afirmar que el origen de los Arreglos Productivos Locales tiene diferentes aspectos, pero están estrechamente ligados a la vocación del territorio, a la ubicación, al potencial productivo, al conocimiento y a los factores históricos, que en algunos casos definieron, al inicio de la colonización, la base económica productiva. El surgimiento de los APL's fue autónomo, observando las ventajas territoriales que permitieron el surgimiento de estructuras productivas especializadas y con un número considerable de empresas (SANTOS y NETO, 2011).

Por lo tanto, la importancia de las APL para el desarrollo de una determinada región es el resultado del potencial y la eficiencia colectiva generada por esta agrupación, teniendo como principio cooperativo: “la adhesión libre y voluntaria, la gestión democrática, la participación económica de los cooperativistas, la autonomía e independencia, la educación, la formación, la información, la cooperación entre las empresas de la APL y el interés por la comunidad” (SANTOS y NETO, 2011, p. 9).

Los procesos productivos implican aprendizaje, habilidades, intereses comunes, innovación, apoyo público y privado, disponibilidad de recursos, entre otros factores. La aplicación de Un APL requiere un cambio de comportamiento por parte de los actores implicados, fruto de un proceso lento y a largo plazo, buscando respetar los tiempos de cada una de las localidades, en aras de un resultado positivo.

REFERENCIAS

AMATO NETO, João. **Redes de cooperação produtiva e clusters regionais: oportunidades para as pequenas e médias empresas.** São Paulo: Atlas, 2000.

CARDOSO, Univaldo Coelho; CARNEIRO, Vânia Lúcia Nogueira; RODRIGUES, Édna Rabêlo Quirino. **APL: arranjo produtivo local.** Brasília: Sebrae, 2014. Série Empreendimentos Coletivos, 48 p.

LASTRES, Helena M.M.; CASSIOLATO, José E. Arranjos Produtivos Locais: uma nova estratégia de ação para o SEBRAE. **Glossário de Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais, 2003.**

REDESIST. Rede de Pesquisas em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais. Glossário de Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais. Rio de Janeiro: RedeSist – IE/UFRJ, 2003. Disponível em: <<http://www.ie.ufrj.br/redesist>>. Acesso em: 28 de fevereiro 2022.

SANTOS, Jadir Perpétuo dos; NETO, Geraldo Cardoso de Oliveira. **Arranjo produtivo local (APL) uma visão moderna do associativismo a difícil tarefa de unir o setor.** VII Congresso Nacional de Excelência em Gestão. 12 e 13 de agosto de 2011, p. 1-21.

SANTOS, Ivaneli Schreinert dos; PARISOTO, Greici Joana; GIL, Samanta Ongaratto; SCHULTZ, Glauco. **Arranjos Produtivos Locais: análise bibliométrica das publicações de artigos nos últimos dez anos.** Desenvolvimento Regional: Processos, Políticas e Transformações Territoriais Santa Cruz do Sul, RS, Brasil, 11 a 13 de setembro de 2019.

SOUZA, Sandra Maria Araújo de; BEZERRA, Paloma Rayanne Silva; ROCHA, Sandra Ferreira; GONÇALVES, Gêuda Anazile da Costa. Classificação de arranjos produtivos locais a partir do modelo teórico proposto pelo Sebrae (2014): um estudo no setor de confecções do município de caruaru – PE. **Qualitas Revista Eletrônica.** v.21, n.1, jan/abril 2020, p.188-208.

AGENDA 2030 y COOPERATIVISMO

Marcos Paulo Dhein Griebeler¹

Instalada en 2015, a partir de los 08 Objetivos de Desarrollo del Milenio (2000 - 2015), la Agenda 2030, también conocida como los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible y aprobada por los 192 países miembros, pretende lograr un equilibrio entre la prosperidad humana y la protección del planeta. Los 17 ODS conforman una agenda de planificación y gestión de Políticas Públicas, desglosada en 169 objetivos y 241 indicadores que buscan abordar problemas económicos, sociales, institucionales y/o ambientales. ¿Y qué puede aportar el cooperativismo a esta propuesta?

Se cree que muchas acciones descuidadas o incluso desconocidas por el Estado, especialmente con el agravamiento de la pandemia del COVID-19, se hacen posibles a partir de iniciativas que las cooperativas pueden ejecutar. De este modo, se entienden cuatro puntos como punto de partida para la reflexión sobre el tema. En primer lugar, está el (a) mapeo de las cooperativas existentes en un determinado territorio para verificar sus condiciones de aportación a la sociedad. A continuación, se deben verificar las (b) áreas específicas de actividad de cada cooperativa (crédito, trabajo, servicios, transporte, entre otras ramas) para priorizar los ODS a los que tienen mayor experiencia, de modo que sea factible en la asociación con (c) los posibles correlatos en cuanto a (d) el establecimiento de acciones.

Entre los 17 ODS, en cada uno de ellos se sugiere que se consideren las posibilidades que se indican a continuación:

ODS 1 - Erradicación de la pobreza: a) Organización de campañas de ropa/alimentos; b) Participación de cooperativas

¹ Doutor em Desenvolvimento Regional pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). Professor do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional – FACCAT-RS. E-mails: marcosdhein@faccat.br; marcosadmrs@hotmail.com

en proyectos y/o promoción de mutirões de mejoras básicas en comunidades vulnerables - América del Sur es donde se presenta la mayor desigualdad habitacional del Mundo;

ODS 2 - Hambre cero y agricultura sostenible: a) Entrega de cestas básicas de alimentos y promoción de campañas de sensibilización con los cooperativistas sobre los residuos; b) Construcción/orientación de huertos comunitarios en barrios vulnerables;

ODS 3 - Salud y Bienestar: a) campañas de salud comunitaria con médicos y otros profesionales de la salud; b) colaboración con las escuelas, yincanas con los alumnos, charlas y talleres de prevención de enfermedades; c) situaciones generadas por el COVID-19 sobre el bienestar familiar;

ODS 4 - Educación de calidad: a) Recogida de material escolar y uniformes; b) Oferta de cursos y conocimientos técnicos en el área de Cooperativismo; c) Demanda de cursos para profesores de escuelas públicas; d) Recogida de libros y cuentacuentos para fomentar la cooperación y no la desigualdad;

ODS 5 - Igualdad de género: a) Campañas de sensibilización y fomento de la denuncia de la violencia doméstica (a través de códigos); b) Apoyo y voluntariado en proyectos para mujeres, como cursos de artesanía y posibles fuentes de ingresos, talleres y charlas sobre la salud de las mujeres; c) Fomento de la creación de bazares en organizaciones y ferias comunitarias con la venta de productos de mujeres en situación de vulnerabilidad; d) Asociación con gimnasios en clases de defensa personal para mujeres; e) Fomento de guarderías comunitarias.

ODS 6 - Agua potable y saneamiento: a) Recoger y enviar agua potable a los barrios vulnerables; b) Movilizar esfuerzos para recaudar fondos para proyectos comunitarios; c) Creación de redes para llevar soluciones tecnológicas a las comunidades que las necesitan, como en el caso del almacenamiento de agua; d) Talleres prácticos sobre la falta de agua potable para los seres humanos.

ODS 7 - Energía limpia y accesible: a) Campañas internas y externas sobre el uso prudente de la energía; b) Apoyo a proyectos de investigación y desarrollo sobre energías limpias; c) Campañas para aumentar el uso de paneles solares; d) Reutilización de botellas de polietileno para generar energía, bancos y cestos

de basura inteligentes para plazas; e) Participación en proyectos de implementación de tecnologías básicas en comunidades más vulnerables.

ODS 8 - Trabajo decente y crecimiento económico: a) Charlas y talleres de educación financiera basados en el cooperativismo; b) Clases sobre nociones básicas de emprendimiento e intraemprendimiento social; c) Ferias y bazares con artesanos y pequeños productores locales para fomentar la economía local; d) Preferencia en la contratación de personas que vivan en el área de actuación de la Cooperativa; e) Promoción de cursos que generen posibles fuentes de ingresos - nuevos mecanismos (comercio solidario); f) Charlas sobre derechos de los trabajadores, mapeo y difusión de ferias libres en la ciudad.

ODS 9 - Industria, Innovación e Infraestructura: a) Apoyo y difusión de cooperativas en la financiación colectiva de proyectos innovadores enfocados a la generación de energía limpia (hídrica, eólica y solar); b) Campaña de donación de ordenadores para proyectos sociales y escuelas públicas; c) Charlas sobre el destino incorrecto de los equipos electrónicos; d) Compromiso a través de campañas de recogida de materiales reciclables; e) Alianzas con Universidades para la reutilización de materiales para la implantación de paradas de autobuses inteligentes.

ODS 10 - Reducción de las desigualdades: a) Formación técnica y ofrecer oportunidades a los refugiados que también pueden trabajar en las cooperativas; b) Ampliar el apoyo a los proyectos de educación inclusiva; c) Talleres sobre la paridad de actividades en las cooperativas; d) Orientación profesional a los jóvenes de bajos ingresos.

ODS 11 - Ciudades y comunidades sostenibles: a) Campañas de limpieza y mejora de plazas y otros espacios públicos; b) Construcción de huertos comunitarios; c) Campañas de reducción del ruido; d) Implementación de la recogida selectiva en la cooperativa y en los espacios comunitarios - barrios y puntos de recogida.

ODS 12 - Consumo y Producción Responsables: a) Promoción de bazares de intercambio de ropa y juguetes; b) Charlas sobre consumo sensato; c) Campaña de sustitución de vasos de plástico por tazas; d) Talleres de uso de materiales reciclables; e)

Día C: Nuevos productos y servicios para la región donde opera la cooperativa.

ODS 13 - Acción contra el cambio climático global: a) Campañas y actividades sobre el uso eficiente de la energía; b) Creación de asociaciones para la implementación de la recogida selectiva y el destino correcto, manteniendo el énfasis en los niños; c) Asociaciones con las escuelas para la proyección de teatro para los niños sobre la importancia de cuidar el planeta; d) Yincana cooperativa sobre el reciclaje.

ODS 14 - La vida en el agua: a) Organización de salidas con los niños y sus padres a los manantiales y/o el río en el municipio/región; b) Creación de un comité cooperativo de bien; c) Asociación para la limpieza conjunta de las zonas con altos niveles de contaminación; d) Campaña para la reducción del consumo de plástico en el hogar y en el trabajo.

ODS 15 - Vida en la Tierra: a) Promoción de senderos ecológicos y turismo rural; b) Plantación y/o distribución de plántones para aumentar la fotosíntesis; c) Promoción del “paseo en bicicleta en cooperación con el medio ambiente”; d) Implementación de huertos comunitarios y talleres de permacultura y jardinería.

ODS 16 - Paz, Justicia e Instituciones Efectivas: a) Promoción de asesoría jurídica gratuita a organizaciones sociales y personas de bajos recursos; b) Campañas conjuntas con Organismos Públicos para la paz en el tránsito; c) Talleres de comunicación no violenta; d) Promoción del deporte con niños y jóvenes de bajos recursos a través de e) Conferencias y actividades sobre la ética en la vida cotidiana.

ODS 17 - Alianzas y medios para su implementación: a) Apoyar y difundir proyectos de financiación colectiva para causas importantes para la sociedad, fomentando la participación colectiva; b) Ayudar a la construcción de redes entre empresas y organizaciones sociales e involucrarse en la construcción de políticas públicas más justas, monitoreando y participando en foros de discusión; c) Interacción entre las cooperativas y los organismos públicos para difundir los ODS en su municipio.

Estas son sólo algunas de las acciones sugeridas que pueden ser optimizadas y/o modificadas de acuerdo a la realidad de

cada área cooperativa, así como a la movilización de los actores sociales involucrados. En todo caso, se entiende que la Agenda 2030 puede ser una oportunidad para la convergencia de políticas públicas, aunque no le corresponda sólo al Poder Público implementarla, ya que la ciudadanía se hace identificando demandas y no sólo por la oportunidad de elegir un candidato.

Al mismo tiempo, es necesario organizar una estructura de gobierno para la gestión de las acciones, que pueden ser constantes en el día a día tanto de los cooperativistas como de la sociedad en general, ya que el compromiso de todos es esencial. Y por ello, el cuestionamiento sobre el conocimiento de los ODS debe hacerse a todos porque su logro se traduce en una movilización participativa.

REFERENCIAS

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DOS MUNICÍPIOS. Disponível em: <http://ods.cnm.org.br/>. Acesso: 21 jan. 2022.

Programa das Nações Unidas – PNUD; **Os objetivos de desenvolvimento sustentável**. Disponível em <<https://brasil.un.org/pt-br/sdgs>>. Acesso em: 02 fev. 2022.

Programa das Nações Unidas – PNUD. **Transformando nosso mundo**: A agenda 2030 para o desenvolvimento sustentável. Disponível em: <<https://brasil.un.org/pt-br/sdgs>>. Acesso em: 05 fev. 2022.

Sites para refletir sobre situação/ação das cooperativas no contexto contemporâneo:

<https://www.techo.org/brasil/realidade-das-favelas-precarias/>

<http://habitatbrasil.org.br/>

<https://www.litrodeluz.com/envolvase>

<https://www.sociomotiva.com/pt-BR>

<https://observatorio3setor.org.br/>

<https://gtagenda2030.org.br/>

AGRUPACIONES PRODUCTIVAS

Jorge Luiz Amaral de Moraes¹

La dinámica de desarrollo socioeconómico de una región, o conjunto de municipios, pertenecientes o no a la zona de cobertura de una cooperativa, está condicionada por la organización local de su sistema productivo. Estos sistemas están formados por las interacciones entre empresas locales, que proporcionan economías de escala, alcance, proximidad o aglomeración. Estos generan varios mercados internos y áreas de contacto con el mundo exterior, facilitando el intercambio de información, conocimientos y otros bienes y servicios. A diferencia del crecimiento industrial verificado hasta finales de la década de 1970, los resultados de una amplia variedad de estudios indican una creciente importancia atribuida a los territorios y a las aglomeraciones productivas locales y la aparición de nuevas formas de segmentación (MORAES, 2016).

Una aglomeración productiva es la concentración de actividades similares o interdependientes en un territorio determinado, independientemente del tamaño de las empresas o de la naturaleza de la actividad económica desarrollada. Estas actividades pueden pertenecer al sector agrícola, industrial o de servicios. Pueden ir desde estructuras artesanales, con poco dinamismo, hasta acuerdos que implican una gran división del trabajo entre unidades de producción empresariales. Por lo general, los productos resultantes tienen un alto contenido tecnológico y valor añadido. La concentración de unidades de producción especializadas estimula el despliegue de las cadenas de producción anteriores (“antes de la puerta de la granja”), mediante la aparición de proveedores de materias primas, maquinaria y equipos,

¹ Doutor em Desenvolvimento Rural pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professor do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional da FACCAT-RS. *E-mail:* jmoraes@faccat.br

piezas de repuesto y asistencia técnica, así como servicios especializados. Esta concentración también estimula el desarrollo de las cadenas de producción posteriores (“after the farm gate”), al atraer a empresas especializadas en estos segmentos y la aparición de agentes comerciales que llevan los productos a mercados lejanos (REIS, 1992). Estas aglomeraciones pueden estar coordinadas por una o varias cooperativas, que sustituyen el papel de las empresas individuales especializadas.

Así, surgió un debate en torno a la formación y el papel de las aglomeraciones productivas locales, que dio lugar a los planteamientos teóricos de los “Arreglos Productivos Locales o Localizados (APL)”, los “Sistemas Productivos Localizados (SPL)” y los “Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL)” (REQUIER-DESJARDINS, 2002). Estas últimas formas de aglomeraciones, especializadas en la producción agroalimentaria y agroindustrial, se estructuran sobre la base de sistemas agroalimentarios y agroindustriales (SAG) y cadenas de producción (CPA), casi siempre ajustados al perfil y a las potencialidades locales específicas de los territorios rurales donde están presentes.

Estos sistemas que conforman las aglomeraciones productivas en los territorios rurales son mecanismos de mediación entre los efectos de la globalización y las dinámicas socioeconómicas locales de desarrollo en los territorios, a través de la coordinación por parte de un grupo organizado de empresas individuales o por cooperativas, aprovechando las oportunidades externas y las potencialidades locales de estos territorios, caracterizando la dinámica de desarrollo local de los mismos. A partir de este mecanismo, los actores e instituciones comienzan a gestionar la producción y los recursos locales, realizando acciones de coordinación del territorio y sus aglomeraciones productivas.

Desde principios de la década de 1970, los sistemas productivos locales (SPL) de diversos territorios brasileños han ido avanzando hacia una creciente articulación o integración socioeconómica con los sectores capitalistas mundiales, a través de las cadenas globales de producción y consumo. Esta articulación y/o integración ha sido el camino seguido por algunas regiones o territorios como respuestas locales a los cambios provocados por la

reestructuración del sistema productivo global y la modernización tecnológica de los procesos productivos (MORAES, 2008).

Esta articulación y/o integración ha sido el camino seguido por algunos territorios como respuesta local a los cambios provocados por la reestructuración del sistema productivo global, al actual modelo de modernización tecnológica de los procesos productivos agroindustriales, y al creciente acceso de las familias rurales a los distintos mercados locales, tanto de mano de obra como de bienes, servicios y factores (MORAES, 2016). Muchos de estos territorios rurales siguen sosteniéndose económicamente a través de actividades de producción agrícola y ganadera, no siempre enfocadas a productos de mayor calidad y/o valor añadido, junto a actividades agroindustriales, realizadas por pequeñas y medianas empresas, que buscan el equilibrio con el medio natural.

Por último, el desarrollo de los territorios rurales depende tanto de las dinámicas externas, como los mercados agrícolas y agroindustriales, como de la capacidad de sus agentes y de los actores locales, como las empresas e instituciones privadas o cooperativas, para atraer flujos de recursos externos y de capital territorial local (medioambiental, cultural, social, institucional y “know-how”).

REFERÊNCIAS

MORAES, Jorge Luiz Amaral de. **Agricultura Familiar, Sistemas Agroalimentares Localizados (SIALs) e as Dinâmicas de Desenvolvimento dos Territórios Rurais**. REDES (SANTA CRUZ DO SUL. ONLINE), v. 21, p. 238-256, 2016.

MORAES, Jorge Luiz Amaral de. **Capital Social e Políticas Públicas para o Desenvolvimento Regional Sustentável**. Revista Ciências Administrativas (UNIFOR), Fortaleza-CE, v. 14, n.2, p. 196-204, 2008.

REIS, José. **Uma Epistemologia do Território**. Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG), Universidade Técnica de Lisboa. Lisboa: 2006.

REQUIER-DESJARDINS, Denis. **Multifonctionnalité, territoire et secteur agro alimentaire**: une approche par les “systèmes agroalimentaires localisés”. Université de Versailles-Saint Quentin en Yvelines. CAHIERS DU C3ED, no 02-01: junho, 2002.

ASPECTOS SOCIOLÓGICOS DEL CAPITAL SOCIAL APLICADOS AL COOPERATIVISMO

Angela Ester Mallmann Centenaro¹

A expressão capital social refere-se à criação de riquezas, não através de relações comerciais ou econômicas, mas através da tessitura social, dos relacionamentos que acumulam conhecimentos. Capital social “expressa, basicamente, a capacidade de uma sociedade de estabelecer laços de confiança interpessoal e redes de cooperação com vistas à produção de bens coletivos” (D’ARAÚJO, 2010, p. 10). Portanto, são as instituições, as relações e as normas sociais que dão qualidade às relações interpessoais em uma sociedade.

A premissa central do capital social é de que as redes sociais contêm valor. O capital social refere-se ao valor coletivo de todas as “redes sociais” (que as pessoas conhecem) e às inclinações que surgem a partir dessas redes para fazer coisas para os outros (normas de reciprocidade).

Porém, de uma perspectiva histórica, quer-se argumentar que o capital social não é apenas um conceito, mas também uma práxis - a ação de um sujeito que não produz nada fora de si mesmo – (VÁSQUEZ, 1977), uma expressão usada para associar diferentes interesses de investigação interrelacionados e para facilitar a fertilização de ideias. O capital social é essencialmente uma abordagem nova, sem um corpo teórico definido e coerente, mas cuja tarefa básica é fornecer uma análise que insira os atores sociais e/ou as ações coletivas como catalizadores de projetos de desenvolvimento.

¹ Graduada em Ciências Econômicas, Mestrado e Doutorado em Ciências Sociais pela UNISINOS. Professora adjunta da Universidade do Estado de Mato Grosso – UNEMAT. E-mail: angela.centenaro@unemat.br

Essa imprecisão conceitual tem promovido um empecilho para a pesquisa teórica e empírica dos fenômenos sociais em que o capital pode ter um papel importante, bem como afirma Portes (2000), a popularidade do conceito (“parcialmente exagerada”, segundo suas palavras) justifica-se por sua capacidade de acentuar “fenômenos reais e importantes”. O exagero provém do fato de que não são fenômenos novos, tendo já sido estudados: “[...] denominá-los capital social é, em maior medida, apenas uma forma de apresentá-los com uma embalagem conceitual mais atraente” (HINTZE, In: CATTANI *et al*, 2009, p. 50).

A forma como o termo é usado hoje data de mais de 90 anos, quando Hanifan, em 1916, usou o capital social para explicar a importância da participação da comunidade na melhoria do desempenho escolar. Depois do trabalho de Hanifan, a ideia de capital social desapareceu do debate das ciências sociais, tendo ressurgido com uma equipe de sociólogos canadenses. Mais tarde, retornou numa investigação sobre cultura das comunidades urbanas, por Homans -1961 e por Loury -1977, num estudo sobre a distribuição de renda (WOOLCOCK; NARAYAN, 2000).

Curiosamente, nenhum desses escritores possuía trabalhos anteriores sobre o assunto, mas todos usaram o termo para evidenciar a vitalidade e a importância dos laços comunitários, os quais unificam os seres humanos segundo modalidades que não conhecem barreiras. Ao enfrentar essa questão, deve-se especificar que a lógica comunitária não exclui a justiça nem se justapõe a ela e que o desenvolvimento econômico, social e político precisa dar espaço à ideia do socialmente justo.

Pensadores pioneiros como Alexis de Tocqueville, David Hume e Marcel Mauss usaram exemplos concretos para explicar o capital social, porém não utilizavam essa nomenclatura. Para Tocqueville (1987), a consciência de que relações solidárias permitem ganhos pessoais acaba refreando o egoísmo existente em uma sociedade com forte presença de comportamentos individualistas. O autor reconhece que, além do interesse privado, existem outras forças que atuam sobre a trajetória das sociedades.

Portanto, as ligações comunitárias e a participação do povo em associações permanentes, a livre circulação de ideias e opiniões e a tomada de decisões pautadas por princípios que vão além do mero interesse individual significam, para Tocqueville, um mecanismo que ajuda a consolidar a democracia e, mais do que isso, preservar a liberdade frente à tirania da maioria. Nesse

sentido, é o capital social que cria as condições para que a vida em sociedade seja possível nas sociedades modernas.

O capital social é o sentimento de reciprocidade que sentimos um pelo outro que se expressa na confiança e cuidado. É o bem-estar vinculado por relações de amizade, cooperação e reciprocidade. Para Putnam, ele provém do tempo que as pessoas passam juntas em ligas de boliche, clubes de futebol, reuniões e até mesmo na barbearia local.

O antropólogo Marcel Mauss argumentou que nenhuma sociedade jamais foi baseada na troca. A prática dominante por milhares de anos foi a da reciprocidade, o que criou um sentido de confiança e obrigação de ligação entre grupos. Essa confiança e senso de obrigação de retribuir uma ação criaram normas éticas que atualmente correspondem ao capital social. Portanto, Mauss (2001) conseguiu demonstrar como a troca ritualizada de presentes contribuía para a manutenção da solidariedade social nas sociedades pré-industriais.

Apesar de o capital social ter sido explorado pelos pioneiros da expressão, a nomenclatura que hoje conhecemos foi popularizada devido a estudos de Bourdieu (1980, 1986), Coleman (1988, 1994) e Putnam (2000, 2006).

No final dos anos 1980 e início dos anos 90, o conceito de capital social tornou-se um tema relevante no debate das ciências sociais, tendo algumas visões distintas, sendo as principais as que se baseiam nos trabalhos de Bourdieu (1980, 1986), a que se estrutura em torno das ideias de Coleman (1988) e a originária dos trabalhos de Putnam (2006).

REFERÊNCIAS

BOURDIEU, P. **Le capital social**: notes provisoires. Actes de La Recherche en Sciences Sociales, Paris, v. 31, p. 2-3, 1980. Disponível em: <http://socio.ens-lyon.fr/agregation/reseaux/reseaux_fiches_bourdieu_1980.php>. Acesso em: 28 jan. 2012.

_____. The forms of social capital. In: RICHARDSON, J. G. (Ed.). **Handbook of theory and research for the sociology of education**. New York: Greenwood, 1986. Disponível em: <<http://www.marxists.org/reference/subject/philosophy/works/fr/bourdieu-forms-capital.htm>>. Disponível em: 28 jan. 2012.

COLEMAN, J. **Foundations of social theory**. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1994.

_____. **Social capital in the creation of human capital**. American Journal of Sociology, Chicago, v. 94, 1988. Disponível em: <<http://www.jstor.org/r/10.2307/2780243?uid=3737664&uid=2&uid=4&sid=21102550222891>>. Acesso em: 12 fev. 2012.

D'ARAÚJO, M. C. S. **Capital Social**. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 2010.

HINTZE, S. Capital Social. In: CATTANI, A. D. (Coord.) et al. **Dicionário internacional da outra economia**. São Paulo: Almedina, 2009.

MAUSS, M. **Ensaio sobre a Dádiva**. Lisboa: Edições 70 Ltda., 2001.

PORTES, A. **Social Capital: its origins and applications in modern sociology**. Annual Review Sociology, v. 24, n. 1, p. 1-24, 2000. Disponível em: <<http://www.annualreviews.org/doi/abs/10.1146/annurev.soc.24.1.1>>. Acesso em: 10 mai. 2012.

PUTNAM, R. D. **Bowling Alone: The collapse and revival of American community**. New York: Simon & Schuster Paperbacks, 2000.

_____. **Comunidade e Democracia: a experiência da Itália moderna**. Tradução de Luiz Alberto Monjardim. 5. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2006.

TOCQUEVILLE, A. C. H. M. C. **Democracia na América**. Tradução de João Miguel Pinto de Albuquerque. São Paulo: Nacional, 1987.

VÁSQUEZ, A. S. **Filosofia da Práxis**. Tradução de Luiz Fernando Cardoso. 2. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977.

WOOLCOCK, M.; NARAYAN, D. **Social Capital:** Implications for Development Theory, Research, and Policy. World Bank Research Observer, 2000, 15: 225-249. Disponível em: <<http://deepanarayan.com/pdf/papers/woolcock.pdf>>. Acesso em: 23 dez. 2012.

CADENAS PRODUCTIVAS AGROALIMENTARIAS Y AGROINDUSTRIALES (APPC)

Jorge Luiz Amaral de Moraes¹

Una cadena de producción está formada por un conjunto de componentes interactivos, entre los que se encuentran los segmentos de la producción agrícola, los proveedores de insumos y servicios, la elaboración y transformación industrial, los agentes de distribución y comercialización y los consumidores finales. El objetivo es suministrar al consumidor final determinados productos o subproductos (CASTRO, 1998).

Según Batalha (1997), una cadena productiva puede ser segmentada, de abajo hacia arriba, en tres macrosegmentos, que son:

a) Comercialización - Está representada por las empresas que mantienen el contacto con el cliente final de la cadena de producción y crean las condiciones para el consumo y el comercio de los productos finales (supermercados, restaurantes, comedores, etc.).

b) Industrialización - Empresas que transforman las materias primas en productos acabados para su consumo.

c) Producción de materias primas - Está formada por las empresas que suministran materias primas iniciales para que otras empresas elaboren el producto final destinado al consumo.

El análisis de la cadena de suministro es una excelente herramienta para investigar las diversas interfaces que permean la dinámica de un sistema agroalimentario y agroindustrial,

¹ Doutor em Desenvolvimento Rural pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professor do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional da FACCAT-RS. *E-mail:* jmoraes@faccat.br

porque partiendo de la premisa de que un alimento o una materia prima energética (como la caña de azúcar) debe ser producida, industrializada y enviada al consumidor final, cualquier disfunción en uno de estos pasos básicos compromete el suministro y la competitividad del sistema. Sólo después de analizar los CPA será posible identificar las disfunciones y proporcionar las ayudas adecuadas para formular y aplicar una política agroindustrial eficiente para el país, así como para hacer que el sistema y las cadenas sean más competitivos a nivel internacional (BATALHA, 1997). En el análisis de un CPA deben incluirse los aspectos tecnológicos, comerciales y logísticos de un CPA, así como los factores externos que influyen en él (socioeconómicos, legales y gubernamentales),

Una cadena productiva se define a partir de la identificación del producto final que, una vez identificado, se encadena de aguas abajo a aguas arriba mediante las distintas operaciones técnicas, comerciales y logísticas necesarias para su producción (BATALHA, 1997). Una CPA está compuesta por las industrias de suministro de la producción agrícola, las infraestructuras de transporte y comunicación, la producción agrícola, la agroindustria, la industria alimentaria, las redes de distribución y consumo y otros proveedores de servicios. Conceptualmente, la diferencia entre una *agroindustria* y una *industria alimentaria* es que la primera procesa la materia prima agrícola y la segunda produce y entrega el producto final al consumidor. Esta diferencia se puede ejemplificar en la CPA del trigo, la primera transforma el grano en harina (molino) y la segunda transforma la harina en galletas, pan y pasta. La CPA de los vinos finos de Rio Grande do Sul y la del trigo y su son ejemplos de CPA coordinados tanto por empresas cooperativas como no cooperativas, con predominio de estas últimas.

Un APC también representa una serie de transacciones (T1, T2, T3, T4, T5), que interconectan los diferentes segmentos, desde el sector de los insumos, pasando por la producción agrícola, la industria (agroindustria e industria alimentaria), la distribución (mayorista y minorista), hasta que el producto llega al consumidor. Además, cabe destacar la importancia del entorno institucional,

que define las “reglas del juego”, y del entorno organizativo, que es el proceso de acción colectiva de las empresas, por ejemplo, a través de asociaciones, cooperativas y/o sindicatos.

Los resultados del análisis de la CPA ofrecen mayores oportunidades de aplicación en la gestión y coordinación de las cadenas o en la identificación de las demandas tecnológicas de la cadena, debido a su mayor especificidad y posibilidad de profundización en el plan de desarrollo sectorial. La competitividad de una cadena productiva agroalimentaria y agroindustrial (CPA) se construye también a través de la coordinación entre todos sus agentes. En este punto destacan como ejemplo las cooperativas de productores de leche del sur de Brasil, por su trabajo de coordinación de la cadena productiva agroindustrial de la leche y sus derivados (MORAES, 2013).

Para el estudio de la competitividad, dentro de una visión sistémica de la agroindustria, se debe realizar un corte vertical del sistema económico. El análisis de la competitividad se realiza de forma integrada, con evidentes ventajas en la coordinación, ya que resulta de importantes acuerdos contractuales entre los distintos agentes y actores. Este análisis sistémico de la competitividad de las cadenas productivas debe utilizar modelos teóricos y metodológicos que faciliten la identificación de la estructura de las cadenas productivas y de los factores que afectan el desempeño de todo el sistema (BATALHA, 1997).

La representación de un sistema productivo agroalimentario o agroindustrial estructurado en una cadena de producción es una herramienta importante para el estudio o identificación, por ejemplo, de las modificaciones ocurridas aguas arriba (segmentos ubicados “antes de la puerta” o proveedores de insumos y servicios para la agricultura y la ganadería) y aguas abajo (segmentos ubicados “después de la puerta” o procesadores y distribuidores de la producción agrícola y ganadera) del proceso de innovación original (MORAES, 2013). Según Batalha (1997), este análisis también puede evaluar las consecuencias de las innovaciones como espacio analítico inicial (análisis vertical), así como a lo largo de otras cadenas de producción que se relacionan con él (análisis horizontal).

El crecimiento económico de una región está asociado a los resultados de sus diferentes cadenas de producción. En general, las variables nivel de empleo y condiciones de salud y vivienda también están asociadas al rendimiento de determinadas cadenas de producción. Así, la planificación del desarrollo regional también se beneficia de la base de información ampliada que generan los resultados de los análisis de la cadena prospectiva.

REFERÊNCIAS

BATALHA, M. O. (Coord.). Gestão Agroindustrial. São Paulo: Atlas, 1997. v.1.

MORAES, J. L. A.. **O papel dos Sistemas e Cadeias Agroalimentares e Agroindustriais na formação das aglomerações produtivas dos territórios rurais.** COLÓQUIO – Revista do Desenvolvimento Regional. FACCAT: Taquara, v. 10, p. 71-97, 2013.

CAPACIDAD DE AGENCIA HUMANA DE LOS ACTORES SOCIALES

Cidonea Machado Deponti¹

Verenice Zanchi²

Según Long (2007), el concepto de agencia es utilizado por primera vez por Hegel y Marx. El primero construye su análisis filosófico en torno a la dialéctica y el segundo vincula la dialéctica al concepto de lucha de clases, esta vinculación crea su propia contradicción. Marx, en cambio, entiende que como parte de la lucha de la clase obrera, los trabajadores podrían crear un complejo de instituciones para hacer frente a los problemas cotidianos. Este complejo podría ser el partido político de la lucha de clases. Así, si la agencia permite la creación de varias organizaciones proletarias para una propuesta específica, el partido se convertiría en el agente político de clase. Marx consideraba estas formaciones organizativas como expresiones de la agencia de la clase obrera. Sin embargo, con el tiempo el concepto de agencia desapareció de su discurso. Para Long (2007) la agencia no puede explicarse como una categoría analítica en el análisis marxista.

Según González et al (2014), otro autor que trató el concepto de agencia fue Weber, su comprensión de los procesos de El desarrollo parte del análisis del comportamiento de los individuos. La construcción epistemológica de Weber es distinta a la de Marx. Para Weber, el método de la sociología consiste en comprender y explicar la acción social. Así, la acción social parte

¹ Economista, Doutora em Desenvolvimento Rural, Professora e Pesquisadora do Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Regional PPGDR/UNISC. E-mail: cidonea@unisc.br

² Administradora, Doutora em Desenvolvimento Regional PGDR/UNISC. Pós-doutoranda em Comunicação na UFSM. E-mail: verenice.zanchi@gmail.com

del individuo y de él en sus grupos. Los actores del desarrollo, ya sean individuos o grupos sociales, están dotados de agencia y comprender esta agencia es muy importante para los estudios del desarrollo. Los estudios sobre el desarrollo en una concepción weberiana buscan principalmente comprender la acción social, los actores, el poder y el conocimiento involucrados en la agencia humana.

La nueva irrupción del concepto de agencia surgió en los años 80 y fue abordada por Antony Giddens (1984). En términos generales, la noción de agencia atribuye al actor (individual o colectivo) la capacidad de procesar la experiencia social e inventar formas de salir de situaciones problemáticas, bajo las formas más extremas de coerción (LONG; PLOEG, 1994).

Los agentes o actores humanos [...] tienen, como aspecto inherente a lo que hacen, la capacidad de comprender lo que hacen mientras lo hacen. Las capacidades reflexivas del actor humano están característicamente implicadas, de forma continua, en el flujo de la conducta cotidiana, en los contextos de la actividad social. Pero la reflexividad opera sólo parcialmente en el plano discursivo. Lo que los agentes saben sobre lo que hacen y por qué lo hacen -su cognición como agentes- está contenido en gran medida en la conciencia práctica. Consiste en todo aquello que los actores saben tácitamente sobre cómo “desenvolverse” en los contextos de la vida social sin poder darles expresión discursiva directa. (GIDDENS, 2009, p. XXV, énfasis añadido).

Según Giddens (2009, p. 12), “la agencia se refiere al hacer”, los individuos tienen intención y son conscientes de los motivos que les llevan a la práctica de determinadas acciones, los agentes son reflexivos, es decir, tienen la capacidad de traer a la conciencia y reflexionar sobre sus elecciones.

Las respuestas de los actores explican sus prácticas, sus acciones y sus intenciones. La reflexividad no debe entenderse únicamente como conciencia de sí mismo, sino como el carácter vigilado del “flujo continuo de la vida social”. La agencia humana

no crea sistemas sociales, sino que los reproduce y transforma, rehaciendo la praxis (GUIVANT, 1997, p. 19; LONG; PLOEG, 1994).

[...] los actores no sólo controlan y regulan continuamente el flujo de sus actividades y esperan que los demás hagan lo mismo por su cuenta, sino que también supervisan de forma rutinaria los aspectos sociales y físicos, de los contextos en los que se mueven [...] poseer dicha comprensión no debe equipararse a la presentación discursiva de las razones para determinadas conductas, ni siquiera a la capacidad de especificar dichas razones discursivamente. (GIDDENS, 2009, p. 6).

La agencia humana no se refiere a las intenciones que tienen las personas al hacer cosas, sino a la capacidad que tienen de realizarlas. Los agentes humanos tienen la capacidad de entender lo que hacen mientras lo hacen, saben tácitamente cómo continuar, pero sin la capacidad de dar una explicación discursiva directa. La noción de agencia, por tanto, presenta una importancia estratégica para entender el significado de las redes sociales, asegurar la información, formar opiniones, legitimar puntos de vista y, por tanto, generar diferentes relaciones de poder. La incorporación de nuevas ideas y modos de comportamiento conlleva simultáneamente procesos de transformación.

La agencia se refiere a los acontecimientos de los que un individuo es autor, en el sentido de que podría, en cualquier etapa de una determinada secuencia de conducta, haber actuado de forma diferente, porque es capaz de procesar y sistematizar sus experiencias vividas y actuar en consecuencia.

Poder “actuar de otro modo” significa poder intervenir en el mundo, o abstenerse de hacerlo, con el efecto de influir en un determinado proceso o estado de cosas. Esto presupone que ser un agente es ser capaz de exhibir (crónicamente, en el flujo de la vida cotidiana) una serie de poderes causales, incluido el de influir en los manifestados por otros. La acción depende de la capacidad del individuo para “crear una diferencia” respecto al estado de cosas o al curso de los acontecimientos

preexistentes. Un agente deja de serlo si pierde la capacidad de “crear una diferencia”, es decir, de ejercer algún tipo de poder (GIDDENS, 2009, p. 17).

A través de la noción de agencia, el sujeto es capaz de conocer y tiene la capacidad de hacer según sus límites de información y recursos. Crea formas de resolver sus problemas y evitar situaciones problemáticas, colaborando en la construcción de sus propios mundos vitales. El sujeto se convierte en un “estratega activo” que problematiza las situaciones, procesa la información y reúne los elementos necesarios para operar.

La agencia no es un atributo del actor individual, sino que se manifiesta cuando las acciones particulares provocan cambios en relación con un curso preexistente de acontecimientos o un estado de cosas, provocando relaciones sociales y surtiendo efecto a través de ellas. La agencia requiere capacidad de organización y habilidad para influir en los demás, para implicar a otros en los proyectos propios y para conseguir que los demás acepten un determinado mensaje. Las nociones de agencia difieren de una sociedad a otra y en diferentes segmentos de la misma sociedad. Estas diferencias permiten estudiar cómo la capacidad de agencia se constituye culturalmente de forma diferente, afectando a las relaciones interpersonales y a las formas de control que los actores pueden desarrollar sobre los demás (LONG; PLOEG, 1994).

En estos términos, la agencia es la capacidad de interferir en los acontecimientos, no necesariamente de forma intencionada. Actuar, más que pretender algo, es ser significativo en su ocurrencia, en la medida en que que “la acción depende de la capacidad del individuo para “marcar la diferencia” en un estado de cosas o un curso de acontecimientos preexistente” (GIDDENS, 1984, p. 14).

Basándose en Long (2007) se comprueba que la agencia no es simplemente el resultado de algún tipo de don extraordinario, una habilidad mística, un toque empresarial o una manifestación del espíritu innovador adquirido por los talentos individuales. La agencia se genera socialmente y es un fenómeno definido

culturalmente, que da lugar a diferentes formas de manifestación según el contexto analizado. Así, en algunas situaciones se puede llegar a la conclusión de que apenas existe. La noción de agencia está integrada en las relaciones sociales y sólo puede ser efectiva a través de ellas.

Long (2007) también señala que la capacidad de influir en la acción de otros depende fundamentalmente de la existencia o la creación de redes de relaciones con actores relevantes o con actores que puedan movilizar e involucrar a los colaboradores en algún intento de alcanzar fines comunes o al menos compatibles. La agencia no es un concepto fácil de percibir, ya que puede estar presente en la vida cotidiana, pero según Long (2007), se reconoce cuando se hace ampliamente pública. Por lo tanto, es importante comprender cómo se construye la agencia y cómo se estructuran las acciones cotidianas.

REFERÊNCIAS

DEPONTI, C. M. **Intervenção para o desenvolvimento rural**: o caso da extensão rural pública do Rio Grande do Sul. Tese de Doutorado. Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010.

GIDDENS, A. **A constituição da sociedade**. 3. ed. São Paulo: WMF Martins Fontes, 2009.

_____. **The constitution of society**: an outline of the theory of structuration. UK: Cambridge, Polity Press, 1984.

GONZÁLEZ, S., PEREIRA, V., DAL SOGLIO, F. A Perspectiva Orientada ao Ator em estudos sobre Desenvolvimento Rural. **Perspectivas Rurales**. Nueva época, Año 13, N° 25, 2015.

LONG, Norman. **Sociología del desarrollo**: una perspectiva centrada en el ator. México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, 2007. 504 p.

_____. Resistance, Agency and Counterwork: a theoretical positioning. In: **The fight over food**: producers, consumers, and activists challenge the global food system. Org. Wynne

Wright and Gerr Middendorf. University Park, Pennsylvania, 2007. p 69-92.

LONG, N.; PLOEG, J. D. Heterogeneity, actor and structure: towards a reconstitution of the concept of structure. In: BOOTH, D. **Rethinking social development theory, research and practice**. London: Longman Scientific & Technical, 1994. p. 62-90.

ZANCHI, Verenice. **Ressignificação do alimento em roteiros de turismo rural**: uma estratégia de desenvolvimento regional no Vale do Rio Pardo - RS - Brasil. Tese de Doutorado. Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional, UNISC, Santa Cruz do Sul, 2019.

CAPITAL SOCIAL

Dejalma Cremonese¹

Ricardo Corrêa²

El concepto de capital social fue inaugurado por Lyda Hanifan a principios del siglo XX con el artículo “El centro comunitario escolar rural” (1916). El autor la definió como la unidad social que resulta de las relaciones entre individuos y familias. El concepto volvió a surgir en la segunda mitad del siglo obteniendo, desde entonces, una rápida repercusión. Sin embargo, a pesar de haberse convertido en una expresión importante entre las Ciencias Sociales, existe cierta dificultad para definirla, porque sus teóricos parten de dos perspectivas: una micro y otra macrosocial. Por lo tanto, este concepto no es homogéneo y sigue desarrollándose.

Cabe destacar que, a pesar de ser utilizado por primera vez por Hanifan, el concepto de capital social ya había sido percibido, implícitamente, en 1835 en la obra “Democracia en América” de Tocqueville (1962). Este autor, aun sin haber mencionado el término, lo hizo presente al hablar de la comunidad cívica que hacía peculiar a los Estados Unidos, al hacer una relación entre vida asociativa y democracia. Tocqueville señaló la participación de los individuos en asociaciones comunitarias -lo que puede traducirse por el concepto de capital social- como una influencia para el funcionamiento y la consolidación de la democracia.

Así, tras la indicación tocquevilliana del capital social y la inauguración de dicho concepto por Hanifan, quedó sumergido en la academia, hasta ser rescatado, en 1961, por la urbanista Jane Jacobs, que utilizó el término para referirse a las redes sociales insustituibles para la vida de las ciudades.

¹ Doutor em Ciência Política (UFRGS), Professor Associado II do Departamento de Ciências Sociais da UFSM, dcremoisp@yahoo.com.br

² Doutorando em Ciências Sociais (UFSM), Professor do Instituto Federal Farroupilha - Campus Santo Augusto, ricardo.correa@iffarroupilha.edu.br

Tras el rescate del término por parte de Jacobs, varios autores comenzaron a hacer uso de este concepto. Sus teóricos más reconocidos en el mundo académico son Pierre Bourdieu, James Coleman, Robert Putnam y Francis Fukuyama. Los dos primeros autores parten de una perspectiva individualista en su metodología, a través del análisis de un panorama microsocioal, mientras que Putnam y Fukuyama se asemejan por su concepción holística, que observa el capital social como una entidad colectiva, a través del examen del nivel macrosocioal.

Pierre Bourdieu fue el primero en hablar de capital social en la literatura sociológica, siendo, en consecuencia, responsable de la mayor expresión que el término adquirió a partir de los años 80 entre los científicos sociales. Este autor define el capital social como el “conjunto de recursos actuales o potenciales, vinculados a la posesión de una red duradera de relaciones de familiaridad o de reconocimiento más o menos institucionalizadas” (Bourdieu *apud* Higgins, 2005, p. 30).

La perspectiva de Bourdieu, aunque diferente, influyó en la comprensión que tienen otros teóricos de este concepto, como Coleman, Putnam y Fukuyama. James Coleman es uno de los autores que más ha contribuido al desarrollo del concepto de capital social a partir del artículo, escrito en 1988, “El capital social en la creación de capital humano”. A diferencia de Bourdieu, que parte de un enfoque político, Coleman se basa en un enfoque utilitario al entender el capital social en términos funcionales, es decir, para el autor, el capital social consiste en un medio para que los actores individuales, a través de las relaciones sociales, alcancen sus objetivos, satisfaciendo sus intereses. Así, el capital social sería “la capacidad de las personas de trabajar juntas, en grupos y organizaciones, para alcanzar objetivos comunes” (Coleman, 1988, p. 95).

Como se pudo notar, Bourdieu y Coleman, aunque difieren en algunos aspectos, parten de un análisis microsocioal en la concepción del capital social, definiendo dicho concepto a partir de las redes de relaciones entre individuos. Esta perspectiva difiere de la concepción de Putnam y Fukuyama, que analizan dicho término desde una perspectiva macrosocioal. Desde esta

perspectiva, en la década de 1990, Robert Putnam popularizó el concepto en la Ciencia Política, cuando argumentó que el capital social se refiere a “características de la organización social, como la confianza, las normas y los sistemas, que contribuyen a aumentar la eficiencia de la sociedad al facilitar las acciones coordinadas” (Putnam, 2002, p. 177). Putnam llega a esa conclusión a través de su estudio -de más de 20 años- sobre Italia, que dio como resultado el libro “Comunidad y Democracia: la experiencia de la Italia moderna”, en el que concluyó que las diferencias de desempeño de los gobiernos regionales en Italia se debían a que algunas regiones presentaban más comunidad cívica que otras, por lo que el autor se caracteriza por relacionar el capital social y el desarrollo institucional.

Muy cercana a la perspectiva de Putnam es la de Francis Fukuyama, que define el capital social “como un conjunto de valores o normas informales, comunes a los miembros de un grupo, que permiten la cooperación entre ellos” (Fukuyama, 2000, p. 28). Para el autor, todas las sociedades poseen algo de capital social, y la variación de este elemento que diferencia a cada una de ellas es llamada por él “radio de confianza”. En este sentido, Fukuyama señala a las familias como importantes fuentes de capital social en todo el mundo, ya que para él “la existencia de confianza y cooperación entre los miembros de una misma familia es mucho más probable que entre extraños” (Fukuyama, 2000, p. 29). Creemos que el concepto de capital social asociado al cooperativismo puede aumentar el desarrollo local y fortalecer las instituciones democráticas.

REFERENCIAS

BOURDIEU, Pierre. **The forms of capital**. In: RICHARDSON, J. G. (ed.). Handbook of theory and research for the sociology of education. New York: Greenwood Press, 1986.

COLEMAN, James S. **Capital social e a criação do capital humano**. Jornal americano de Sociologia, 94, Suplemento, p.95-120, 1988.

FUKUYAMA, Francis. **Social Capital and Civil Society** (April

2000). IMF Working Paper No. 00/74, Available at SSRN. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=879582>

HANIFAN, Lyda Judson. **The rural school community center.** Annals of the American Academy of Political and Social Science. n. 67, 1916.

HIGGINS, Silvio Salej. **Fundamentos teóricos do capital social.** Chapecó: Argos, 2005.

JACOBS, Jane. **The death and life of great american cities.** New York: Random House, 1961.

PUTNAM, Robert. **Comunidade e democracia: a experiência da Itália Moderna.** Rio de Janeiro: FGV, 2002.

TOCQUEVILLE, Alexis de. **A democracia na América.** 3.ed. Belo Horizonte: Itatiaia, 1962.

CAPITALISMO AGRARIO Y COOPERATIVISMO

Zander Navarro¹

Como es común a muchos conceptos, nociones y argumentos en las disciplinas que componen las Ciencias Sociales, la expresión “capitalismo agrario” también es objeto de acalorada controversia. La literatura que intenta iluminar su significado es extensa -quizás la interpretación más creativa e incluso profética que se ha ofrecido se encuentra en Goodman *et alii* (1987). Algunos de los interesados en este campo de estudio, en el campo más izquierdista, han preferido ignorar un hecho inicial crucial, ya que Marx, de hecho, no estaba interesado en el análisis del “capitalismo en el campo”. Sus seguidores y esta tradición analítica sólo transpusieron a la economía agraria lo que aquel autor había propuesto para el naciente capitalismo industrial del siglo XIX, generando errores analíticos posteriores (véase el revelador pero olvidado artículo de Duggett, 1975).

Si la atención se centra en una sociedad ya organizada bajo un régimen económico capitalista desde hace mucho tiempo, la expresión asume comúnmente otras denominaciones entre los estudiosos: “desarrollo agrario” o simplemente “crecimiento agrícola”. Incluso en entornos científicos donde estas disciplinas muestran una mayor densidad intelectual, aun así estas expresiones sufren lecturas interpretativas que pueden ser significativamente diferentes. En general, analizando la literatura en vuelo panorámico, se utiliza más la segunda expresión (desarrollo agrario), aunque se confunda erróneamente, por ejemplo, con “desarrollo rural”, “desarrollo agrícola”, “desarrollo

¹ Doutor em Sociologia pela Universidade de Sussex, Inglaterra. Professor aposentado da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Atualmente atua como pesquisador da Embrapa (Brasília). Email: z.navarro@uol.com.br

territorial”, “desarrollo sostenible”, entre otras denominaciones similares (Navarro, 2001).

“Capitalismo agrario”, curiosamente, es la expresión menos citada, entre las mencionadas anteriormente, y aún menos estudiada o analizada. Probablemente debido a una postura, aunque relativa, de naturalización del régimen económico, un equívoco analítico que, bajo la estirpe de los estudiosos más conservadores y defensores del orden existente, refleja también una inclinación ideológica. Pocos autores analizan más *allá de lo económico*, es decir, un orden social en su sentido amplio (Streeck, 2012). Pero una visión similar se da también entre quienes se sitúan claramente más a la izquierda del pensamiento social, que, en su mayoría, prefieren impugnar el orden económico existente impulsados por otros conceptos y análisis, sin problematizar la esencia de la configuración económica que los determina a todos. Al hacerlo, estos autores también acaban naturalizando el mismo orden social existente al que pretendían enfrentarse.

Estos comentarios introductorios pretenden sugerir que la inteligibilidad de la expresión “capitalismo agrario” es fundamental a la hora de analizar los procesos sociales de cooperación existentes en las regiones rurales, especialmente el cooperativismo. Por muchas razones, pero hay dos que destacan. En primer lugar, comprender que las diferentes manifestaciones concretas de una sociabilidad capitalista son principalmente *históricas*. Es decir, los acuerdos sociales reflejarán fuertemente ciertas facetas fundamentales de períodos específicos, sugiriendo por lo tanto, como resultado, que tales acuerdos *se mueven con la historia*, transformándose. Son mutantes, adquieren rasgos diferentes entre épocas y, cuando se comparan entre sí, desde los momentos más recientes hasta los más lejanos del pasado, a veces surgen estructuras sociales y económicas que ni siquiera parecen haberse dado en el mismo espacio geográfico y en sociedades bajo la misma denominación nacional. Y, a menudo, las distancias temporales ni siquiera son tan lejanas. Después de todo, si hay países en los que la vida social En otros casos, la dinámica de transformación alcanza velocidades importantes y en pocos años la misma región, sus poblaciones, su trabajo e

incluso su institucionalidad son esencialmente diferentes. Este ha sido, sin duda, el caso de Brasil, especialmente en los últimos treinta años, ya que el capitalismo agrario ha mostrado una inusual capacidad de transformación en el período mencionado (véanse los artículos recogidos en Navarro, 2020).

En segundo lugar, aunque sin posibilidad de comentar extensamente la proposición, hay que señalar también que el capitalismo agrario no sólo crece, se expande y asume mayor magnitud con el tiempo. Pero, sobre todo, *se reconfigura*. Hay una génesis, un desarrollo y una madurez, la evidencia de esta última demostrada especialmente por las economías agrícolas más avanzadas. La frase no indica que todas las situaciones serán iguales o incluso similares (lo que suprimiría la primera esencialidad mencionada anteriormente, de los procesos históricos). Pero sí implica que hay varios procesos, tendencias y características que tienden a ser universales a medida que una sociedad determinada transforma su economía agrícola hacia la plena madurez.

Entre varios aspectos que podrían destacarse, hay dos que sobresalen. En primer lugar, hay una creciente subordinación de lo rural a lo urbano, con empresas no agrícolas que asumen la hegemonía sobre todo el sector. En la conocida expresión, se trata de la “industrialización de la agricultura”. Además, la expansión del capitalismo agrario implica necesariamente la formación de cadenas de valor, inicialmente (la mayoría de ellas) orientadas al mercado interno pero, según el caso analizado, algunas globales, introduciendo dinámicas completamente nuevas, entre las que se encuentra el progresivo dominio del sistema financiero. En situaciones de mayor amplitud productiva, el conjunto de estas cadenas forma el “sistema agroalimentario” -o “régimen alimentario”, como lo llaman algunos autores (Bernstein, 2015)-. El resultado de esta profunda transformación estructural implica la formación de *nuevas jerarquías sociales* en este sector productivo y la disipación de la relativa autonomía original de los productores rurales sobre sus procesos de decisión. Con el tiempo, en los sistemas agroalimentarios más desarrollados -como ocurre cada vez más en Brasil- los productores rurales se

subordinan rígidamente a los verdaderos actores hegemónicos de dichos sistemas, que son las empresas no agrícolas. A veces se trata de una gran empresa integradora (como en la cría de animales pequeños, por ejemplo), otras veces de una cadena de supermercados. Este último puede imponer no sólo los precios pagados a los productores, sino incluso la configuración tecnológica de la producción, con el fin de estandarizar el producto final en todos sus aspectos.

Trasladadas estas breves consideraciones a la cuestión del cooperativismo, el argumento que aquí se propone es que la “forma cooperativista” clásica, la que reuniría a los agricultores como agentes económicos que asocian sus diversos recursos *como iguales* bajo un techo organizativo formal (la cooperativa) para ganar escala y poder competir más favorablemente en los mercados, ya no es viable en el capitalismo avanzado. Se trataría de *cooperativas de producción*, un acuerdo cooperativo en el que los miembros ponen en común sus recursos, a veces incluso parcelas de tierra o partes del capital, para formar juntos una “entidad económica” mayor y así, en teoría, ser más competitivos a la hora de comprar insumos o vender sus productos, además de otros beneficios (por ejemplo, el uso de “maquinaria colectiva” a una escala adecuada). Y, al final de un ciclo de producción, evalúan los resultados y distribuyen las sobras, si las hay. Sin embargo, estos formatos cooperativos dejaron poco a poco de ser atractivos para las familias rurales implicadas por una razón directa de enunciación. Con la expansión del capitalismo agrario (y su intensificación tecnológica), en la actualidad, la complejidad se convierte cada vez más en una faceta dominante en la actividad agrícola, ganadera y, por lo tanto, en el mantenimiento de altos niveles, sin embargo, los miembros de estas cooperativas de producción son diferentes entre sí y no agregan a la entidad colectiva las mismas habilidades, recursos, disposición y productividad laboral.

Sin embargo, los miembros de estas cooperativas de producción son diferentes entre sí y no agregan a la entidad colectiva las mismas habilidades, recursos, disposición o productividad

laboral equivalente. Por lo tanto, poco a poco algunos se ven desfavorecidos con respecto a los demás, ya que aportan más resultados al conjunto en relación con los otros (es decir, sus respectivas productividades se diferencian). No tardarán en renunciar a permanecer bajo el mismo techo de la cooperativa, porque entienden que pueden ganar más si están fuera de este acuerdo.

En resumen: la complejidad, la intensificación productiva y tecnológica, las diferentes productividades de los agentes económicos implicados, y otros factores de la agricultura y la ganadería modernas, hacen que los resultados finales generales sean de distribución problemática entre los miembros. Si todos ganan por igual, no será justo. Y si hay criterios desiguales de distribución de los excedentes, lo normal es que surja el descontento.

En consecuencia, en el capitalismo agrario sólo queda espacio para las llamadas *cooperativas de comercialización*, aquellas que sólo recogen partes de la producción que las familias deciden entregar para su venta. Aquí hay un formato de cooperación que no sólo sigue siendo viable en las condiciones actuales del capitalismo agrario, sino que es absolutamente necesario para el gran grupo de productores medianos, especialmente los pequeños. De hecho, en procesos de fuerte expansión del capitalismo agrario, como en Brasil, las cooperativas de comercialización representan la “última oportunidad” de estos pequeños establecimientos rurales, si pretenden mantenerse en el negocio y resistir las tendencias de concentración de la riqueza en el campo.

Esta es la asimetría típica de los procesos de expansión capitalista en cualquier sector productivo, a menudo minimizada por la interferencia de normas, leyes y políticas estatales. Sin embargo, como ha sido el caso del capitalismo agrario en Brasil, estas salvaguardas “amortiguadoras” son casi inexistentes o insuficientes. Frente a la competencia desigual, las cooperativas de comercialización, para los pequeños y medianos productores rurales, serían una de las escasas posibilidades que aún existen para garantizar cierta resistencia social en esta actividad.

REFERENCIAS

BERNSTEIN, H., *Food regimes and food regimes analysis: a selective survey*. Haia, Institute of Social Studies, 2015. Disponível no endereço eletrônico: https://www.iss.nl/sites/corporate/files/CMCP_1-Bernstein.pdf

DUGGETT, M., Marx on peasants. In: *Journal of Peasant Studies*, 2(2), 1975, p. 159-182. Ver em: <http://arc.or.id/wp-content/uploads/2017/03/Marx-on-Peasant-JPS.pdf>

GOODMAN, D.; SORJ, B. e WILKINSON, J. *From Farming to Biotechnology: a Theory of Agro-Industrial Development*. Londres: Blackwell, 1987. Edição em português esgotada (*Da lavoura às biotecnologias. Agricultura e indústria no sistema internacional*, Editora Campus, 1992). Versão digital disponível no endereço: <http://www.precog.com.br/bc-texto/obras/goodman-9788599662298.pdf>

NAVARRO, Z. (org). *A economia agropecuária do Brasil. A grande transformação*. São Paulo: Editora Baraúna, 2020. Disponível em: <https://www.editorabarauna.com.br/livro/educacao/a-economia-agropecuaria-do-brasil-a-grande-transformacao/>

NAVARRO, Z., Desenvolvimento rural no Brasil: os limites do passado e os caminhos do futuro. In: *Estudos Avançados*, 15(43), 2001, USP, p. 83-100. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/eav/article/view/9825/11397>

STREECK, W., How to study contemporary capitalism? In: *European Journal of Sociology*, 53(1), 2012, p. 1-28. Versão digital disponível no endereço: <https://www.jstor.org/>

CIRCULAR ECONÓMICA

Roberto Morais¹
Gabriel Schmitt Morais²

La economía circular es una alternativa al modelo lineal de producción. Esta última, basada en la extracción, la transformación, el consumo y la eliminación, no tiene en cuenta que los recursos naturales y energéticos son finitos. El modelo lineal promueve la degradación del medio ambiente, generada por la eliminación incorrecta de los residuos y no promueve la sostenibilidad económica y el desarrollo del país.

La economía circular es un concepto que asocia el desarrollo económico con un mejor uso de los recursos naturales, mediante nuevos modelos de negocio y la optimización de los procesos de fabricación con menor dependencia de las materias primas vírgenes, priorizando los insumos más duraderos, reciclables y renovables. Se trata, por tanto, de un concepto estratégico basado en la reducción, la reutilización, la recuperación y el reciclaje de materiales y energía. Sustituir el concepto de fin de vida de la economía lineal, por nuevos flujos circulares de reutilización, restauración y renovación.

A nivel mundial, la demanda de bienes de consumo está ejerciendo presión sobre las reservas de recursos naturales. Por lo tanto, es muy probable que los países más desarrollados ya hayan alcanzado un nivel de vida más alto gracias a las medidas adoptadas con antelación, a diferencia de los países emergentes o en desarrollo. Por lo tanto, falta un sentido de urgencia para que

¹ Professor Doutor do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional (PPGDR) – Faculdades Integradas de Taquara (FACCAT). E-mail: posgrad@faccat.br

² Graduado em Administração pelas Faculdades Integradas de Taquara – FACCAT e Pós-graduando em Aprendizado de Máquina e Inteligência Artificial pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais – PUC MINAS. E-mail: gabrielmorais@sou.faccat.br

Brasil piense en formas innovadoras de producción y consumo, “[...] que consideren la inclusión de la base de la pirámide de la sociedad global en el mercado formal y satisfagan la creciente demanda de mejor calidad de vida” (CNI, 2018, p. 11).

Así, la economía circular pretende desarrollar nuevos productos y servicios económicamente viables y ecológicamente eficientes, arraigados en ciclos idealmente perpetuos de reconversión ascendente y descendente. Se materializa en la minimización de la extracción de recursos, la maximización de la reutilización, el aumento de la eficiencia y el desarrollo de nuevos modelos de negocio.

Se ha propuesto una economía “más circular” como concepto operativo en el camino hacia el cambio de paradigma, con el fin de abordar los problemas medioambientales y sociales derivados de la globalización de los mercados y del actual modelo económico basado en una economía lineal de “extracción, producción y eliminación”. Según la Fundación Ellen MacArthur, la economía circular se basa en **tres principios básicos** (RMAI, 2016):

- 1. Preservar y mejorar el capital natural** controlando las existencias finitas y equilibrando los flujos de recursos renovables;
- 2. Optimizar la eficiencia de los recursos** mediante la circulación de productos, componentes y materiales con el máximo nivel de utilidad en todo momento, tanto en el ciclo técnico como en el biológico;
- 3. Estimular la eficacia del sistema** revelando y excluyendo las externalidades negativas desde el principio.

La misma fundación ha identificado **cuatro pilares** que ayudarán a impulsar la transición y la adopción hacia el modelo circular: **Diseño y producción de productos circulares**: Las cooperativas deben desarrollar competencias básicas en el **diseño circular** para facilitar la reutilización, el reciclaje y la cascada de productos. **Nuevos modelos de negocio**: los modelos de negocio **que sustituyen la propiedad por pagos basados en el rendimiento** son fundamentales para convertir los productos y diseños para la reutilización en propuestas de

valor convincentes. Al priorizar el acceso sobre la propiedad, estos modelos impulsan la **transformación de consumidores a usuarios. Ciclo inverso**: Para crear valor a partir de materiales y productos usados, es necesario **recogerlos y devolverlos a su origen**. La logística inversa y los métodos de tratamiento permiten devolver estos materiales al mercado. **Condiciones del sistema de habilitación: La colaboración efectiva entre las cadenas de valor y los sectores** es imperativa para el establecimiento de un sistema circular a gran escala.

¿Y cómo afronta el cooperativismo la nueva realidad? Las principales prácticas se encuentran en las cooperativas de recolectores para el reciclaje de residuos sólidos. En 2019, la embotelladora Coca-Cola FEMSA Brasil celebró el reciclaje de 100 millones de botellas de PET en un año, a través del centro de acopio SustentaPET. El sitio trabaja en asociación con recolectores de material reciclable y cooperativas, reforzando sus acciones y colaborando para la correcta eliminación de los residuos. La app Cataki, desarrollada en 2017, permite el registro de los recolectores de materiales reciclables por nombre, número de teléfono, dirección y material recogido. Su propuesta consiste en poner en contacto a las cooperativas y a los recolectores individuales con las personas que quieran deshacerse de los residuos.

REFERENCIAS

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. **Economia Circular**: oportunidades e desafios para a indústria brasileira. Brasília: CNI, 2018. 64 p.

REDAÇÃO. **A revolução da economia circular**. In: Revista Meio Ambiente Industrial e Sustentabilidade, 22 dez. 2016. Disponível em <http://rmai.com.br/acervo_digital>. Acesso em 17 de jan. 2022.

CO-INNOVACIÓN

Pedro Luís Bütttenbender¹
Bruno Nonnemacher Bütttenbender²

El planteamiento del término compuesto “CO-INNOVACIÓN” conduce a una lógica específica que resulta de la aglutinación de dos términos intensamente explorados en la literatura. El primer término es el de “Cooperativismo” que se combina, integra e interrelaciona con el segundo término que es el de “Innovación”. La etimología de las palabras indica una buena comprensión y referencia de cada una, aclarando las diferencias con términos similares y de uso popular.

El cooperativismo es un movimiento económico y social, guiado por una doctrina que propugna la colaboración y asociación de personas o grupos con los mismos intereses para obtener ventajas comunes en sus actividades. El asociacionismo cooperativo se basa en el progreso social a través de la cooperación y la ayuda mutua según la cual quienes se encuentran en la misma situación de debilidad pueden, mediante la suma de esfuerzos, asegurar su supervivencia y su fortalecimiento (BÜTTENBENDER, 2008 y BÜTTENBENDER y MAGRI, 2018). El cooperativismo tiene sus orígenes en varias referencias milenarias y seculares. En América Latina, sus orígenes se remontan al siglo XVII, con la experiencia de las Reducciones Jesuíticas-Guaraníes (PERIUS, 2020). El cooperativismo moderno, en cambio, tuvo sus raíces en el siglo XIX, en las crisis de la Revolución Industrial en Europa, con la creación de la Cooperativa de Rochdale, Manchester, Inglaterra (SCHNEIDER, 2019).

¹ Doutor em Administração, Mestre em Gestão Empresarial, Administrador e Tecnólogo em Cooperativismo. Professor Pesquisador do PPGDR/UNIJUÍ. E-mail: pedrolb@unijui.edu.br e plbutten@gmail.com

² Doutor em Ambiente e Desenvolvimento (Univates), Administrador. E-mail: brunonbuttenbender@gmail.com

Las personas que se integran en el cooperativismo y se organizan así económica y socialmente se llaman cooperativistas. Orientan sus actividades, producción y servicios según los principios y valores del cooperativismo. Los siete principios del cooperativismo, según la Alianza Cooperativa Internacional (ACI, 2018), son: Afiliación voluntaria y gratuita; Gestión democrática por parte de los miembros; Participación económica de los miembros; Autonomía e independencia; Educación, formación e información; Intercooperación; Compromiso con la comunidad. Los valores (ACI, 2018) son: ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad.

Por lo tanto, el cooperativismo es visto y reconocido como un movimiento, una estrategia, un sistema, un modelo organizativo e incluso un estilo de vida. Su organización y funcionamiento se apoya en su propia legislación constitucional y en los estatutos sociales, asumiendo una personalidad jurídica. La actividad cooperativa tiene un alto impacto y contribuye al desarrollo económico y social de sus miembros, de las regiones donde operan y de la sociedad (BENECKE, 1980; BÜTTENBENDER, 1995; BÜTTENBENDER, 2008).

El otro término presente en el Verbete COOINOVATION es el de Innovación. Innovar es crear algo nuevo, introducir novedades, renovar, recrear. La innovación es sinónimo de cambios y/o mejoras en algo ya existente. En los años 30, el austriaco Josef Schumpeter definió la innovación como la introducción comercial de un nuevo producto o “una nueva combinación de algo ya existente” creada a partir de una invención, que pertenece al ámbito de la ciencia y la tecnología (SCHUMPETER, 1982).

En el planteamiento de Schumpeter (1934), la innovación y el cambio se producen a través de una espiral de atracción mutua en la que un agente atrae a otro y así se multiplican los efectos. Con el tiempo, surgieron nuevos fundamentos de la innovación, y se basaron en dos importantes vertientes: la evolutiva, con Nelson y Winter (1974) como precursores; y la neoclásica, que comenzó en la década de 1950 con Solow (1957), tratando inicialmente la innovación y la tecnología como un factor exógeno al proceso. Pavitt (1984) entiende por innovación un producto o proceso de

producción nuevo o mejorado, comercializado o utilizado en un país.

La creación o invención es el desarrollo de algo nuevo. Mientras que la innovación sólo se produce cuando esta creación se pone en uso (BOZEMAN y LINK, 1984). En consecuencia, la innovación se entiende como algo nuevo, que puede ser desde un producto/servicio hasta un nuevo proceso, sistema, inversión, modelo de gestión y organización, capaz de generar valor adicional. Este valor puede ser material o inmaterial, humano o no, con resultados económicos, sociales, medioambientales y/o de otro tipo.

Tomando la Innovación como un sistema y/o proceso, se puede entender como aquello que implica la creación, desarrollo, uso y difusión de un nuevo producto o idea, ya sea de forma individual o colectiva (UTTERBACK, 1983). Prahalad (2005) entiende que la innovación es adoptar nuevas tecnologías que permitan aumentar el rendimiento y el desempeño de la empresa (se entiende aquí como una organización cooperativa). Para Tidd, Bessant y Pavitt (2008) la innovación es un proceso que consiste en sacar una nueva idea de una oportunidad y ponerla en uso de la forma más amplia posible, pudiendo ser una posición, un paradigma, un producto y un proceso.

Como resultado de la comprensión específica de los términos de cooperativismo e innovación, se puede aproximar la delimitación conceptual de la aglutinación de los dos términos: CO-INNOVACIÓN (BÜTTENBENDER, 2020). Y atención a no confundir el término CO-INNOVACIÓN, con la reiterada presencia de la letra “O”, con simples términos genéricos de estrategias colaborativas e intensamente popularizadas, expresadas por colaboración, cocreación, coparticipación, entre otras. En ellas se consideraba la colaboración, pero de forma simplificada, de alianza estratégica, de funcionamiento de dos o más actores, sin implicar necesariamente los fundamentos doctrinales, principios y valores del cooperativismo.

Por lo tanto, la CO-INNOVACIÓN se define como el proceso, la capacidad y la competencia que se instala en la habilidad de generar, crear, inventar, introducir, adoptar algo nuevo,

que puede ser desde un producto/servicio hasta un nuevo proceso, sistema, inversión, gestión y modelo organizativo, capaz de generar valor adicional para sus miembros y la sociedad, considerando el entorno, el sistema, la estrategia, los principios, los valores y las prácticas del cooperativismo. La CO-INNOVACIÓN se constituye como una continua capacidad social y económica de innovar, por el espíritu cooperativo, dentro de las organizaciones cooperativas, la intercooperación, promoviendo la inclusión y la justicia social, la ayuda mutua, la solidaridad, la educación, el ser humano, generando aportes para el desarrollo de sus miembros, de la región y de toda la sociedad. Sólo en este contexto sinérgico, iluminado y guiado por los fundamentos doctrinales del cooperativismo, existirá la CO-INNOVACIÓN.

La CO-INNOVACIÓN tiene su centralidad en el cooperativismo, resulta de las prácticas cooperativas, ejercidas dentro del cooperativismo y de sus miembros. Además se reconoce que la práctica del cooperativismo, como práctica educativa cooperativa, con fines económicos y sociales. El cooperativismo, en sí mismo, se constituye como un sistema, una estrategia, un modelo, una forma de actuar y un estilo de vida que genera co-innovación.

CO-INNOVACIÓN es la capacidad de crear e innovar de forma cooperativa. Cuando los resultados son mayores que la mera suma de las partes. Las partes por sí solas no logran esta competencia superior y diferenciada, que resulta del pensamiento y la acción colectivos. La coinnovación es el resultado de la iniciativa conjunta de las personas, sumada a las fortalezas del cooperativismo y a las oportunidades vividas, haciendo de esta dinámica una competencia colectiva para generar esperanza, para que todos sean ciudadanos y partícipes del desarrollo.

REFERENCIAS

ACI. **Exploración de la Economía Cooperativa**. Word Cooperative Monitor. Informe de 2018. Euricse-Aliança Cooperativa Internacional. <https://monitor.coop/sites/default/files/publication-files/wcm2018es-es-web-656088611.pdf>
Acessado em 22/03/2019.

BENECKE, Dieter W. **Cooperação e desenvolvimento:** o papel das cooperativas no processo de desenvolvimento econômico nos países do Terceiro Mundo. Porto Alegre: Coojornal, 1980.

BOZEMAN, B.; LINK, A. N. **Tax Incentives for R&D:** A Critical Evaluation. *Research Policy*, v. 13, pp. 21– 31, 1984.

BÜTTENBENDER, Pedro Luís. **Doutrina e Educação Cooperativa.** Ijuí/RS: UNIJUI, 2008.

BÜTTENBENDER, Pedro Luís. COINOVAÇÃO. **Artigo do Jornal Novo Rural.** Veiculado em 05.07.2020. Disponível em: <https://novorural.com/noticia/3365/opinio-coinovacao>
Acessado em 22.12.2021

BÜTTENBENDER, Pedro Luís; MAGRI, Cledir A. **Fundamentos do Cooperativismo:** Evolução, Histórico e Perspectivas. Francisco Beltrão, PR: Grafisul, 2018,

NELSON, R. R.; WINTER, S. G. **Neoclassical vs. Evolutionary Theories of Economic Growth:** Critique and Prospectus. *Economic Journal*, v. 84, n. 336, pp. 886-905, 1974..

PAVITT, K. **Sectoral patterns of technical change:** towards a theory and a taxonomy. *Research Policy*, v. 13, pp. 343–373, 1984.

PERIUS, Vergílio F. **Origem do Cooperativismo.** Porto Alegre. SESCOOP/RS. 2020.

PRAHALAD, C. K. **A riqueza na base da pirâmide:** como erradicar a pobreza com o lucro. Porto Alegre: Bookman, 2005.

SCHNEIDER, José Odelso. **Identidade Cooperativa: Sua história e doutrina.** Porto Alegre. SESCOOP/RS. 2019.

SCHUMPETER, J. A. A Teoria do **Desenvolvimento Econômico: uma investigação sobre lucro, capital, crédito, juro e o ciclo econômico**. Rio de Janeiro: Nova Cultural, 1982.

TIDD, J., BESSANT, J. & PAVITT, K. **Gestão da Inovação**. 3ed. Porto Alegre: Bookman. 2008.

UTTERBACK, J. The dynamics of product and process innovation in industry. In: HILL, C; UTTERBACK, J. **Technological innovation for a dynamic economy**. New York, Pergamon Press, 1983. pp 40-65.

COOPERATIVAS AGROINDUSTRIALES EN PARANÁ

Carlos Águedo Paiva¹

En 2021, la facturación de las 100 mayores organizaciones de producción nacionales y extranjeras que operan en el agronegocio brasileño fue de 1,3 billones de reales. La lista de las 100 mayores organizaciones la abre JBS, seguida de empresas de expresión mundial, como Cosan, Marfrig, Cargill, Bunge, Ambev, Susano, Klabin, entre otras. Entre las 100 mayores organizaciones por ingresos, 28 son cooperativas agroindustriales nacionales. De ellas, el 50% (14 de 28) tienen su sede en Paraná y operan principalmente en este Estado, obteniendo el 60,3% de los ingresos totales de las mayores cooperativas (Forbes, 2022). Por lo tanto, surge una pregunta: ¿por qué el cooperativismo agroindustrial de Paraná presenta un desempeño tan diferenciado?

En primer lugar, es necesario entender que Paraná es sólo el núcleo, el epicentro, de una distribución geográfica de cooperativas agroindustriales nacionales que se encuentran todas en el sur del país. De las otras 14 grandes cooperativas, 4 tienen su sede en Santa Catarina (un estado de tamaño relativamente modesto, pero con una fuerte agricultura), 3 en Rio Grande do Sul, 3 en São Paulo, 2 en Minas Gerais, 1 en Mato Grosso do Sul y 1 en Goiás. Esta peculiar distribución geográfica de las grandes cooperativas se explica fundamentalmente porque, según el Censo Agrario de 2017, el porcentaje de productores rurales socios de cooperativas

¹ Doutor em Economia pela Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP). Economista da Fundação de Economia e Estatística (FEE). Professor do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional das Faculdades Integradas de Taquara – FACCAT-RS. E-mail: carlospaiva@faccat.br

es muy superior en el Sur (36,77% del total de productores rurales) que en el Medio Oeste (13,29% del total), el Norte (3,5% del total) y el Noreste (1,45%), recayendo una posición intermedia en el Sureste (17,09% del total de productores). Las diferencias entre el norte y el sur del país en cuanto a la “asociación cooperativa” tienen su origen en una larga tradición económica y cultural que hunde sus raíces en el peculiar modelo de ocupación y colonización del sur (relativamente tardío y basado en la inmigración extranjera) y en la consiguiente estructura de propiedad de la tierra, relativamente más democrática.

Pero este es sólo el punto de partida de la explicación de la peculiar expresión de las cooperativas de Paraná. Todavía tenemos que entender por qué RS y SC tienen un rendimiento tan bajo en comparación con Paraná. Tanto para el número **total** de agricultores asociados a cooperativas en RS (143.481), como para el porcentaje de socios sobre el total de agricultores en gaúchos (39,3%), superó, en 2017, tanto el número absoluto (106.440) como el porcentaje de socios en Paraná (34,88%). Y, sin embargo, en 2021, RS sólo contaba con tres cooperativas entre las 28 mayores del país, y su volumen de negocio correspondía a un mero 7,16% del total. Por su parte, SC, con 63.842 cooperativistas, contaba con cuatro grandes cooperativas que obtuvieron el 16% de la facturación total. ¿Por qué fue así?

Una vez más, la respuesta a esta pregunta implica elementos geográficos. La posición más septentrional de Paraná en relación con los otros dos estados del sur le permitió entrar en actividades agrícolas de mayor rentabilidad relativa durante el largo proceso de modernización y capitalización de la agricultura brasileña entre las décadas de 1930 y 1970. Pensamos aquí, de manera particular, en el café, que fue el buque insignia de la economía brasileña durante décadas y el principal producto del norte de Paraná entre los años 40 y la primera mitad de los 70. La actividad cafetera proporcionó una oportunidad de rentabilidad y tasas de acumulación para algunas cooperativas de Paraná que RS y SC nunca habían conocido. E incluso después del final del ciclo del café, el carácter norteño de Paraná sigue siendo un motor de su competitividad agroindustrial. En primer lugar, porque, al tener

estaciones menos marcadas y un invierno tardío y relativamente suave, Paraná puede realizar dos cultivos de verano (soja y maíz, por ejemplo) en el mismo año en prácticamente todo su territorio. Este cultivo de “dos veranos” también es posible en algunas regiones de Santa Catarina y es prácticamente imposible en RS.

Por último, el hecho de que el estado de Paraná limite, al noreste, con Mato Grosso do Sul (el estado más meridional de la región central del país) y, al este, con Paraguay (un país con una economía cada vez más integrada con Brasil a través del Mercosur), permitió a las cooperativas de Paraná adoptar dos estrategias de expansión que no estaban en el horizonte inmediato de las cooperativas de Santa Catarina y, mucho menos, de las de Rio Grande do Sul. La primera fue ampliar su área de actividad hacia regiones vecinas, con gran afinidad en cuanto a clima y calidad del suelo, pero con poca tradición cooperativa, empresarial y tecnológica para entrar de forma cualificada en las actividades de transporte, transformación y comercialización de sus cosechas. Esta fue la estrategia, por ejemplo, de la Cooperativa Agrícola de Campo Mourão, COAMO, que hoy se disputa el título de mayor cooperativa de América Latina con Copersucar.

La segunda estrategia fue adoptada especialmente por las cooperativas situadas más al sur del estado, en la frontera con Santa Catarina y Paraguay. En esta región, las propiedades y los establecimientos agrícolas son predominantemente pequeños y medianos, y la agricultura es mayoritariamente familiar. Pronto quedó claro para los directivos y asociados de las cooperativas locales que la dedicación prácticamente exclusiva a la agricultura temporal (especialmente al binomio soja y maíz) limitaba la diversificación productiva regional y la incorporación de los jóvenes a las actividades rurales y urbanas, promoviendo el éxodo rural y el estancamiento demográfico y económico de los pequeños municipios. Y esto no sólo porque la producción de cereales es estacional y propensa a la mecanización y a la negación relativa de la mano de obra incluso en los períodos de cosecha. Además, la producción de cereales requiere poca transformación y valor añadido antes y después de la producción

(antes y después de la “puerta”) en comparación, por ejemplo, con la cría de pequeños animales (aves de corral, cerdos, etc.). Estas actividades: 1) ocupan mano de obra rural durante todo el año; 2) no son extensas en términos espaciales y exigen una gran cantidad de trabajo por unidad de superficie; 3) sus productos requieren una transformación industrial cerca del territorio rural y esta transformación es, por regla general, altamente patronal. Además, la proximidad con Mato Grosso do Sul y Paraguay abrió espacio para una división interregional del trabajo en la que los pequeños productores del suroeste de Paraná se dedicarían esencialmente a la ganadería estable (producción de pollos, cerdos, huevos y leche) mientras que los productores y establecimientos de la periferia de este territorio se dedicarían a la producción de granos (soja y maíz). Las cooperativas, a su vez, procesarían los granos, transformándolos en alimento para el ganado.

Mas tarde, procesarían los productos de esta ganadería. Así, se creó una red compleja con alta agregación de valor y empleabilidad en la región. Como este sistema de desarrollo agroindustrial es marcadamente inclusivo -porque se basa en la pequeña producción rural y en la propiedad cooperativa de las actividades de transformación-, los pequeños municipios experimentaron un rápido crecimiento del consumo. Esto, a su vez, estimuló la aparición de redes comerciales y de servicios basadas en pequeñas empresas de capital e iniciativa local. Y la aparición y consolidación de esta red de pequeñas empresas locales acabó teniendo reflejos en la producción local artesanal, manufacturera y - finalmente - industrial. Al fin y al cabo, tanto la cría de pequeños animales como la transformación y el transporte de proteínas animales dependen en gran medida de los insumos industriales (recintos, incubadoras, calentadores, ganchos para canales, cubiertas de acero inoxidable, cámaras frigoríficas industriales y de transporte por carretera, etc.) y de los servicios de asistencia técnica (sanitarios, veterinario, nutricional, gestión de la energía, contabilidad, logística, etc.) que, por regla general, son personalizados y pueden ser ofrecidos por empresas relativamente pequeñas y de ámbito regional. Finalmente, las

cooperativas agroindustriales de base ganadera promovieron el surgimiento de verdaderos arreglos productivos locales de gran complejidad y arraigo local, que comenzaron a promover la innovación continua y el aumento de la productividad de estas estructuras, desde los eslabones rurales, hasta los eslabones finales asociados a los servicios logísticos.

Las cooperativas más exitosas de Santa Catarina han adoptado una línea de especialización muy similar. Desde nuestro punto de vista, el segmento cooperativo de Santa Catarina sólo no tiene la misma expresión relativa de las cooperativas de Paraná, porque parte del nicho que podía caber en las cooperativas fue apropiado por las grandes empresas de proteína animal del territorio, especialmente Sadia y Perdigão, que llegaron a unificarse en BrF. En cambio, las cooperativas de RS adoptaron una estrategia más conservadora.

Aunque el estado más meridional de Brasil presenta un patrón edafoclimático muy similar al de Nueva Zelanda -lo que le confiere extraordinarias ventajas competitivas en la producción lechera-, la producción agrícola regional está nucleada por los cultivos de soja y arroz y la producción ganadera regional se centra en el ganado vacuno. Pero la agregación del valor de la producción de cereales es relativamente baja. Se trata de una producción que satisface una demanda externa y los compradores no quieren soja procesada, sino en grano y a granel. Por ello, no es de extrañar que, a pesar de ser el estado con mayor porcentaje de agricultores asociados a cooperativas, su participación en la facturación nacional sea relativamente discreta.

REFERENCIAS

BIALOSKORSKI NETO, S. Um ensaio sobre desempenho econômico e participação em cooperativas agropecuárias. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, 2007 (03), vol. 45 ISSN 1806-9479.

FAJARDO, S. **A Ação das cooperativas agropecuárias na modernização da agricultura no estado do Paraná, Brasil**. GeoTextos, 12 (1), julho/2016. DOI 10.9971/1984-5537geo.v12i1.14355

FORBES AGRO BRASIL Veja a lista das 100 maiores empresas do agronegócio do Brasil. Forbes: São Paulo, 17 de jan. 2022. <https://forbes.com.br/forbesagro/2022/01/veja-a-lista-forbes-as-100-maiores-empresas-do-agro/> (pesquisa em 06 de março de 2022)

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – Censo Agropecuário 2017. Tabelas 2188 e 6846. Sistema SIDRA <https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/censo-agropecuario/censo-agropecuario-2017> (pesquisa 05 de março de 2022)

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS DO BRASIL Anuário do Cooperativismo Brasileiro – 2020. OCB, 2021. <https://www.ocb.org.br/publicacao/79/anuario-do-cooperativismo-brasileiro> (pesquisa 05 de março de 2022)

COOPERATIVAS DE CRÉDITO

Darlan Christiano Kroth¹

Enise Barth²

Se trata de cooperativas cuya principal línea de negocio es la intermediación de fondos monetarios entre los socios. De este modo, estas cooperativas pretenden constituir fondos (ahorro) para prestar (crédito) a los socios en mejores condiciones crediticias (en términos de acceso, plazos, tipos de interés y garantías) que las encontradas en el sector bancario tradicional. También pueden ofrecer otros servicios financieros/bancarios a los afiliados a menor coste. Esta forma de operar (favoreciendo la oferta de créditos y servicios bancarios) posibilita las inversiones productivas, que a su vez estimulan el desarrollo local y regional.

Aunque tramitan créditos (y realizan otras operaciones y servicios bancarios) las Cooperativas de Crédito (CC) son esencialmente diferentes de los bancos tradicionales, principalmente porque: i) su objeto social es servir al interés común de sus socios; ii) no tienen ánimo de lucro; y iii) son autogestionadas. Estas características están garantizadas por su propia legislación y justifican su tratamiento jurídico y fiscal diferenciado en relación con los bancos.

¹Doutor em Desenvolvimento Econômico pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). Professor e Pesquisador do Curso de Administração e do Programa de Pós-graduação em Programa de Pós-Graduação em Ciência e Tecnologia Ambiental (PPGCTA) da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS). Email: dkroth@uffs.edu.br

² Doutora em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Professora e Pesquisadora do Curso de Administração e do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento e Políticas Públicas (PPGPDD) da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS). E-mail: enise.barth@gmail.com

La actuación solidaria y la necesidad de superar las restricciones crediticias de las instituciones convencionales, pueden considerarse las motivaciones del origen de las CC's, ya en el siglo XIX. Las primeras cooperativas de crédito se crearon en Alemania entre 1847 y 1862. Allí se desarrollaron dos tipos de cooperativas bajo la perspectiva de la responsabilidad ilimitada de los socios, los modelos Delitzch-Shulze (o “bancos populares”) y Raifessen. Estos modelos pronto se popularizarían y se extenderían a otros países, como es el caso de Italia en 1865 (modelo Luzzati, bajo el principio de responsabilidad limitada de los socios) y en 1900 en Canadá (modelo Desjardins, inspirado en los modelos europeos) (PINHEIRO, 2008).

En esta evolución inicial destacan tres elementos constitutivos de las CCs: la organización social, el medio rural y la microfinanciación. La mayoría de los CC se crearon a partir de asociaciones y sindicatos de trabajadores urbanos y rurales. El medio rural destacó por la cultura cooperativa existente y las dificultades adicionales de los pequeños agricultores para acceder al crédito para financiar su producción. La microfinanciación, en cambio, se debe a que los préstamos eran más pequeños y en condiciones más accesibles (BÚRIGO, 2007).

A lo largo del siglo XX, especialmente después de los años 60, las CCs han experimentado un importante crecimiento en todo el mundo, y en algunos países, se han constituido como uno de los principales agentes bancarios, casos de Francia (Crédit Agricole, BPCE, Crédit Mutuel), Países Bajos (Rabobank) y Alemania (DZ Bank). En 2020, los países con mayor expresión de cooperativas de crédito fueron: Francia, China, Japón, Estados Unidos, Alemania, Italia, Países Bajos, Canadá, Austria y España. Las características de funcionamiento, regulación y configuración de los CCs varían entre países y a lo largo del tiempo, debido a las características culturales, socioeconómicas y políticas (MEINEN; PORT, 2016; WOCCU, 2022).

La expansión y consolidación del movimiento de las cooperativas de crédito en las últimas décadas ha provocado una segmentación en su funcionamiento. Podemos considerar dos vertientes principales de las actividades actuales de las

CC: *i) el cooperativismo financiero*, en el que las cooperativas tratan el crédito como una operación financiera convencional, siguiendo el patrón utilizado en el sistema bancario tradicional. En este enfoque, la cantidad prestada debe ser devuelta, el riesgo de la operación debe estar cubierto por garantías y el tipo de interés debe cubrir los costes de gestión, los riesgos y, si es posible, proporcionar una rentabilidad positiva a la entidad; *ii) el cooperativismo de crédito solidario*, en el que las cooperativas operan desde una perspectiva de desarrollo. El crédito se considera un medio para permitir la producción en sí misma y/o nuevos proyectos/empresas. En este caso, el tipo de interés debe ser lo más bajo posible y la atención no se centra en el rendimiento con el crédito, sino en hacerlo viable (GENTIL; NIEUWKERK, 1998; MEINEN; PORT, 2016).

En Brasil, el Banco Central (2022) define a las CCs como “instituciones financieras que ofrecen a sus miembros productos y servicios financieros, de manera análoga a un banco comercial, sin embargo, con una naturaleza corporativa distinta”. Dicha definición se alinea con el primer aspecto expuesto en el párrafo anterior, que indica una cierta consolidación de este perfil de rendimiento en el país. Sin embargo, todavía existen experiencias de CCs que se dedican estrictamente al microcrédito y a la economía solidaria (BACEN, 2022).

A pesar de este posicionamiento de las CCs brasileñas, su forma de operar es muy diferente a la de los bancos tradicionales. Los CCs tienen una fuerte presencia en el interior del país, enfatizan el apoyo a las micro y pequeñas empresas, tienen menores requisitos para el acceso al crédito, menores tarifas y tasas de interés, lo que permite generar efectos ampliados en el desarrollo regional (JACQUES; GONÇALVES, 2016).

En 2020, el Sistema Nacional de Crédito Cooperativo (SNCC), creado por la Ley Complementaria n. 130/2009, estaba compuesto por cuatro sistemas de tres niveles y cinco sistemas de dos niveles. Los sistemas de tres niveles, representados por SICOOB, SICREDI, CRESOL y UNICRED, incluyen cooperativas singulares (1er nivel), cooperativas centrales (2do nivel) y confederaciones (3er nivel) y concentran el 70% de las CCs

del país. Los sistemas de dos niveles incluyen cooperativas singulares y centrales. También hay 222 cooperativas singulares que funcionan sin vínculos con centrales y/o confederaciones (BACEN, 2022).

El cooperativismo de crédito en Brasil tiene su origen en 1902, cuando se creó la Caixa Rural de Nova Petrópolis (modelo Raiffeisen) en Rio Grande do Sul. Hasta 1961 el número de CCs se amplió considerablemente, llegando a 511 cooperativas. A partir de ese año y hasta finales de la década de 1970, se produjo un descenso debido a las medidas restrictivas aplicadas por el Gobierno Federal. En la década de 1980, se inició una fase de reactivación de las CCs, principalmente vinculadas a las cooperativas agrícolas, estableciéndose como su brazo financiero, ante la caída del crédito rural oficial (PINHEIRO, 2008).

La década de los 90 se caracterizó por ser una nueva fase de expansión de las CC, favorecida por las nuevas normativas que permitieron el funcionamiento de las cooperativas de economía y crédito mutuo y rural (1992) y la creación de bancos cooperativos (1995). Estos cambios, sumados al hecho de que las cooperativas se convirtieron en el principal socio de los bancos oficiales para la operatividad del PRONAF, crearon el impulso necesario para su fortalecimiento. A finales de los años noventa, el número total de cooperativas ascendía a 806, casi el doble que a finales de los años ochenta (BÚRIGO, 2007).

Este fortalecimiento y expansión de las cooperativas se mantuvo a un ritmo acelerado en la década de 2000, con varias normativas que fueron permitiendo el aumento de socios (como la resolución que permite la gratuidad en 2003), la ampliación de los servicios prestados mediante mayores concesiones a los bancos cooperativos y una mayor seguridad para los cooperativistas mediante la creación del Fondo de Garantía. En 2007 había 1.461 CCs en el país. A partir de 2015, se produjo un movimiento de incorporación (adquisición de una CC por otra) con el objetivo de obtener economías de escala, lo que se reflejó en el descenso del número de cooperativas, totalizando 847 cooperativas en 2020. A pesar de la reducción de los CC, el número de estaciones de servicio y sucursales creció, superando el número de sucursales de los bancos tradicionales.

Cabe destacar que en el periodo 2015-2021, los CC's observaron un crecimiento por encima del sistema bancario tradicional, alcanzando el 21% del total del crédito rural del sistema financiero nacional, lo que indica que el SNCC ha sustituido al sector bancario en la oferta de este producto. Este crecimiento del SNCC es también un indicio de que las CC's están quitando espacio a los bancos tradicionales, especialmente en el interior del país, demostrando que pueden asumir un mayor papel en el sector crediticio brasileño en los próximos años. En 2020, los CC estaban presentes en 2.788 municipios brasileños, distribuidos en el sur (55%), el sureste (30%) y otras regiones (15%). En muchos municipios, la cooperativa es la única institución financiera presente físicamente (BACEN, 2022).

Algunos temas que merecen atención y que impregnarán el ámbito de actuación de las CCs en los próximos años se refieren a las nuevas tendencias bancarias (*openbanking*, *fintechs*, bancos digitales) que afectan a la competencia en el sector; límites y posibilidades de rescatar/fortalecer el aspecto más relacionado con el crédito solidario y actuar como agente de desarrollo local; formas de ampliar la gestión democrática e implementar la gobernanza cooperativa; y, cómo profundizar en su protagonismo y contribuir a empresas ambientalmente sostenibles.

REFERENCIAS

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Cooperativas de crédito**. Disponible em: <<https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/cooperativacredito>>. Brasília: 2022. Acesso em: 22fev2022.

BÚRIGO, F. L. **Cooperativa de crédito rural**: agente de desenvolvimento local ou banco comercial de pequeno porte? Chapecó-SC: Argos, 2007.

GENTIL, D.; NIEUWKERK, M. Microfinance: orientations methodologiques. Bruxelles: Commission Européenne, 1998.

JACQUES, E. R.; GONÇALVES, F. O. Cooperativas de crédito no Brasil: evolução e impacto sobre a renda dos municípios brasileiros. **Economia e Sociedade**, 25(2), 489-509, 2016.

MEINEN, E.; PORT, M. **Cooperativismo financeiro**: percurso histórico, perspectivas e desafios. Brasília: Confedbras, 2014.

PINHEIRO, M. A. H. **Cooperativas de crédito**: história da evolução normativa no Brasil. 6^a ed. Brasília: BCB, 2008.

WORLD COUNCIL OF CREDIT UNIONS (WOCCU). **Statiscal report**. Washington: WOCCU, 2022. Disponível em: <<https://www.woccu.org/>>. Acesso em: 21fev2022.

COOPERATIVAS DE RECICLADORES

Enise Barth¹

Louise de Lira Roedel Botelho²

Paola Vogt³

El cooperativismo es conceptualizado por la Organización de Cooperativas de Brasil (OCB) (2021) como “una filosofía de vida que busca transformar el mundo en un lugar más justo, más feliz, más equilibrado y con mejores oportunidades para todos”. Según la OCB, el movimiento cooperativo demuestra que es posible unir el desarrollo económico y el desarrollo social, la productividad y la sostenibilidad, el individuo y el colectivo.

La primera iniciativa para formar una cooperativa se produjo en Rochdale, Inglaterra, en 1844, como resultado de un proceso con el que se pretendía mitigar o suprimir los desequilibrios económicos y sociales derivados de la Revolución Industrial. En este sentido, las primeras cooperativas surgieron en un entorno de crisis y desempleo, con problemas de distribución de la renta y condiciones de explotación. Así, con objetivos claros y éticamente

¹Doutora em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Professora e Pesquisadora do Curso de Administração e do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento e Políticas Públicas (PPGDPP) da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS). E-mail: enise.barth@gmail.com

² Doutora em Engenharia e Gestão do Conhecimento pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Professora colaboradora Programa de Pós-graduação em Engenharia e Gestão do Conhecimento (UFSC), professora titular Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento e Políticas Públicas (PPGDPP) da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS), Campus de Cerro Largo/RS. Email: louisebotelho@uffs.edu.br

³ Mestranda do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento e Políticas Públicas (PPGDPP) da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS), Campus de Cerro Largo/RS. Email: vogtpaolaoo@gmail.com

discutidos, un grupo de 28 tejedoras fundó la “Sociedad de Probos Pioneros de Rochdale”, que tenía como objetivo principal el hombre y no el lucro (FARIAS; GIL, 2013).

Hasta 2019, el cooperativismo en Brasil tenía 13 ramas, pero en 2020, tras un proceso democrático y una evaluación exhaustiva de los beneficios para las cooperativas, la estructura se modificó a siete ramas (OCB, 2021), a saber: agricultura; crédito; transporte; trabajo, producción de bienes y servicios; salud; consumo; e infraestructura. La OCB (2021) también destaca que esta modernización se llevó a cabo con el objetivo de que el sistema se acerque más a la realidad que viven las cooperativas, generando resultados cada vez más positivos tanto para las personas como para las empresas.

Cabe destacar que en la rama de trabajo, producción de bienes y servicios, la tipología de Cooperativa de Trabajo está regulada por la Ley n° 12.690 de 19 de julio de 2012 y, en lo que no se oponga a ella, por las Leyes n° 5.764 de 16 de diciembre de 1971 y 10.406 de 10 de enero de 2002 - Código Civil. Según el artículo 2 de la Ley 12.690, “Una Cooperativa de Trabajo es la sociedad constituida por trabajadores para ejercer sus actividades laborales o profesionales con beneficio común, autonomía y autogestión para obtener mejor calificación, ingresos, situación socioeconómica y condiciones generales de trabajo. Uno de los objetivos de la Ley 12.690/12 es evitar que los trabajadores de una cooperativa trabajen de forma inhumana, precaria y sin las condiciones básicas para garantizar su supervivencia.

Cabe destacar que la primera cooperativa de trabajo en Brasil se inició en la ciudad de Santos en 1938, siendo ésta la Cooperativa de Cargadores y Maleteros de Santos. En este sentido, la cooperativa de trabajo nació de la unión de profesionales autónomos con el objetivo de obtener una mayor representación en el mercado laboral y cobró fuerza en Brasil en los años 80, debido a la alta tasa de desempleo en el país, también conocida como “la década perdida”. En Brasil hay más de 190 mil socios distribuidos en 895 cooperativas de trabajo (COOPERATIVAS, 2020). De acuerdo con la Ley 12.690, una Cooperativa de Trabajo puede ser de **producción**, cuando está constituida por socios

que aportan su mano de obra para la producción común de bienes y la cooperativa posee, por cualquier motivo, los medios de producción; y de **servicios**, cuando está constituida por socios para la prestación de servicios especializados a terceros, sin que se den los supuestos de una relación laboral.

La cooperativa de trabajo podrá constituirse con un número mínimo de 7 socios y podrá tener como objeto social cualquier tipo de servicio, explotación o actividad, siempre que esté previsto en sus estatutos. Es obligatorio utilizar la expresión “Cooperativa de Trabajo” en la denominación social de la cooperativa (BRASIL, 2012). Una cooperativa de trabajo está integrada por una categoría específica de profesionales (por ejemplo: cooperativa de dentistas, cooperativa de costureras, cooperativa de recolectores, etc.), con el fin de conseguir mejores condiciones de trabajo (espacio, insumos, formación, etc.) y mayores valores de contratación por sus servicios.

El otro origen de las cooperativas de trabajo es la iniciativa de los trabajadores marginados, que no tienen posibilidades de obtener un empleo regular o corren el riesgo de perderlo (SINGER, 2004). Las cooperativas de trabajo también están formadas por trabajadores muy pobres que sobreviven vendiendo sus servicios individualmente y tratan de obtener mejores condiciones de ingresos uniéndose en cooperativas de trabajo. Estas cooperativas son evidentemente verdaderas, fruto de la libre voluntad de quienes se unen a ellas, que no despojan a nadie y se crean como armas en la lucha contra la pobreza (SINGER, 2004).

En 2014 se creó en el país la Unión Nacional de Organizaciones Cooperativas Solidarias (UNICOPAS) durante el Primer Encuentro Interorganizativo de Cooperativismo Solidario. Esta organización reúne a las cuatro principales centrales del cooperativismo y de la Economía Solidaria en Brasil, a saber, la Unión Nacional de Cooperativas de Agricultura Familiar y Economía Solidaria (UNICAFES), la Confederación de Cooperativas de la Reforma Agraria de Brasil (CONCRAB), la Central de Cooperativas y Empresas Solidarias (UNISOL) y la Unión Nacional de Recicladores de Brasil (UNICATADORES). Alrededor de 2.600 cooperativas y 850.000 socios están

representados por UNICOPAS, y sus principales objetivos son la regulación y el registro de las cooperativas de trabajo en las respectivas juntas comerciales, así como el asesoramiento fiscal y legislativo (UNICOPAS, 2021).

Las cooperativas de trabajo de los recicladores realizan actividades fundamentales para mantener el desarrollo de las ciudades y los entornos urbanos basados en la recogida y el tratamiento de los residuos sólidos, que a menudo no se practican o son ignoradas por la administración pública. Según datos del Anuario del Reciclaje (2020), publicado por la Asociación Nacional de Recicladores (ANCAT, 2020), actualmente hay 1.829 cooperativas de recicladores en Brasil, y sólo 152 de ellas tienen acuerdos de recogida selectiva con la administración pública.

La actividad de los recolectores consiste en “recoger, separar, transportar, envasar y, en ocasiones, beneficiar el material de los residuos sólidos utilizados que tiene valor de mercado y puede ser vendido para su reutilización o reciclaje” (SILVA, 2017, p. 16). Cada día estas personas tratan de transformar lo que se considera un residuo en bienes comercializables, y aunque son el eslabón más débil de la cadena de reciclaje, las estimaciones del Instituto de La Investigación Económica Aplicada (IPEA, 2013) indica que estas personas son responsables del 90% de los residuos sólidos producidos en Brasil. Viviendo en su mayoría en condiciones económicas de extrema pobreza, muchas de estas personas son explotadas por chatarreros, intermediarios que a cambio de pagos anticipados practican la devaluación en el precio de los materiales recogidos (SINGER, 2013).

Dichas cooperativas se centran en la regulación de los profesionales de los materiales reciclables, ya que a lo largo del tiempo estos profesionales, conocidos como recolectores, han conseguido un reconocimiento a través de su trabajo, ya que actúan directamente en la logística de la recogida selectiva, convirtiéndose en importantes vectores de abastecimiento del mercado de materiales reciclables y, en consecuencia, como soporte de la industria del reciclaje (VILHENA, 2013).

En los últimos años se ha regulado su profesión. Esta transformación social se debe en gran medida a los siguientes

decretos: el Decreto N° 5.940/2006, que estableció la separación de los residuos descartados en la fuente generadora y su destino a las cooperativas de recolectores de materiales reutilizables y reciclables, y trajo en su artículo 3, “estarán facultados para recolectar los residuos reciclables descartados por los órganos y entidades de la administración pública federal de derecho y las asociaciones y cooperativas indirectas de recolectores de materiales reciclables” (BRASIL, 2006), y por el Decreto N° 7.405/2010, que estableció el Programa Pro-Catador, en su artículo 1, donde aborda “[...] las acciones del Gobierno Federal destinadas a apoyar e incentivar la organización productiva de los recolectores de materiales reutilizables y reciclables, la mejora de las condiciones de trabajo, la ampliación de las oportunidades de inclusión social y económica” (BRASIL, 2010b).

De esta manera, la formación de cooperativa o asociación de recolectores de materiales reutilizables y reciclables proporciona mejores condiciones de trabajo e ingresos, además de mejores condiciones laborales (KUHN, 2019). La promoción de la creación de cooperativas y/o asociaciones de recolectores de materiales reciclables en Brasil tiene como principal vector el Plan Nacional de Residuos Sólidos (PNRS). En esta política, la ley infiere sobre la posibilidad de que el poder público asista a los recicladores en la implementación de la estructura física para el funcionamiento de la cooperativa/asociación, además de guiarlos en la adquisición de equipos para realizar el trabajo de clasificación de materiales reciclables (BRASIL, 2010a).

REFERENCIAS

BRASIL. Decreto N° 7.405, de 23 de dezembro de 2010. Institui o Programa Pró-Catador, denomina Comitê Interministerial para Inclusão Social e Econômica dos Catadores de Materiais Reutilizáveis e Recicláveis o Comitê Interministerial da Inclusão Social de Catadores de Lixo criado pelo Decreto de 11 de setembro de 2003, dispõe sobre sua organização e funcionamento, e dá outras providências. Brasília, 2010 b.

BRASIL. **Lei Nº 12.305, de 2 de agosto de 2010.** Institui a Política Nacional de Resíduos Sólidos; altera a Lei N 9.605, de 12 de fevereiro de 1998; e dá outras providências. Brasília, 2010a.

BRASIL. Lei nº 12.690, de 19 de julho de 2012. Dispõe sobre a organização e o funcionamento das Cooperativas de Trabalho. 2012. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil.** Poder Executivo, Brasília, DF, 20 de julho de 2012. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br/>>. Acesso em: 21 set. 2020.

COOPERATIVAS, Empresas e. **O que é cooperativa de trabalho? Como funciona?** 2020. Disponível em: <<https://empresasecooperativas.com.br/cooperativa-de-trabalho/>>. Acesso em: 19 set. 2020.

FARIAS, Cleuza Maria; GIL, Marcelo Freitas. **Cooperativismo.** Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia: Pelotas, 2013. Disponível em: <<https://www.ufsm.br/app/uploads/sites/413/2018/12/cooperativismo.pdf>>. Acesso em: 10 jan. 2022.

KUHN, Nuvea. A aproximação e o papel da extensão universitária da ITCEES-UFFS para o atendimento à Política Nacional de Resíduos Sólidos no município de Cerro Largo-RS. Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento e Políticas Públicas (PPGDPP). Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS), 2019.

MOVIMENTO NACIONAL DE CATADORES E CATADORAS DE MATERIAL RECICLÁVEL. O que é o Movimento? [S. l.], 10 jun. 2015. Disponível em: <<http://www.mncr.org.br/sobre-o-mncr>>. Acesso em: 9 mar. 2021.

MOVIMENTO NACIONAL DE CATADORES E CATADORAS DE MATERIAL RECICLÁVEL. Princípios e objetivos do MNCR.

[S. l.], 2008. Disponível em: <<http://www.mnrc.org.br/sobre-o-mnrc/principios-e-objetivos>>. Acesso em: 14 mar. 2021

OCB, Sistema. **O QUE É COOPERATIVISMO**. Disponível em: <<https://www.ocb.org.br/o-que-e-cooperativismo>>. Acesso em: 10 jan. 2022.

SILVA, Sandro Pereira. A Organização Coletiva de Catadores de Material Reciclável no Brasil: Dilemas e Potencialidades Sob a Ótica da Economia Solidária. Rio de Janeiro: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 2017. 56 p. Disponível em: <https://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_2268.pdf>. Acesso em: 14 mar. 2021.

SINGER, Paul. Cooperativas de trabalho. **Brasília: Ministério do Trabalho e Emprego–MTE**, 2004. Disponível em: <http://www.mom.arq.ufmg.br/mom/18_ref_capes/arquivos/arquivo_126.pdf>. Acesso em: 21 set. 2020.

UNICOPAS. **O que fazemos**. [S. l.], 2017. Disponível em: <<http://unicopas.org.br/wordpress/o-que-fazemos/>>. Acesso em: 14 mar. 2021.

VILHENA, André. **Guia da coleta seletiva de lixo**. São Paulo: CEMPRE - Compromisso Empresarial para Reciclagem, 2013.

COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO

Eliene Gomes dos Anjos¹

Igor Loureiro de Matos²

Las cooperativas de trabajo asociado son empresas económicas organizadas, gestionadas y dirigidas por los propios trabajadores, que se apropian de sus resultados³. En esta modalidad, los trabajadores superan el papel de meros proveedores de mano de obra para asumir posiciones de gestión y convertirse en los principales receptores de los resultados económicos y financieros. El diseño de las cooperativas de trabajo varía mucho según cada contexto nacional. En Francia, surgió la tesis de la subordinación de la cooperativa a los sindicatos⁴. En 1884, la ley francesa sobre sindicatos profesionales estableció que estas organizaciones podían tener, entre otros objetivos, la defensa de los intereses económicos, industriales y comerciales de sus miembros. Más tarde, cuando estas operaciones económicas colectivas alcanzaron una mayor escala, se crearon cooperativas especialmente para hacerse cargo de las operaciones económicas colectivas, que seguían estando subordinadas a los sindicatos.

¹Doutora em ciências, sociais, docente da Universidade Federal do Recôncavo da Bahia – UFRB, e-mail: elieneanjos@ufrb.edu.br.

² Mestre em direito. Membro do Instituto para Cooperação e Desenvolvimento – ICADE. E-mail: igorloureirodematos@yahoo.com.br

³ La ayuda mutua, la autogestión y el reparto de resultados son elementos derivados del Triángulo Mutualista, propuesto por Guido Bonfante, compuesto por tres vértices: gestión de servicios, democracia y solidaridad ver(BONFANTE, Guido. **Trattato di Diritto Commerciale – volume quinto: La Società Cooperativa** – Italia: CEDAM, 2014).

⁴ Sobre o tema, indicamos GIDE, Charles. A Cooperação e o Partido Operário na França. In GIDE, Charles. **O Cooperativismo** – 2ª Ed – Brasília: Confedbras, 2008; e MLADENATZ, Gromoslav. **História das Doutrinas Cooperativistas** – Confedbras: Brasília, 2003.

En Estados Unidos y Alemania, en la primera mitad del siglo XX, se desarrolló la Teoría Económica de la Cooperación. Esta corriente sostiene que la cooperativa es un acuerdo de colaboración concebido como una federación de unidades económicas autónomas. Estas unidades, según la teoría, salvaguardan su individualidad, aunque coordinan actividades específicas comunes⁵. Aquí no se defienden los intereses de las colectividades profesionales, sino que se aglutinan intereses particulares. Dado que las teorías son formulaciones derivadas de la observación de las prácticas sociales, teniendo en cuenta la variabilidad del mundo del trabajo, no es absurdo comprobar tales disonancias.

En Brasil, la primera norma legal para regular las cooperativas fue una apropiación de la experiencia francesa. El Decreto 979 de 1903 estipulaba que los profesionales agrícolas y rurales de cualquier tipo tenían derecho a organizar sindicatos para defender sus intereses, siendo una de las funciones de estos sindicatos la organización de cooperativas de producción. Entre las funciones de los sindicatos estaba la de organizar cooperativas de producción⁶. La legislación varió en las décadas siguientes y el modelo original se abandonó⁷. Hasta finales de la década de 1980, el cooperativismo brasileño estaba muy concentrado en las ramas de crédito y agricultura, escenario que cambió en la década de 1990 y en la primera década de 2000. Este período se caracteriza por la proliferación de las cooperativas de trabajo en Brasil, convirtiéndose en la rama que presentó el mayor crecimiento del cooperativismo nacional (OCB, 2008), con prácticas que subvencionaban los análisis con diferentes enfoques.

⁵ Sobre Teoria Econômica da Cooperação, indicamos ROBOTKA, Frank. **A Theory of Cooperation**. Journal Paper of the Iowa Agricultural Experiment Station (December), nº J-1423, pp. 94-114, 1946.

⁶ Vide Decreto 979 de 1903, artigos 1º e 10.

⁷ Sobre evolução do direito cooperativo brasileiro, indicamos CENZI, Nerri Luiz. **Cooperativismo: desde as origens ao projeto de lei de reforma do sistema cooperativo brasileiro** – Curitiba: Juruá, 2009; e PERIUS, V. F. **Cooperativismo e Lei**. São Leopoldo: Unisinos, 2001.

Por un lado, las investigaciones señalan los procesos emancipatorios intrínsecos a esta modalidad de trabajo que no separa los medios de producción del factor trabajo (ANJOS, 2016). Por otro lado, hay corrientes que insisten en que la prestación de servicios a terceros por parte de las cooperativas contribuye a la precarización del trabajo. Los autores que asociaron las cooperativas con el trabajo precario defienden esta tesis debido al surgimiento de cooperativas de fachada resultantes del régimen de acumulación flexible, con la desregulación de los derechos laborales y su utilización en el proceso de tercerización debido a la ausencia de una legislación adecuada para disciplinar esta práctica (DRUCK; FRANCO, 2007). Sin embargo, los retos y exigencias del mercado globalizado impusieron para muchas de las cooperativas la subordinación al contratista y un intenso recorrido para responder a la competencia exacerbada del sistema de capital con la inserción de sus productos en el mercado.

Este escenario generó varios cuestionamientos sobre la posibilidad de que estas experiencias sean gérmenes de procesos emancipatorios, resaltando la necesidad de regulación que culminó en la Ley 12.690, del 19 de julio de 2012, que prevé la organización y funcionamiento de las cooperativas de trabajo. Estas cooperativas, que buscan superar los contextos adversos y convertirse en una alternativa para generar trabajo e ingresos, en lugar de ser instrumentos de precarización laboral, pueden ser de dos tipos: de producción y de servicios. De producción, cuando están constituidas por socios que aportan su trabajo para la producción común de bienes y poseen, por cualquier motivo, los medios de producción. De servicios, cuando se constituye por socios para la prestación de servicios especializados a terceros, sin que se den los supuestos de la relación laboral.

⁸ Sobre las cooperativas de trabajo constituidas por los segmentos más vulnerables de la clase trabajadora e identificadas con el cooperativismo solidario

Sobre las repercusiones de la Ley 12.690/2012 para las cooperativas de trabajo en el ámbito de la economía solidaria ver **Mercado de trabalho: conjuntura e análise**, publicado pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA, 2012.

Con la delimitación del ámbito de la cooperativa de trabajo y la negación legal de la intermediación laboral en la normativa legal, los trabajadores que están en las cooperativas adquirieron un instrumento legal para luchar por sus derechos, aunque de forma costosa para muchas cooperativas de la economía solidaria que no tienen una estructura presupuestaria para garantizar los derechos determinados en la citada Ley⁹ (PEREIRA; SILVA, 2012).

La Ley 12.690/2012 garantizó los derechos a una remuneración no inferior al salario mínimo o al piso de la categoría, a los descansos semanales y anuales remunerados, a una remuneración nocturna superior a la diurna, a las primas de riesgo y peligro para la salud y al seguro de accidentes de trabajo. Esto se hizo para proteger a los trabajadores y desalentar la creación de cooperativas falsas. Sin embargo, otras innovaciones legislativas que afectan al mundo del trabajo contribuyen a fomentar las cooperativas de fachada y a desalentar las cooperativas de trabajo legítimas. La ley de tercerización laboral (Ley 13.429/2017) hizo más costosa la creación de empresas intermediarias que la creación de cooperativas fantasma. La ley de microempresarios individuales (Ley Complementaria 123/2006, modificada por la LC 128/2008) facilitó la regularización de los trabajadores informales. El régimen fiscal del Simples Nacional abarató el pago de impuestos y la financiación de la seguridad social (también creado por la Ley Complementaria 123/2006) y excluyó la aplicabilidad para las cooperativas de trabajo. El Acta declarativa interpretativa n° 005/2015 aumentó la cotización a la seguridad social de los trabajadores cooperativistas del 11 al 20%. El resultado de todos estos cambios fue que, en la práctica, las cooperativas de trabajo se convirtieron en una alternativa cara para el trabajador autónomo asociado y barata para el mero intermediario laboral. Por lo tanto, hay dos retos urgentes: (1) hacer de la cooperativa de trabajo una estructura atractiva para los trabajadores autónomos y asociados que prestan servicios o producen de forma colectiva;

⁹ Sobre las repercusiones de la Ley 12.690/2012 para las cooperativas de trabajo en el ámbito de la economía solidaria ver **Mercado de trabalho: conjuntura e análise**, publicado pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA, 2012.

y (2) mitigar el riesgo de apropiación de esta estructura por parte de las cooperativas de fachada.

Después de 10 años de disciplinamiento de las cooperativas de trabajo, éstas siguen suscitando análisis controvertidos sobre su potencial de generación de trabajo e ingresos como alternativa al desempleo, al trabajo informal y al rechazo del trabajo asalariado. Sin embargo, sea cual sea el diseño que se proponga, deberá materializar los regímenes de ayuda mutua, autogestión y reparto de resultados entre los trabajadores, porque independientemente de ser una cooperativa de producción o de prestación de servicios, reaparece en un contexto de renovación de utopías, como la posibilidad de constituir una alternativa de trabajo con una autonomía, especialmente para segmentos de la clase trabajadora que no han sido históricamente contemplados por los derechos derivados del trabajo asalariado formal.

REFERÊNCIAS

ANJOS, E. Para onde caminham as cooperativas de trabalho da economia solidária? Uma análise baseada nos mapeamentos dos empreendimentos solidários. **Otra Economía**, vol. 10, p. 112-124, 2016. Disponível em <<http://revistas.unisinos.br/index.php/otraeconomia/article/view/otra.2016.1018.10>>. Acessado em 20 maio de 2017.

DRUCK, G.; FRANCO, T. Terceirização e precarização: o binômio anti-social em indústrias. In: DRUCK, Graça; FRANCO, Tânia (Org.). **A perda da razão social do trabalho: terceirização e precarização**. Boitempo, São Paulo, 2007, p.97-118.

PEREIRA, C. M.; SILVA, S. P. A nova lei de cooperativas de trabalho no Brasil: novidades, controvérsias e interrogações. In: Mercado de Trabalho, **IPEA**, nº53, nov, p. 65- 74.90, 2012. Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/3872/1/bmt53_econ04_novalei.pdf. Acesso em 03/03/2014>.

OCB. Organização das Cooperativas Brasileiras. **Anuário do cooperativismo brasileiro**. Brasília: OCB, 2008.

COOPERATIVAS DE VIVIENDAS

Tarcisio Dorn de Oliveira¹

Helena Copetti Callai²

Cristhian Moreira Brum³

El cooperativismo de vivienda tiene que ver con la vivienda de los sujetos: su casa y su ciudad. El derecho a habitar es mayor que el simple hecho de vivir en algún lugar, considerando que ocupar un espacio tiene que ver con la dignidad de vivir en él y tener acceso a los bienes que siempre se producen socialmente, ya sea en los aspectos económicos, sociales o culturales para construir sus identidades y pertenencias. El cooperativismo de vivienda trae consigo el derecho a tener una vida digna con justicia social en una perspectiva de justicia espacial, identidad y pertenencia, ya que surgen más allá de los aspectos visuales, la apariencia del espacio y la dimensión afectiva.

Por lo tanto, es importante centrarse en estas características para ampliar los elementos que abordan los aspectos más estructurales de la ciudad, tomando la marca de la vivienda como

¹ Pós-Doutor em Arquitetura e Urbanismo pela Instituição de Ensino Superior Meridional (IMED). Doutor em Educação nas Ciências pela Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul (UNIJUÍ). Professor Adjunto do Programa de Pós-Graduação Stricto Sensu em Desenvolvimento Regional (PPGDR/UNIJUÍ). tarcisio.oliveira@unijui.edu.br

² Pós-Doutora em Educação pela Universidade Autônoma de Madrid - Espanha (UAM). Doutora em Geografia pela Universidade de São Paulo (USP). Professora Adjunta do Programa de Pós-Graduação Stricto Sensu em Educação nas Ciências (PPGEC/UNIJUÍ). helena@unijui.edu.br

³ Pós-Doutor E Doutor em Educação nas Ciências pelo PPGEC/UNIJUÍ. Professor Adjunto do Programa de Pós-Graduação Stricto Sensu em Arquitetura e Urbanismo (PROGRAU) da Universidade Federal de Pelotas. cristhian.brum@sou.unijui.edu.br

propiedad privada para entender los procesos de valoración del suelo urbano y sus interfaces con la política brasileña de vivienda y urbanismo. De ahí las preguntas sobre los procesos de segregación urbana cuya observación puede desencadenar la lectura del paisaje en general y, en una escala más amplia, del paisaje de la ciudad y del barrio. En esta perspectiva, es oportuno observar:

Las políticas que surgieron con el tiempo acabaron aumentando la desigualdad y la mala distribución del suelo urbano. Su prioridad fue asegurar la capitalización y especulación del suelo urbano, lo que aumentó los problemas sociales y la exclusión territorial al no preocuparse por la inserción de esta población en lugares del tejido urbano, dotados de infraestructuras y accesos. Una de las soluciones al problema de la vivienda es la creación de cooperativas de vivienda, como una forma de proporcionar acceso a una vivienda de calidad, junto con servicios e infraestructura adecuados a los cooperativistas (OLIVEIRA FILHO et al., 2017, p. 83-84).

Estas son las bases para entender el cooperativismo de vivienda, que es entender el acto de ver el mundo a través de acciones solidarias y compartidas, a través de las cuales se suman fuerzas capaces de, en el ámbito del conocimiento arquitectónico, proporcionar una vivienda digna y adecuada a los seres humanos. Este campo, dentro de la singularidad simbólica del vivir, muestra que el refugio, además de proporcionar condiciones de uso y protección, también simboliza la potencialidad social básica del ciudadano, por la que el estado y la sociedad deben defender, luchar y estimular perpetuamente las políticas y estrategias públicas a medio y largo plazo.

Una cooperativa de viviendas está, en teoría, subordinada a las reglas del cooperativismo y, en este sentido, es una organización sin ánimo de lucro que tiene como objetivo compartir la vida en comunidad con el fin de acceder a la vivienda propia sin los costes (o a costes más bajos) del mercado inmobiliario. Los propietarios son miembros de una cooperativa que debe tener para su construcción, las bases legales de un sistema cooperativo.

Los procesos de construcción de estas cooperativas de viviendas tienen marcadas características que se derivan de los entendimientos inmobiliarios y de los intereses del mercado, aunque sean en forma de cooperativismo. Y estas cuestiones son significativas en los procesos de participación de las personas implicadas, pero de forma muy concreta en el tipo de construcción y en los tipos de relaciones entre las personas implicadas. El cuidado de los edificios, en el sentido de espacios privados y espacios públicos de convivencia, merece atención y una mirada crítica. En este caso, es muy importante tener en cuenta el contexto físico-natural y medioambiental en el que se construyen los edificios, que generalmente se desprecia en aras de utilizar el espacio de cualquier manera sin añadir costos.

Las cuestiones ambientales, en esta perspectiva, se relacionan con el cuidado de la naturaleza con el espacio físico de los edificios y con las cuestiones ambientales que surgen de la interacción social entre los habitantes. Esto significa que hay que prestar atención y cuidado a los edificios, a sus procesos de construcción y a su ubicación, teniendo en cuenta los aspectos geológicos, de relieve, de vegetación e hidrográficos del lugar y de su entorno. Se trata de precauciones necesarias que pueden evitar daños graves en caso de riesgos naturales y que forman parte de las políticas urbanas de organización de los espacios de las ciudades y de los barrios residenciales y de los condominios colectivos, y que serían necesarias.

La sostenibilidad medioambiental es fundamental para sostener una ciudad acogedora, mientras que las políticas públicas también deben ser claras y rigurosas pensando en la vida humana. Por lo tanto, la cuestión medioambiental, además del confort medioambiental, consiste en vivir con dignidad. Además de este aspecto, en los espacios privados está el cuidado y la atención a los espacios colectivos y en estas perspectivas es esencial la idea del cooperativismo como fundamento de la cooperación y el cuidado con uno mismo, con los demás y con el medio ambiente, es decir, la Tierra, que es nuestro hogar. En este sentido, es fundamental señalar que:

Sin duda, uno de los mayores retos del siglo XXI será poner las necesidades humanas en lugar de la necesidad de beneficios. Esto requiere nuevas relaciones de trabajo, pasando de la cooperación orgánica a la cooperación política. El conocimiento y la cooperación son necesarios para crear nuevas posibilidades de convivencia social y medioambiental. Plantea el reto de aceptar la libertad individual y la necesidad de lo colectivo como dimensiones de la organización social (FRANTZ, 2014, p. 5).

La organización cooperativa es un fenómeno resultante de la asociación consciente de personas que, teniendo necesidades e intereses comunes, buscan su fortalecimiento a través de la organización colectiva. La cooperativa de vivienda se inserta en estos términos de interés y, para ello, es necesario un proceso educativo que acoja a las personas y a través de la comunicación, la conversación, el diálogo, encuentren los caminos más adecuados para su empresa que es la vivienda, pero también para vivir la vida con dignidad.

Cooperar, vivir y convivir es una tríada básica en la comprensión de la arquitectura, el urbanismo y todo el aprendizaje formativo al que deberían atenerse las escuelas de arquitectura. Pasa por la capacidad de que construir es lo mismo que desarrollar un capítulo de la historia de las personas y que las experiencias constituidas en el lugar, marcan desde su pertenencia a su identidad en lo que se llama vivienda.

El cooperativismo de vivienda está relacionado con un método asociativo en el que un grupo de personas, con objetivos e intereses comunes, se unen para construir su propia casa (la suya o la de su pandilla) con la intención de simplificar y hacer accesible el proceso constructivo a los interesados. El hábitat nos condiciona a formar parte del entorno, y hace que la arquitectura y el urbanismo puedan aportar valiosas herramientas para instrumentalizar métodos eficaces para las construcciones sostenibles y garantizar una buena calidad de vida para las personas.

El cooperativismo de viviendas revela una forma diferenciada

de propuestas colectivas en la producción de viviendas, reforzando la función social del refugio de forma que se vinculan las cuestiones de ayuda, asistencia, apoyo y ayuda mutua, solidificando la igualdad, la equidad y la solidaridad del grupo, al tiempo que la comprensión de los procesos de diseño arquitectónico y construcción de viviendas exige del arquitecto y del urbanista, mucho más allá de su formación generalista, una visión humana del mundo, al tiempo que su trabajo es testigo de un tiempo y un espacio marcados por un legado genuinamente único.

REFERÊNCIAS

FRANTZ, Walter. A atualidade da organização cooperativa. **Anais Salão do Conhecimento**, [S. l.], p. 1-10, 12 set. 2014.

OLIVEIRA FILHO, João Telmo de et al. O cooperativismo urbano: A experiência das cooperativas habitacionais no Brasil e no Uruguai. **Revista de Gestão e Organizações Cooperativas – RGC**, [s. l.], v. 4, n. 7, p. 75-86, 2017.

COOPERATIVAS: NUEVAS OPORTUNIDADES

Ladislau Dowbor¹

La cooperativa como institución no necesita presentación. Desde los primeros pasos de Rochdale en el siglo XIX en Inglaterra, pasando por el impresionante sistema de producción de la cooperativa Mondragón en España en la actualidad, e incluyendo los más de mil bancos cooperativos en Brasil, la idea básica es que las actividades económicas no tienen por qué estar organizadas sobre la base capitalista tradicional: asalariados trabajando para los propietarios de los medios de producción. Los trabajadores pueden organizarse, promover actividades útiles, gestionarse de forma democrática y compartir equitativamente el resultado económico de sus actividades. Una simple consulta en Wikipedia da acceso a los principios, modalidades y diferentes formas de gestión. Lo que nos interesa aquí no es tanto el patrimonio histórico como las nuevas oportunidades que se abren en la era de la revolución digital.

En Araraquara, en el estado de São Paulo, el gobierno municipal decidió ayudar a los conductores de uber-taxi a convertirse en propietarios de su actividad. ¿Tiene algún sentido que una actividad local tenga que pagar un peaje a los lejanos accionistas de Uber, que, sin tener que comprar un coche ni gestionar su vida diaria, sólo por poseer un registro informático, se apropian de gran parte del valor que gana un taxista con su trabajo, en cualquier parte del mundo? Crear una plataforma local de colaboración es sencillo, no cuesta casi nada, implica poca burocracia y, en el caso concreto de Araraquara, los conductores reciben el 93% de lo que paga el cliente. El dinero se queda en Araraquara, no va a

¹ Doutor em Ciências Econômicas pela Escola Central de Planejamento e Estatística de Varsóvia, Polônia. Professor titular no Departamento de Pós-Graduação da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo. *E-mail:* ldowbor@gmail.com

alimentar a los accionistas internacionales: alimenta el consumo local. Es una plataforma de colaboración².

¿Y por qué Amazon obtiene enormes beneficios con las ventas sin poseer una sola tienda, Uber con el transporte sin poseer ningún coche, Airbnb con los alquileres sin poseer una sola propiedad? Con el dinero intangible de hoy, sólo una ficha magnética, prescindiendo de los billetes impresos por el Estado, el simple hecho de poner a disposición la información en una plataforma, a un coste ridículo -son los clientes los que hacen el trabajo tanto de rellenar la oferta como de pedir el servicio-, las plataformas globales oligopolizadas se han convertido en gigantes económicos, y drenan los beneficios simplemente por ofrecer la plataforma. Pero esto se puede ofrecer de forma gratuita o casi gratuita, como un sistema de colaboración.

El barrio de Casa Verde, en São Paulo, con 87.000 habitantes, ha creado una plataforma de colaboración que incluye numerosas actividades que tienen como denominador común el hecho de ser del propio barrio. Tras recoger información sobre empresas, clubes, escuelas de samba, asociaciones, tiendas o personas interesadas, y con la plataforma puesta en línea, la gente descubrió que podía comprar directamente en las tiendas del barrio, las amas de casa empezaron a vender pasteles y otros productos al vecindario. Una empresa que tenía una nave paralizada ofreció el local a una empresa de fabricación de uniformes que buscaba un sitio. En otras palabras, una plataforma local sin ánimo de lucro genera la llamada “economía de proximidad”, lo que permite que todo el mundo gane, y que muchas personas empiecen a realizar actividades económicas.

En realidad, es un conjunto de actividades de colaboración que se abre. En Google o en cualquier otra plataforma, si una persona necesita materiales de construcción para una reforma,

² *Bibi Mob, o “uber público” de Araraquara –Plataforma cooperativa con el ayuntamiento, para el transporte por app: entre el 93% y el 95% va a los propios conductores.. Revista Fórum, fevereiro de 2022- <<https://www.google.com/amp/s/revistaforum.com.br/politica/bibi-mob-o-uber-publico-de-araraquara-bomba-com-apenas-um-mes-de-lancamento/amp/>>*

aparecerán los gigantes comerciales, porque son más accesibles. En la plataforma comunitaria de Casa Verde aparecerán los pequeños comercios que pueden estar a pocas manzanas de distancia. El barrio, según el organizador Fernando Camilher-Almeida, “está descubriendo una forma de impulsar el desarrollo a través de una plataforma colaborativa local, en la que las potencialidades del propio barrio se hacen visibles para todas las familias, empresas, clubes, colegios, generando colaboración y sinergia, empleo y calidad de vida.”³

Un ámbito de actividad especialmente importante es el de la intermediación financiera. El oligopolio bancario en Brasil agota la capacidad de compra de las familias y el potencial de inversión de las empresas mediante tipos de interés que técnicamente constituyen usura. Los bancos cooperativos, cuya financiación no es para enriquecer a los accionistas sino para fomentar las actividades económicas, cumplen una función especialmente importante. Pero la facilidad con la que las personas pueden ponerse en contacto entre sí en las ciudades, en los barrios, con las nuevas tecnologías y la conectividad en línea, también permite la formación de bancos de desarrollo comunitario, de los que ya hay 118 en Brasil. Son las llamadas finanzas de proximidad, que permiten acceder a créditos baratos y no burocráticos, con moneda propia emitida por el banco.⁴

Un ejemplo interesante es el de los pequeños agricultores, que viven en manos de intermediarios financieros y comerciales, técnicamente intermediarios, permaneciendo como productores

³ La organización detallada de cómo se generó el sistema está en el artículo de Fernando Camilher-Almeida - *Nosso Núcleo Casa Verde* - <https://dowbor.org/2021/10/nosso-nucleo-casa-verde-desenvolvimento-local-sustentavel-fomentado-pela-vontade-do-territorio-e-pela-tecnologia.html>

⁴ Véase el ejemplo del Banco Palmas, en Fortaleza, coordinado por Joaquim Mello - <https://dowbor.org/2013/06/banco-palmas-15-anos-inst-palmas-e-nesol-usp-orgs-a9-editora-sao-paulo-2013-178-p.html> Otro ejemplo es el Banco Popular Comunitário de Maricá - Banco Mumbuca – <https://www.bancomumbuca.com.br>

independientes pero organizando cooperativas de servicios de apoyo. La cooperativa dispone de la maquinaria necesaria que el pequeño agricultor individual no puede rentabilizar: es más barata para todos y la maquinaria permite contratar a un mecánico para su mantenimiento. En la “ventanilla única” de la cooperativa de servicios, los agricultores tienen acceso a la financiación de la cooperativa, a la infraestructura de almacenamiento y ensilado, a la información de comercialización primaria para escapar de los intermediarios comerciales, etc. También en este caso la conectividad en línea permite un acceso no burocrático y la realización de importantes ahorros, y hace que todos los miembros sean más productivos. En cierto modo, el agricultor llega a dominar el ciclo completo de la producción, no sólo la dimensión de la siembra y la cosecha.

Estos ejemplos señalan la facilidad con la que los grupos que tienen intereses comunes, o que realizan actividades complementarias, pueden aprovechar la conectividad y la facilidad de comunicación de las nuevas tecnologías para volver a tomar el control de sus vidas. El mundo de la tecnología está hoy dominado por los gigantes de la intermediación financiera, la comunicación, la información e incluso el control de la vida privada mediante algoritmos. Pero estas mismas tecnologías permiten una emancipación económica, social y cultural en la base de la sociedad, que puede hacernos más eficientes, pero sobre todo más colaborativos y solidarios.⁵

⁵ Arun Sundararajan, no livro *Economia Compartilhada*, apresenta um abanico de iniciativas procedentes de distintas partes do mundo, com diversas modalidades de cooperação. <https://dowbor.org/2019/01/arun-sundararajan-economia-compartilhada-o-fim-do-emprego-e-a-ascensao-do-capitalismo-de-multidao-senac-sao-paulo-2018-301p-isbn-978-85-396-2377-8-e-isbn-978-85-396-2378-5.html> - Otra excelente fuente de información sobre iniciativas de colaboración es o livro de Don Tapscott e Anthony Williams, *Wikinomics*, <https://dowbor.org/2008/03/wikinomics-2.html>

COOPERATIVISMO CON PROPÓSITO

Juan Fernando Álvarez¹

Uno de los imaginarios más comunes dentro del abordaje de las organizaciones es la creencia según la cual la única forma de organizarse es bajo la estructura empresarial y que el único objetivo de la empresa es maximizar utilidades netas totales. Este imaginario parte de un sistema educativo que se decanta por el estudio de las empresas capitalistas a la vez que invisibiliza la pluralidad de las organizaciones y su estudio riguroso.

En un contexto de profundas brechas entre el propósito de las empresas, el cálculo parcial de resultados (que no incorporan los costos de sus externalidades) y la incapacidad para generar sostenibilidad, se plantean transiciones entre los modelos de negocios tradicionales y otras formas de hacer economía. Uno de los enfoques para transitar hacia una nueva economía proviene de revalorizar el propósito de las empresas como creadoras plurales e integrales de valor.

Autores clásicos de la administración como Mintzberg (2015) señalan la importancia del estudio de las organizaciones plurales, entendiendo que éstas representan expresiones organizadas de la sociedad civil en el ámbito local y que por tanto tienen una función reguladora vital para el funcionamiento de los mercados. Estas organizaciones se caracterizan por poner, por encima de las expectativas monetarias, propósitos orientados a satisfacer a colectivos (Felipe, 2019).

Al respecto, Drucker (1992) nos señala que el propósito de una organización se manifiesta en una particular forma de proceder dadas las funciones distintas que desarrolla, abriendo un campo

¹ Doctor en ciencias sociales por la Universidad de Lisboa (2016). Professor da Facultad de Estudios Ambientales y Rurales na Pontificia Universidad Javeriana de Bogotá. E-mail: alvarez_juan@javeriana.edu.co

fértil para enriquecer los estudios de las organizaciones con un variado cúmulo de organizaciones con propósitos diversos. Al respecto Drucker (1992, 2) afirma que:

Hace cuarenta años nadie hablaba de organizaciones sin fines de lucro, ni de un sector sin fines de lucro. Los hospitales se consideraban a sí mismos como hospitales; las iglesias, iglesias...y así sucesivamente...Ahora empezamos a comprender qué es ese algo. No es su carácter de no lucrativas... ni su naturaleza no gubernamental; es que hacen algo muy diferente de las funciones que cumplen las empresas comerciales o el gobierno... (DRUCKER, 1992, 2)

Ese cúmulo de opciones configuran otra forma de hacer economía, la cual parte de una organización privada para generar intencionalmente productos sociales que impactan inicialmente sobre sus miembros y por extensión, a sus familias y a la comunidad en general, trazando trayectorias distintas a la creencia según la cual todo lo que se hace en las organizaciones tiene como único propósito satisfacer los requerimientos de las empresas comerciales.

Ello permite entender que la función de una cooperativa no se agota con la maximización de utilidades netas, sino que aborda una polivalencia de resultados que involucra no sólo a los asociados, sino a sus trabajadores, familiares, la dimensión comunitaria donde se desenvuelve la organización e incluso el entorno ambiental que les rodea. Desde esta mirada un rasgo distintivo de una cooperativa con propósito es:

...centrar su atención en la preservación de la vida en sus múltiples formas y sus manifestaciones territoriales, en comunidades, en los grupos de interés de las organizaciones, entre los que se encuentran los asociados, trabajadores, familias, proveedores, entre otros... (Álvarez, et.al., 2020)

Alarcón y Álvarez (2020) ponen de presente como elementos

característicos de toda cooperativa es el principio de no prioridad personalista en el ánimo de lucro y la constatación de transferencias sociales en especie ampliadas. El punto de partida de este análisis es la lectura del institucionalismo económico que pone en el centro del análisis de las organizaciones los hábitos y rutinas que generan como consecuencia de sus prácticas. Al ponerse los resultados económicos al servicio de generar múltiples beneficios y servir a múltiples beneficiarios, su orientación es a la renta colectiva y a distribuirla por medio de transferencias sociales en especie ampliadas como beneficios sociales, sanitarios, culturales, educativos, entre otros.

Una cooperativa con propósito actúa en contextos de economías de mercado, pero con pautas de participación, operación y distribución distintas. También actúan por fuera del mercado bajo criterios propios de asignación. Cualquiera sea el caso, parten de maximizar la satisfacción del beneficio de cada uno de sus miembros en un ámbito común por medio de la aglutinación de demandas (necesidades) y satisfactores como oferta. De manera que hay una estrategia básica de generación de economías de escala.

Como efecto de lo anterior, estas organizaciones terminan fortaleciendo los mercados, generando asignaciones eficientes de recursos y contribuyendo a la solución de fallas de mercado y/o Estado, dado que:

- No existen incentivos para brindar información asimétrica debido al principio de identidad. En otras palabras, los asociados no tienen incentivos para ofrecer bienes o servicios en condiciones no óptimas, dado que ellos mismos los consumen o lo hacen beneficiarios con los cuales tienen fuertes vínculos empáticos. De manera que, la estrategia de ocultar sistemáticamente la información sobre los atributos de los bienes y servicios que producen no es racional dentro de este tipo de empresas, porque ellos terminan siendo sus propios gestores y consumidores.

- El bienestar se procura a partir de una dimensión social

intangibles próxima al concepto de bien común.

- Suelen practicarse códigos morales que favorecen la internalización de externalidades negativas y el compartir de externalidades positivas. De esta manera, inducen cambios comportamentales en sus miembros que promueven el fortalecimiento de las redes de reciprocidad, asociatividad y confianza.

- Incorporan una dimensión humana a la teoría del valor estableciendo ponderaciones a los distintos bienes económicos en razón a la utilidad que tienen y las necesidades a las cuales responde. De esta manera, asignan a sus bienes y servicios precios de mercado como referencia, o pueden utilizar precios por debajo de este, por encima, o incluso entregarlos de forma gratuita, siempre y cuando la asignación de precios responda a una estrategia definida y compartida por los usuarios gestores de los emprendimientos.

- Crean mercados propios, con la ventaja de que pueden acceder en tiempo real a la información sobre los atributos deseados en los bienes y servicios que se producen y previamente se han demandado de forma común. Lo anterior, supone que se conocen las necesidades de sus beneficiarios, los atributos que desean por el consumo de bienes y servicios y que estos conocen de cerca los objetivos de cada emprendimiento.

Finalmente, una cooperativa con propósito debe demostrarlo. Una vía es a partir de identificar los beneficios múltiples que obtienen en su quehacer empresarial. Los beneficios de una cooperativa con propósito pueden tener una manifestación monetaria y de transacción en los mercados, como los excedentes, pueden dedicar sus esfuerzos a generar una diferencia en el precio de sus productos en los mercados (haciendo por ejemplo que sus compradores paguen menos de lo que suele estar establecido como precio de mercado para transferirles beneficios por el consumo) como la liberación de recursos. También es posible hacer transferencias gratuitas si lo

que se busca es generar el acceso a un bien meritorio como en el caso de la distribución de fondos sociales. También, es posible generar beneficios colectivos orientados a satisfacer el acceso a bienes comunes, y cabe también la valoración de los beneficios que surtirá en generaciones futuras.

No se trata de valorar una u otra opción en desmedro de las demás. Se trata de poner en cuestión la necesidad de dimensionar la magnitud de los beneficios en su integralidad. Lo anterior, con mayor razón en tiempos donde el propósito de las transacciones entre las empresas y las personas requiere poner en el centro de su quehacer la protección de la vida, los intercambios recíprocos y la subsidiariedad como medio para tender una mano a las personas con mayor vulnerabilidad dada la pérdida de empleos, la disminución de ingresos de los hogares y la necesidad de generar fuentes de trabajo en ámbitos locales.

Bibliografía referenciada

ÁLVAREZ J., ZABALA H., SALGADO, O., SIERRA, D., SALAZAR, F. (Eds.) (2020). Hechos y emprendimientos cooperativos de transformación. Actas del XI Encuentro de Investigadores Latinoamericanos en Cooperativismo. Recuperado de www.ciriec-colombia.org

ALARCÓN, M., & ÁLVAREZ, J. (2020). Contribución del cooperativismo colombiano al crecimiento económico por habitante en el periodo 2003-2016. Revista Escuela de Administración De Negocios, (88)., <https://doi.org/10.21158/01208160.n88.2020.2499>

DRUCKER, P. (1992). Dirección de instituciones sin fines de lucro. Buenos Aires: Editorial El Ateneo.

FELIPE, S. (2019). La Economía del Propósito. Nuevos retos, nuevas respuestas. Madrid: Impact Hub Madrid & Foxize.

MINSTZBERG, H. (2015). La sociedad frente a las grandes corporaciones. Barcelona: Libros de Cabecera.

Polanyi, K. (1992). La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo. México: Fondo de Cultura Económica.

COOPERATIVISMO CULTURAL

Amparito Ramírez Alarcón¹

Roque Penizzotto Arduini²

En determinadas circunstancias que responden a variados motivos, es común que las personas que poseen aptitudes y habilidades para desarrollar las diversas, múltiples y variadas expresiones que tiene la cultura y el arte, inspirados en la necesidad innata de compartir el producto de su vocación más íntima, el valor de sus experiencias sociales, los beneficios de aunar esfuerzos, de maximizar los recursos que por naturaleza son escasos; es común encontrar que los artistas se han estado agrupando, uniendo y formando diversas entidades como cooperativas, asociaciones, empresas y otros modos diversos de vínculos.

Realizan estas uniones de manera voluntaria para hacer frente principalmente a la problemática que tienen en común, para afrontar las crisis que generalmente los atraviesan transversalmente y también para lograr mantener el arte, la cultura y una realidad que no es menor, que es su propia subsistencia y acceder de algún modo a formas de empleo estable que le permita solventar sus necesidades básicas.

El desarrollo de estas asociaciones que expresan el arte y la cultura en estos tiempos, como bien lo señala el escritor y crítico Christian Viveros-Fauné en su texto *Trastienda. O cómo desmitificar el trabajo de la galería de arte en Chile*, en períodos de la historia, donde el hombre se ha visto enfrentado

¹ Gestora Socio Cultural. E-mail: amparitoramirezalarcon@hotmail.com

² Lic. Ciencias Políticas y Administración Pública. E-mail: roquepenia@gmail.com

a guerras, manifestaciones y grandes conflictos, el arte, a través de sus agentes, ha sido capaz de inventar modelos para hacerse presente.

Es importante mencionar y destacar, que si bien esta necesidad de agruparse, en varios aspectos se contrapone, choca y genera conflictos con los aspectos propios de la personalidad y las particularidades individuales que los caracterizan. Tiene como objetivo la realización, fomento, difusión, promoción, protección de la cultura, el arte y de la gestión cultural, además de la representación y defensa de los intereses de los agentes culturales en diversos ámbitos, tanto nacionales como internacionales, para lo cual diseña y lleva a cabo actividades culturales, artísticas y educacionales, considerando un vasto campo de acción, que acoge a públicos de todos los estratos socioeconómicos y diversos grupos etarios.

Si bien hoy en día las ferias de arte, uno de los tantos modelos de integración, viven un serio declive en todo el mundo, las galerías de arte siguen en pie como la propuesta de Arte & Punto. Pequeñas empresas que se perfilan como absolutamente necesarias para la articulación de la cultura y su financiación, buscan actualmente el encuentro de nuevos paradigmas para volver a acercar el artista al público y su obra a un mercado que cada vez necesita más luz.

Como señala Viveros-Fauné en su texto, a propósito del ejemplo de la feria Art Cologne, experimento expositivo, fundada en 1967 por los marchantes Rudolf Zwirner y Hein Stünke, fue la primera feria organizada por y para las galerías comerciales, ejemplo que perdura en este intento de profesionales del arte chilenos de crear nuevas oportunidades y estructuras para el arte en tiempos tan esperanzadores como difíciles.

Asimismo, cabe agregar otro componente importante que conlleva esta necesidad de agruparse y formar alianzas entre los actores y cultores de este aspecto del patrimonio de los pueblos; y es que normalmente los gobiernos de los estados, no destinaron presupuestos accesibles a las artes y la cultura, sino hasta épocas recientes.

Así lo manifestaron oportunamente referentes de cerca de diez

organizaciones nacionales, cuando dieron a conocer la creación del **Frente Cultural**, iniciativa que nació con el objetivo de ir en ayuda del sector que se ha visto perjudicado durante la pandemia:

*“El trabajo de las culturas, las artes y el patrimonio median entre la vida construida y la vida por construir. Allí radica su importancia: **esta producción apoya y completa la transformación de nuestra sociedad**”.*

Otro ejemplo donde se manifiesta esta conjunción de voluntades, es el que se gestó en los días posteriores al 18 de octubre de 2019 bajo los principios de solidaridad y autogestión entre organizaciones sociales, colectivos y artistas de diferentes partes del mundo, es ACAAB (Organizaciones Sociales y Artistas), su base es crear diferentes hitos artísticos involucrando fuertemente a las personas, como una manera de dialogar y reflexionar transversalmente desde la territorialidad, cambiando la lógica del poder y la política actual, creando así puntos de fugas y nuevas formas sociales de cooperativismo.

ACAAB contempla realizar una campaña de recolección de fondos con obras donadas por artistas en favor de organizaciones o cooperativas, asociaciones, ligadas al movimiento social. Su actividad se desplegará por toda la ciudad, en espacios públicos y de arte.

En este sentido, es importante reflexionar junto a la Ministra de las Culturas, las Artes y el Patrimonio, Sra. Consuelo Valdez Ch., cuando dice: “La cultura es el motor que necesitamos para aprender de los nuevos escenarios a los que nos tocará hacer frente en este mundo diverso y lleno de cambios. Es el espacio en el que nos podemos preparar para ello, desde la humanidad, la solidaridad, el diálogo y la empatía” por ello y continuando con las palabras de la Ministra “Los esfuerzos institucionales deberán seguir centrados en contribuir a la reactivación del sector, a la reapertura de los espacios, así como en otorgar una mayor sostenibilidad a toda la cadena de valor de la cultura”.

REFERENCIAS

Los Límites de la mirada económica a las artes. Pamela López y José Manuel Izquierdo. CIPER Académico – Opinión <https://www.ciperchile.cl/2020/10/28/los-limites-de-la-mirada-economica-a-las-artes/>

ARTISHOCK Revista de arte contemporáneo. ACAAB Organizaciones Sociales Y Artistas se Unen en Torno Al Estallido Social en Chile Ministerio de las Culturas, las Artes y el Patrimonio de Chile. <https://artishockrevista.com/2020/03/11/a-c-a-a-b-estallido-social-chile/>

COOPERATIVISMO SANITARIO

Mónica Concha-Amín¹

En 1950, el artículo de Helen Johnston estudió las primeras cooperativas sanitarias rurales que surgieron en Estados Unidos. Este autor señaló que los principales objetivos de estas cooperativas eran reducir la distancia entre las localidades más alejadas que no tenían acceso a los servicios sanitarios, así como reducir los costes que alejaban a las personas que necesitaban el servicio sanitario de su prestación, gracias a los beneficios de la búsqueda de la solidaridad comunitaria con el fin de satisfacer las necesidades en lugar de la búsqueda del beneficio individual. Las primeras cooperativas de este tipo surgieron en 1929. Las necesidades atendidas por estas cooperativas eran tener acceso a un médico y a camas de hospital, cuando se requería este nivel de atención. Desde entonces, algunas cooperativas ya utilizaban el prepagó y otras no (JOHNSTON, 1950).

Según Possamai (2009) entre las Cooperativas de la rama de la Salud están las que priorizan la atención a la salud de la población, la valoración profesional y la defensa de la dignidad del trabajo médico. Según el mismo autor, (POSSAMAI, 2009), fue el 18 de diciembre de 1967 cuando apareció en Brasil, en la ciudad de Santos, São Paulo, la primera Cooperativa de Trabajo Médico, siendo el doctor Edmundo Castilho, uno de los pioneros de este movimiento.

Cabe mencionar que las cooperativas de salud no deben ser consideradas como cooperativas de trabajo. Aunque las Cooperativas de profesionales sanitarios tienen matices de la

¹ Doutora pela UFRGS em Área: Economia Aplicada. Professora do Departamento de Ciências Exatas e Sociais Aplicadas (DECESA) da Universidade Federal de Ciências da Saúde de Porto Alegre. monicac@ufcspa.edu.br

rama laboral al reunir a los profesionales que prestan servicios, la legislación no los coloca en esta línea. El marco legal del cooperativismo en Brasil es la ley nº 5.764 del 16 de diciembre de 1971. Por su parte, la Ley nº 12.690, de 19 de julio de 2012, especifica para las Cooperativas de Trabajo, en su Capítulo 1, Art. 1, párrafo único, “Quedan excluidas del ámbito de aplicación de esta Ley: en la sección I - las cooperativas de asistencia sanitaria en forma de legislación sanitaria complementaria”. Es decir, las Cooperativas de la rama de Salud que no forman parte de la rama de Trabajo (actualmente Trabajo, Producción de bienes y servicios) y forman parte de Salud Complementaria.

Para definir el cooperativismo en el ámbito de la salud, es importante empezar por la rama sanitaria del cooperativismo. En 2018, la Organización de Cooperativas Brasileñas (OCB) creó la resolución actualizada con siete ramas del Cooperativismo en Brasil, incluyendo la de Salud:

Art. 1, f) Rama Sanitaria: integrada por las cooperativas que tienen por objeto principal la prestación o adquisición, a través de la mutualidad, de servicios dedicados a la conservación, asistencia y promoción de la salud humana, constituidas por profesionales sanitarios o usuarios de estos servicios (OCB, 2018).

En esta definición, la OCB considera la nomenclatura “Actividades de atención a la salud humana”, de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) CNAE-86. Según el Anuário do Cooperativismo Brasileiro (OCB, 2020) en 2019 había 783 Cooperativas en la rama de la Salud, con 275.900 Cooperativistas y 108.100 empleados.

Así, en la prestación de servicios a través de Planes de Salud, las Cooperativas médicas compiten con otras empresas de Autogestión, las Filantrópicas, las de Medicina de Grupo y, las aseguradoras de salud especializadas. En relación con la regulación de Agencia Nacional de Salud Complementaria (ANS) en el segmento del Plan de Salud, las Cooperativas médicas

contemplan en sus Estatutos: a) el Acto Cooperativo, -que no implica una transacción comercial de los cooperativistas-; b) la responsabilidad ante los pacientes y c) la responsabilidad de la dirección del trabajo médico. Según la normativa de la ANS, los servicios ofrecidos como planes de salud por las Cooperativas deben seguir toda la legislación de la ANS, y el consumidor está representado, por ejemplo, por el Instituto Brasileño de Defensa del Consumidor (IDEC). A su vez, la situación financiera y los indicadores de rendimiento son importantes para que no haya riesgo de no prestar los servicios sanitarios debidos a los beneficiarios de la sanidad complementaria.

Otras cooperativas en Sanidad no atienden a la sanidad complementaria sino a la gestión entre profesionales del CNAE 86. Por el lado del consumo de bienes y servicios en sanidad es menos común pero también se puede contemplar el cooperativismo.

Fuera de Brasil, existe la Organización Internacional de Cooperativas de Salud (IHCO), una organización que reúne a las cooperativas de salud en el marco de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) desde 1996. En términos más generales, IHCO reúne a las cooperativas del sector para los trabajadores, la producción, los usuarios y otras *stakeholders* (partes interesadas).

En Brasil, una organización de apoyo a la gestión de las cooperativas de salud es la Federación Nacional de Cooperativas Médicas (FENCOM).

Cabe destacar en Gaudio y Baicocchi (2019) la necesidad de entender el marco legal del cooperativismo en general y cómo se aplica para la gobernanza interna de las cooperativas en el caso del segmento de la salud, así como destacar el resultado del análisis de Almeida y Azevedo (2012), mostrando la importancia de las cooperativas en la salud en el sector de la salud complementaria permitiendo aumentar las opciones de elección a los beneficiarios.

Para concluir esta entrada, se puede decir que las dificultades u obstáculos para las cooperativas en Salud están relacionados con el tamaño, la capacidad de respuesta, los competidores, el mercado en el que se opera, los profesionales y los recursos disponibles entre otros, además de depender de la legislación del segmento sanitario. Las amenazas pueden producirse dentro de

las dificultades inherentes a la gestión de la cooperativa, así como a través de las dificultades que amenazan al segmento en su conjunto, como los acontecimientos imprevistos, el aumento del riesgo, entre otros. La legislación puede tener resultados positivos cuando se prioriza el bienestar general y la sostenibilidad de cada cooperativa junto con el bienestar de cada cooperativista. Aquí, el término cooperativista se entiende de forma genérica.

REFERENCIAS

ALMEIDA, SÍLVIA. F. de.; AZEVEDO, PAULO, F. de.
Cooperativas Médicas: Cartel ou Legítima Defesa? In: Livro Aspectos Jurídicos e Econômicos das Cooperativas de Saúde. Krueger, Fulherme, Rocha, Lucila, C. M. da.- Belho Horizonte: Del Rey, 2012.

BRASIL, Sistema OCB. Ramos do Cooperativismo. Disponível em: <<https://www.ocb.org.br/ramos>>. Acesso em: novembro de 2021.

BRASIL, Sistema OCB. Anuário do Cooperativismo Brasileiro. Disponível em: <<https://www.ocb.org.br/>>. Acesso em: novembro de 2021.

GAUDIO, R. Y BAICOCCHI, E. (2019). Direito cooperativo como lacuna na análise antitruste – o caso das cooperativas de saúde no Brasil. *Cooperativismo & Desenvolvimento*, 27(1), 1-30. DOI: <<https://doi.org/10.16925/2382-4220.2019.01.12>>
Johnston, Helen L. Rural Health Cooperatives. **Public Health Reports**. v.65, n.43, October 27, 1950.

POSSAMAI, HÉLIO. Tese de doutorado em Psicologia do autor: Hélio Possamai, Título: **União dos Médicos UNIMED: Ambivalências e Contradições** (PUC-RS, Porto Alegre, 2009).

URLs

<https://nuneslaw.com.br/noticias/plano-de-saude/como-sao-classificadas-as-operadoras-de-planos-de-assistencia-a-saude/>

<https://fencom.coop.br/quem-somos/>

<https://www.ans.gov.br/planos-de-saude-e-operadoras/espaco-do-consumidor>

<https://idec.org.br/quem-somos>

<http://www.normaslegais.com.br/legislacao/lei5764.htm>

<http://www.normaslegais.com.br/legislacao/lei-12690-2012.htm>

http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm

COOPERATIVISMO URBANO

Tarcisio Dorn de Oliveira¹

Helena Copetti Callai²

Daniel Hedlund Soares das Chagas³

Las comunidades organizadas actualmente presentes en los espacios urbanos serán responsables del movimiento y desarrollo de las ciudades del mañana, dado que están compuestas por sujetos que desempeñan su papel en la construcción del lugar y de la ciudadanía, siendo este binomio un fuerte vínculo para marcar el establecimiento de políticas públicas para el futuro. Esta es la comprensión que se tiene de una idealización, queda por ver si, efectivamente, los sujetos que se enfrentan a esta tarea se entienden a sí mismos como ciudadanos que ejercen su ciudadanía, lo que lleva a indicar que lo que se hace hoy tiene resultados en las ciudades de mañana, porque nada es neutro y todo lo que se hace tiene consecuencias que se manifiestan espacialmente en las estructuras urbanas.

Las formas de vida cooperativa que existen en Brasil y en el mundo pueden ser referencias para los interesados en vivir de

¹ Pós-Doutor em Arquitetura e Urbanismo pela Instituição de Ensino Superior Meridional (IMED). Doutor em Educação nas Ciências pela Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul (UNIJUÍ). Professor Adjunto do Programa de Pós-Graduação Stricto Sensu em Desenvolvimento Regional (PPGDR/UNIJUÍ). tarcisio.oliveira@unijui.edu.br

² Pós-Doutora em Educação pela Universidade Autônoma de Madrid - Espanha (UAM). Doutora em Geografia pela Universidade de São Paulo (USP). Professora Adjunta do Programa de Pós-Graduação Stricto Sensu em Educação nas Ciências (PPGEC/UNIJUÍ). helena@unijui.edu.br

³ Mestrando em Desenvolvimento e Políticas Públicas pela Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS). Especialista em Docência do Ensino Superior e Educação de Jovens e Adultos pela Faculdade Venda Nova do Imigrante (FAVENI).

forma cooperativa para establecer vínculos con sus intereses y necesidades. Pero esto requiere salir del individualismo y considerar la dimensión social que es un poder cívico que puede ser el estimulante para la construcción de espacios más acogedores para todos. Las diferencias y la diversidad en este juego de fuerzas se establecen para avanzar cooperativamente en la búsqueda de soluciones en la construcción de espacios que hablen de un cooperativismo urbano.

La idea de cooperativismo urbano se constituye como la posibilidad de pensar, planificar, construir y/o reconstruir espacios urbanos en los que se atiendan los intereses y necesidades de todos los sujetos y, por lo tanto, sean acogidos en su diversidad y pluralidad. El cooperativismo urbano se presenta como un vínculo entre el lugar y los sujetos que lo habitan proporcionando nuevos modelos de ciudades sostenibles en los ámbitos de la economía, el medio ambiente, la cultura, la identidad y la pertenencia fortaleciendo el derecho a la ciudad para todos. En este sentido:

[...] el interés por la comunidad es un principio que se refiere a la conciencia del cooperativista con respecto al espacio en el que vive. El lugar del que parten y al que regresan. El desarrollo y la dignidad del lugar donde vive y sus descendientes viven la preocupación de la mejora con el espacio público (OPUSZKA, 2012, p.60).

Así, el modo de vida crea lazos entre las personas y entre éstas y el lugar, porque en la construcción de los espacios urbanos, estos lazos se constituyen en una fuerza para generar políticas públicas orientadas al bienestar y al buen vivir de cada persona y de toda la colectividad. Para Santos (1996), el concepto de fuerza del lugar señala que las personas que lo habitan son capaces de organizarse, pudiendo establecer bases que sostengan lo que importa para la vida en la ciudad de forma digna. Y esto está relacionado con la cooperación que se da entre los hombres, que se refleja en el cuidado de la vida humana en la Tierra, incorporando la importante idea de que la ciudad sea sostenible.

El cooperativismo urbano es un movimiento multidisciplinario

que trata de entender la ciudad identificando las brechas sociales para formular y poner en marcha acciones colectivas que puedan desvelar soluciones a los problemas urbanos, proporcionando, a través de la cooperación, una ciudad más justa, igualitaria y accesible a todos los ciudadanos. El cooperativismo urbano puede oportunizar el cuidado de la ciudad considerando la dimensión ética con la acogida de todos y el respeto a la naturaleza y la dimensión estética que dice del cuidado de la cultura y la producción de espacios que respondan a la dignidad de la vida humana. En este sentido:

Para que cada sujeto comprenda lo que ocurre en la vida cotidiana, es fundamental que pueda abstraerse de lo que es su vida diaria, de las cuestiones que ocurren en el lugar donde vive. Y, de este modo, reflexionar sobre las acciones ordinarias para darse cuenta de que los acontecimientos no son una simple casualidad, sino que el mundo se construye socialmente, cada uno desempeñando su papel: haciendo algo o no haciendo nada. Sólo así se entienden las cosas históricamente situadas y construidas en la vida cotidiana [...]. Las personas construyen sus espacios al tiempo que construyen sus vidas, sus historias, y esto hay que entenderlo (CALLAI, 2010, p. 29).

Así, las distintas áreas disciplinarias contribuyen a los avances de un cooperativismo urbano que interesa a todos, llamando a cada uno desde su especialidad a pensar y proponer formas de organización espacial adecuadas para el buen vivir. Si depende de los estudiosos de los temas, hay un movimiento paralelo para involucrar a todos como comunidad para pensar en lo que es importante y trabajar para lograr efectivamente espacios urbanos que satisfagan la necesidad de vivir con dignidad.

El nuevo modelo de cooperativismo urbano está estrictamente ligado a la participación efectiva del habitante en la voluntad de evolucionar desde el patrón habitual (pensamiento individual) hacia una conciencia colectiva de las deficiencias urbanas y sus posibles soluciones. Desde esta perspectiva, las providencias, acciones y actitudes son fundamentales en las relaciones sociales, considerando que es en las comunidades donde surgen las

ausencias colectivas comunes, mientras que en ellas surgen las soluciones más adecuadas, ya que la vida humana vivida en los espacios urbanos refleja los intereses individuales y sociales, y el cooperativismo es el movimiento que agrega para lo colectivo.

Las cooperativas urbanas incorporan el entendimiento de que las personas están fijadas a su lugar, ya que los lazos fraternales que unen a las personas a sus familias, a los cooperativistas y a la comunidad en general tienden a fortalecer la convivencia entre las personas que la componen. El esfuerzo por establecer una ciudadanía en los espacios urbanizados se revela como una emancipación social y humana, porque todo sujeto tiene derecho a conocer y acceder, cada vez más, a espacios que busquen y garanticen intereses y derechos de forma difusa y colectiva.

REFERENCIAS

CALLAI, Helena Copetti. Escola, cotidiano e lugar. *In*: BUITONI, Marísia Margarida Santiago. **Geografia: ensino fundamental**. Brasília: [s. n.], 2010. v. 22, p. 25-42.

SANTOS, Milton. **A natureza do espaço. Técnica e Tempo. Razão e Emoção**. São Paulo. Hucitec. 1996.

OPUSZKA, Paulo Ricardo. **Cooperativismo popular: análise jurídica e economia**: Juruá, 2012.

COOPERATIVISMO Y DESCOLONIALIDAD

Carlos Eduardo Arns¹

Aline Mendonça dos Santos²

El encuentro de las reflexiones sobre el cooperativismo y la decolonialidad puede considerarse una novedad en el ámbito de los debates académicos y políticos. Así, la contribución de esta entrada es presentar otra base epistémica y política para contribuir al conjunto de reflexiones teóricas y prácticas de los movimientos sociales y organizaciones de la sociedad civil que se centran en los pilares de la cooperación y la solidaridad, desde la perspectiva de una sociedad más justa y sostenible.

La decolonialidad se ha constituido como un enfoque teórico y metodológico desde la década de 1990 por un movimiento de intelectuales y líderes sociales latinoamericanos y latinoamericanistas, entre cuyos principales referentes se encuentran Aníbal Quijano, Catherine Walsh, Walter D. Mignolo, Ramón Grosfogel, entre otros (BALESTRIN, 2013).

El movimiento y enfoque decolonial parte de uno de sus conceptos estructurales, el de colonialidad, introducido por el sociólogo peruano Aníbal Quijano en 1989, que aporta un nuevo significado al legado del colonialismo como lógica subyacente

¹ Engenheiro Agrônomo, Mestre em Desenvolvimento Regional (UNISC) e Doutorando em Política Social e Direitos Humanos da Universidade Católica de Pelotas. E-mail: tche@unochapeco.edu.br

² Assistente Social, Mestre em Ciências Sociais Aplicadas (UNISINOS) e Doutora pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro com Pós-doutorados realizados junto ao Centro de Estudos Sociais da Universidade de Coimbra. Professora, pesquisadora e extensionista da Universidade Católica de Pelotas. Atualmente é coordenadora do Programa de Pós-graduação em Política Social e Direitos Humanos da Universidade Católica de Pelotas. E-mail: aline.santos@ucpel.edu.br

a la fundación y desarrollo de la civilización occidental desde el Renacimiento hasta el presente, constituyendo un patrón de dominación y explotación, que se guía por el capitalismo (categoría de clase) y el colonialismo (categoría de raza) como formas de opresión.

Este concepto, por un lado, denuncia la “continuidad de las formas coloniales de dominación tras el fin de las administraciones coloniales, producidas por las culturas coloniales y por las estructuras del sistema-mundo capitalista moderno/colonial” (GROSGUÉL, 2008, p.126). Por otro lado, tiene una capacidad explicativa que actualiza y contemporiza procesos que se suponen borrados, asimilados o superados por la modernidad. Desde esta perspectiva, la modernidad no se entiende como un período histórico, sino como una narrativa compleja, cuyo punto de origen comprende las relaciones de poder concentradas en Europa que, a lo largo de la historia, construyeron la civilización occidental a partir de las conquistas y los saberes provenientes de ese territorio, invisibilizados por la violencia producida desde la colonialidad, reproducida en sus tres dimensiones fundamentales: la del poder, el saber y el ser, como partes constitutivas e inseparables (MIGNOLO, 2017).

Este enfoque se encuentra entre las muchas construcciones de la larga trayectoria de una especie de campo dedicado al Pensamiento Crítico Latinoamericano - PCLA (SVAMPA, 2016), entendido como un conjunto de ideas relacionadas con determinadas disciplinas, que interpretan y analizan hechos y fenómenos (BARON, 2012), producidos sobre y desde América Latina en diálogo crítico con otras aportaciones teóricas. La decolonialidad surge, por un lado, de la reacción a las posibles limitaciones de la crítica poscolonial y de las reflexiones, por otro, ancladas en las teorías latinoamericanas -queridas para entender la lógica de producción de las desigualdades sociales en el Sur, como la Teoría Marxista de la Dependencia (TMD) liderada por Ruy Mauro Marini, Theotônio dos Santos, Vania Bambirra y André Gunder Frank, entre otros, y desarrollada en la década de 1960. Esta teoría entiende la dependencia sistémica entre desarrollo y subdesarrollo en el capitalismo, proponiendo una ruptura con el

mismo para superar el subdesarrollo latinoamericano (CORTÉS, 2016).

Del mismo modo, se apoya en la Teoría del Sistema Mundial Moderno (TSM) desarrollada por Immanuel Wallerstein - en la década de 1970, que también parte de la comprensión de la dependencia en términos de un sistema global de desigualdades estructurales de la relación centro-periferia, como propuesta de análisis del capitalismo como sistema mundial, desplazando la unidad básica de análisis social del Estado-nación al sistema-mundo moderno (RESTREPO y ROJAS, 2010). Para Martins (2015, p.107) la constitución del aparato institucional multilateral, ha servido para mantener el sistema-mundo funcional, porque el capital nunca se ha dejado aprisionar dentro de las fronteras nacionales, desde el siglo XVI, manteniendo la TSM válida para entender “la sociedad global de hoy”.

Por último, también se nutre de la Teoría de la Liberación (filosofía y sociología autónoma latinoamericana), desarrollada en los años 70 y que tiene como referentes a un grupo constituido por Leopoldo Zea, Salazar Bondy, Enrique Dussel, Arturo Andrés Roig, Rodolfo Kusch (MANCE, 2000), a los que se suman Orlando Fals Borda y el pedagogo brasileño Paulo Freire y muchos otros. La LT reconoce la diversidad de los sujetos sociales latinoamericanos (pueblos originarios, afrodescendientes, campesinos, granjeros, los múltiples habitantes de las barriadas urbanas, entre otros) en la categoría oprimido, que también dialoga con la categoría subalterno de la poscolonialidad, ampliando el sentido convencional de clase trabajadora.

Sin embargo, según Svampa (2016), la sociología latinoamericana, en general, tiene dificultades para pensar la “cartografía social diversa” desde la idea de actores sociales plenos (asociada al “grado de clasicidad”; es decir, a la posibilidad de acción autónoma o colectiva). En esta perspectiva, Lander (2000) afirma que las ideas de civilización, desarrollo, modernización y, podemos añadir, progreso, son conceptos diferentes que todavía configuran un paradigma de normalidad.

El giro decolonial propuesto por estas teorías se materializa en el otro, reconociendo las alteridades en los proyectos-procesos

de liberación, en los que

(...) es la apelación a una exterioridad de la modernidad: la diferencia colonial. La diferencia colonial constituye el lugar epistémico y políticamente privilegiado, no sólo para realizar un tipo de crítica que es imposible desde la modernidad, sino que es también desde la diferencia colonial que se articulan las intervenciones para desmontar la colonialidad (RESTREPO y ROJAS, 2010, p.57).

La opción decolonial en su dimensión epistémica, teórica y política es un instrumento innovador para entender y actuar en un mundo marcado por la permanencia de la colonialidad global en diferentes niveles de la vida personal y colectiva (BALESTRIN, 2013).

Desde esta perspectiva, algunas áreas del conocimiento han dialogado históricamente con este análisis teórico-político, como la filosofía, la antropología, la sociología, la comunicación y las artes, mientras que otras áreas, consideradas más “duras” y tradicionalmente relacionadas con la organización de la producción -en las que se percibe mayoritariamente la cooperación-, como la contabilidad, la administración, la economía y el acceso a la justicia, entre otras, en las que las reflexiones críticas desde la perspectiva decolonial son todavía incipientes, con la participación de pocos autores, instituciones y escasos trabajos desarrollados, especialmente en Brasil.

En el ámbito de la contabilidad, el uso de nuevos enfoques teóricos y metodológicos en los estudios ha buscado desmitificar conceptos y prácticas solidificadas por supuestos imperialistas y encubiertos, buscando reconstruir lo que ha sido silenciado y reprimido, al tomar en cuenta el punto de vista del colonizado en la investigación analítica, así como en la investigación más pragmática, manifestando el desprendimiento del colonizador de la “Epistemología Decolonial” (SAUBERBRONN, AYRES E LOURENÇO, 2017, p.142).

En el ámbito de la administración los primeros estudios aparecen en la década del 2000 y se concentran en el campo de la gestión organizacional, haciendo uso predominantemente del enfoque poscolonial y de la subalternidad, particularmente en

conexión con los *Critical Management Studies* (CMS), limitados a la apropiación de autores anglófonos, que aún desarrollan sus análisis desde un contexto sociocultural distinto a la realidad latinoamericana (ROSA y ALCADIPALDI, 2013).

Davel y Alcadipani (2003), Alcadipani y Caldas (2012) llamaron “americanización” a la influencia norteamericana en la teoría y práctica administrativa en América Latina, clasificándola como una nueva forma de colonialismo, que pretende producir, de manera idealizada, un modelo universal de administración capaz de ser utilizado por cualquier tipo de organización, en cualquier parte del mundo, independientemente de su dinámica sociocultural. Faria y Wanderley (2013) identifican la marginación de las organizaciones familiares a través de un conjunto de oposiciones como: la administración científica frente a la primitiva; la gestión estratégica frente a la mediocre; los Estados Unidos frente a la Unión Soviética; el capitalismo frente al socialismo, que caracterizan como “fundamentalismo epistémico”, mientras que Rosa y Alcadipaldi (2013) lo llaman “colonialidad epistémica”.

En el ámbito de la cooperación, del cooperativismo y de la economía solidaria, existen pocos estudios con un enfoque decolonial, que en su mayoría están anclados en un determinismo negativo. Así, se considera necesario nuevos marcos institucionales, incluso jurídicos, que tengan en cuenta la realidad brasileña y otras formas de producir y vivir basadas en la historia, la ancestralidad, la tradición y otra temporalidad.

Desde esta perspectiva Pita (2016) argumenta que la formalidad y el proceso de imposición de la formalización de las organizaciones de cooperación constituidas y existentes en otras economías (economía popular, economía solidaria, economías tradicionales, economía feminista, economía social, etc.), pueden entenderse como relaciones de poder impuestas por la modernidad y, por tanto, consideradas en el marco de la lógica colonial. Por otro lado, Carvalho *et al* (2018), así como Fernandes y Diniz (2018) identifican el cooperativismo, la economía solidaria y la economía popular como un instrumento de giro decolonial al romper con el saber, el ser y el poder eurocéntrico,

reconociendo el conocimiento de los pueblos tradicionales, como un importante factor de producción, que extrapola la visión capitalista hegemónica, aunque reconocen la necesidad de más estudios y reflexiones.

Estamos seguros de que el análisis de las experiencias de cooperación y solidaridad desde el territorio requieren otras metodologías y otras epistemologías y, necesariamente, hay que hacer un esfuerzo por entenderlas desde contextos diferentes. Por lo tanto, entendemos la necesidad de ampliar los estudios y profundizar las reflexiones sobre el encuentro de temas aquí tratados, porque el enfoque decolonial puede ser una poderosa herramienta para que el cooperativismo y la economía solidaria comprendan, por un lado, las referencias modernas, eurocéntricas y coloniales que pueden reproducir, así como su génesis transformadora y liberadora de otros sujetos, históricamente invisibilizados, oprimidos y explotados por la lógica de producción de la desigualdad social (clase, raza y género), para fortalecer otras formas de producir y vivir, otras economías como estrategia contrahegemónica y decolonial.

REFERENCIAS:

ALCADIPANI, R, & CALDAS, M. (2012). **Americanizing Brazilian management**. *Critical Perspectives on International Business*, 8(1), 37-55.

BALESTRIN, Luciana. **América Latina e o giro decolonial**. *Revista Brasileira de Ciência Política*, nº11. Brasília, maio - agosto de 2013, pp. 89-117.

BARÓN, D. F. (2012). Pensamiento económico em América Latina (1950-2010). Antecedentes y perspectivas. Artículo de Reflexión. *Apuntes del Cenes*, 31(54), 37-72. <<https://doi.org/10.19053/01203053.v31.n54.2012.14>>

CARVALHO T. M. *et al.* **A Economia Solidária como um Instrumento de giro Decolonial do saber Econômico Capitalista**. *Revista de Estudos e Pesquisas sobre as Américas*

V.12 N.3 2018. ISSN: 1984-1639. Doi: 10.21057/10.21057/repamv12n3.2018.27939

CORTÉS, Alexis. **La dependencia ayer y hoy: una evaluación política**. Espacio Abierto Cuaderno Venezolano de Sociología. Vol.25 No.3 (julio- septiembre 2016): Disponível em: <<https://www.redalyc.org/pdf/122/12249678016.pdf>>, acessado em maio de 2020.

FARIA Alexandre e WANDERLEY, Sergio. Fundamentalismo da gestão encontra a descolonialidade: repensando estrategicamente organizações familiares. **Cad. EBAPE.BR**, v. 11, nº 1, artigo 5, Rio de Janeiro, Dez. 2013 p.569–587

FERNANDES, Bruno Siqueira; DINIZ, Sibelle Cornélio. Economia popular, des/colonialidade do poder e economia solidária: notas para um debate latino-americano. 2 5 4 **Revista Brasileira Estudos Urbanos Regionais**, São Paulo, v.20, n.2, p.254-268, maio - ago., 2018.

GROSFUGUEL Ramón. **Para descolonizar os estudos de economia política e os estudos pós-coloniais: Transmodernidade, pensamento de fronteira e colonialidade global**. Revista Crítica de Ciências Sociais [Online], 80 | 2008, colocado online no dia 01 outubro 2012, criado a 30 abril 2019. URL : <<http://journals.openedition.org/rccs/697>>; DOI : 10.4000/rccs.697

MANCE, Euclides. Uma Introdução Conceitual às Filosofias de Libertação. Revista Libertação-Liberación / Nova Fase - Curitiba, IFiL, Ano 1, N.1, 2000, p.25-80. Disponível em: <www.milenio.com.br/mance/umaint.htm> e <<http://solidarius.com.br/mance/biblioteca/umaint.htm>>

MARTINS, J. R. (2015). Immanuel Wallerstein e o sistema-mundo: uma teoria ainda atual? Iberoamérica Social: revista-red de estudios sociales (V), pp. 95-108. Recuperado de <<http://>

iberoamericasocial.com/immanuel-wallerstein-e-o-sistema-mundouma-teoria-ainda-atual/>

MIGNOLO Walter, **Desafios decoloniais hoje.**

Epistemologias do sul, Foz do Iguaçu/PR, 1 (1), pp. 12-32, 2017. Acessado em fevereiro de 2018 e disponível em: <<https://revistas.unila.edu.br/epistemologiasdosul/article/view/772/645>>

PITA, Flávia Almeida. **Formalização e economia popular solidária: o modelo de pessoa jurídica como sintoma da colonialidade do poder.** Revista Brasileira de Sociologia do Direito, v. 3, n. 1, jan./abr. 2016.

RESTREPO, Eduardo e ROJAS, Axel. **Inflexión decolonial: fuentes, conceptos y cuestionamientos.** Popayán, Colombia, Universidad del Cauca, Instituto Pensar, Universidad Javeriana, 2010, 234 pp. - 1vol; 40pp; 30cms.- (Políticas de la Alteralidad).- ISBN 958-732-067-1.- Español. Disponível em: <<https://biblioteca.hegoa.ehu.eus/registros/19870>>

ROSA, Alexandre Reis e ALCADIPANI, Rafael. Universidade Presbiteriana Mackenzie. RAM, REV. ADM. MACKENZIE **A terceira margem do rio dos estudos críticos sobre administração e organizações no brasil: (re)pensando a crítica a partir do pós-colonialismo**, V. 14, N. 6, Edição Especial. SÃO PAULO, SP.NOV/DEZ. 2013, p. 185–215. ISSN 1518-6776 (impresso) • ISSN 1678-6971 (on-line)

SAUERBRONN, F.F.; AYRES, R.M.; LOURENÇO, R.L. **Perspectivas pós-coloniais e decoloniais: uma proposta de agenda de pesquisa em contabilidade no Brasil.** Custos e @gronegocio on line - v. 13, n. 3, Jul/Set - 2017. ISSN 1808-2882. Disponível em: <www.custoseagronegocioonline.com.br>

SVAMPA, M. Presentación: La teoría social Latinamericana

hoy. Cuestiones de sociología, [S. l.], n. 14, p. e 002, 2016.
Disponível em: <https://www.cuestionessociologia.fahce.unlp.edu.ar/article/view/CSn14a02>. Acesso em: 4 mar. 2022.

COOPERATIVISMO Y SUSTENIBILIDAD

Bruno Nonnemacher Buttenbender¹

La relación del modelo cooperativo con la construcción de un ideal de sostenibilidad se aborda en Büttenbender (2022) en relación con sus principios rectores, el papel institucional del modelo en su actuación y la participación en la construcción de la sostenibilidad a través de la interacción con la comunidad y mediante la promoción del sentido colectivo y de pertenencia común a través de las estructuras de capital social (PUTNAM, 1995) presentes en un territorio determinado.

La capacidad del modelo de interactuar con las cuatro dimensiones que conforman la sostenibilidad dentro de la Agenda 2030 -dimensiones institucional, social, económica y ambiental- (ONU, 2015), además, de posibilitar institucionalmente un escenario socialmente más inclusivo, económicamente viable y ambientalmente responsable, se da a través de sus prácticas intraorganizacionales y de la intercooperación e interés en la comunidad, visitada en sus principios rectores. Así, aunque las dimensiones del ideal de sostenibilidad se articulan de forma interdependiente e interconectada, la participación del modelo cooperativo se observa en cada una de ellas.

En la dimensión institucional, en primer lugar, el modelo cooperativo debe adoptar prácticas de gobernanza y participación de los socios para que la organización cooperativa pueda cumplir su doble función de asociación colectiva de intereses y de representación organizativa de dichos intereses. A partir de este punto, el modelo cooperativo se articula de los socios a los socios, incidiendo directamente en el sentido de pertenencia y en el fortalecimiento del capital social en un territorio, indispensables

¹ Doutor em Ambiente e Desenvolvimento (Univates). E-mail: brunonbuttenbender@gmail.com

en el proceso de construcción de la sostenibilidad (GIESTA, 2005).

En la dimensión social, objetivo primordial del modelo cooperativo, es capaz de participar en el proceso de inclusión social, dando voz a colectivos que a veces no estarían debidamente contemplados en otros procesos. De este modo, el modelo se convierte en un agente de promoción de los derechos individuales, reduciendo las desigualdades sociales y permitiendo una mejor calidad de vida para la comunidad. Factores como la desigualdad de género están presentes en las discusiones del modelo cooperativo, y desde su origen institucionalizado por el proboscis de Rochdale en 1844, el carácter de no exclusión y libre adhesión apuntan al aspecto de promoción de las libertades individuales (SEN, 2000) y la no discriminación, que fortalecen la participación del modelo en la dimensión social.

En cuanto a la dimensión económica, el modelo cooperativo desempeña un papel importante en el proceso de construcción de la sostenibilidad, ya que se encarga de fomentar la economía local y el desarrollo regional, generando empleo e ingresos en el territorio donde opera. Las cantidades distribuidas a los socios como excedente del ejercicio, así como las cantidades devueltas a las arcas públicas en forma de impuestos y contribuciones fiscales, también caracterizan una parte de la participación del modelo en el aspecto económico de la sostenibilidad.

Además, también en diálogo con las dimensiones social y ambiental, están los fondos previstos por la Ley 5.764/1971, donde se prevé la destinación de valores proporcionales a la facturación de cada año fiscal para el desarrollo de la comunidad y acciones dirigidas a ella, así como para reservas en caso de catástrofes ambientales y situaciones atípicas enfrentadas por la sociedad.

En tiempos de crisis -como la pandemia enfrentada en los últimos años, así como las inundaciones en el Vale do Taquari en 2020, y los casos de sequía en todo el territorio gaucho en los últimos años- el modelo cooperativo ha demostrado su relevancia y estabilidad como referencia y seguridad para la comunidad, permitiendo su resiliencia al enfrentar tales desafíos.

Por último, la dimensión medioambiental de la sostenibilidad también está contemplada por el modelo cooperativo, ya que tiene entre sus principios la idea de educación, formación e información. El papel del modelo en el proceso de concienciación y educación ambiental, tanto de sus miembros como de toda la comunidad, lo convierte en un agente promotor de cambios en el comportamiento individual relacionado con la dimensión ambiental.

El modelo cooperativo también puede encargarse de hacer viables estos cambios, facilitando y priorizando a las empresas y proveedores que adopten acciones más responsables con el medio ambiente, fomentando los procesos de logística inversa y la eliminación adecuada de los residuos que conllevan sus actividades, y promoviendo la producción y el consumo de bienes y servicios más responsables.

El papel que desempeña el modelo cooperativo en la construcción de las condiciones para la sostenibilidad impregna una pluralidad de aspectos interdependientes e inseparables en las dimensiones institucional, social, económica y medioambiental. La construcción de estas condiciones no se produce de forma estática y menos aún puntual. Las acciones y prácticas que se ajustan al modelo cooperativo implican factores relacionados con la gestión y el gobierno de la organización, así como prácticas relacionadas con el colectivo de cooperativistas y la comunidad (ALCARÓN-CONDE et al, 2022).

Las formas de entender la relación entre el modelo cooperativo y la construcción de las condiciones para la sostenibilidad se articulan con enfoques que cruzan entre áreas de conocimiento así como se articulan de forma interconectada e interdependiente. Construir y observar tales relaciones exige un enfoque complejo y es así como el presente estudio contribuye tanto al modelo cooperativo como al desarrollo de los debates sobre la sostenibilidad.

El modelo cooperativo, por su amplia actuación en diferentes ramas y actividades, interactúa directa e indirectamente con las cuatro dimensiones -institucional, social, económica y ambiental- desde las que se plantea el ideal de sostenibilidad propuesto, y

debido a esta interacción, permite impactar y gestionar cada una de estas dimensiones de forma más concisa.

Sin embargo, hay que decir que al igual que no se puede afirmar que una cooperativa -al igual que cualquier otra forma de organización- participe en la construcción de las condiciones de sostenibilidad sólo por su regulación y definición legal, tampoco se puede afirmar que sólo por sus principios y valores el modelo cooperativo sea adecuado para la construcción de las condiciones de sostenibilidad.

Sin embargo, si los principios y valores del modelo están en conformidad y equilibrio con las dimensiones de la sostenibilidad, así como sus prácticas y acciones orientadas a este fin, se puede afirmar que el modelo cooperativo es capaz de reforzar institucionalmente el sentido de pertenencia local, fomentando el capital social y promoviendo dichas condiciones.

REFERENCIAS

ALCARON, M. A.; SILVA, A. M. MORAIS, L. P.; ÁLVAREZ, J. F.; MARIOSA, D. F. **Characterization o the UNTFSSSE knowledge hub: 2019 reposiory about the relationship between social and solidarity economy and the susainable devevelopment goals.** UN Inter-Agency ask Force on Social and Solidarity Economy, 2022. Disponível em: <<https://knowledgehub.unsse.org/knowledge-hub/characterization-of-the-knowledge-hub/>>

BUTTENBENDER, B.N. O modelo cooperativo na construção das condições para a sustentabilidade. **Tese de Doutorado.** Programa de Pós-graduação em ambiente e desenvolvimento. Univates, Lajeado/RS, 2022.

GIESTA, L. C. Organizações preocupadas com a gestão ambiental e de pessoas e o reflexo na promoção de capital social: Estudo de caso em cooperativas gaúchas. **Dissertação de mestrado.** Programa de pós-graduação em administração. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre/RS, 2005.

ONU - Organização das Nações Unidas. **Transformando Nosso Mundo: A Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável**. 2015. Disponível em: <<https://nacoesunidas.org/wp-content/uploads/2015/10/agenda2030-pt-br.pdf>>. Acesso em 05 mar. 2020.

PUTNAM, R. D. **Bowling alone: america's declining social capital**. *Journal of democracy*. 1995. 6(1), 65-78.

SEN, A. **Development as Freedom**, Alfred A. Knopf, New York. 2000.

COOPERATIVISMO

(¿QUE ES?)

Deivid Ilecki Forgiarini¹

El cooperativismo puede clasificarse como doctrina y como teoría económica. La diferencia entre ambos términos (doctrina y teoría) se describe en Corrêa (1952). La doctrina del cooperativismo se refiere a los valores. La teoría económica del cooperativismo es que el objetivo de las personas es maximizar su calidad de vida teniendo acceso a bienes y servicios y que las organizaciones económicas deben existir para garantizar el acceso y no necesariamente la posesión de estos bienes y servicios. La calidad de vida en la teoría del cooperativismo no está vinculada a la posesión, sino al acceso. Este es el objetivo de esta teoría económica, garantizar la productividad y la distribución de la renta mediante el uso colectivo de los factores de producción, generando una mejor calidad de vida para los cooperativistas y su entorno.

Existe la posibilidad de clasificar la forma de ver o evaluar el cooperativismo. En un análisis superficial el término puede confundirse como un colectivo de cooperativas y algunos estudios lo ven/clasifican así (FUSTER, ESPELT, RENAU, 2021; MOZAS, BERNAL, FERNÁNDEZ, MEDINA, PUENTES 2020; TARIFA, REIS, ALMEIDA, 2019) En general estos estudios no quieren debatir qué es el cooperativismo, buscan hacer el análisis de algún otro campo científico en el que las cooperativas son sólo objeto.

En otros estudios el cooperativismo puede verse restringido a la idea de doctrina económica, como una propuesta que dicta cómo deben darse las relaciones económicas. Silva y Morello

¹ Doutor em Administração; Mestre em Desenvolvimento Regional; Bacharel em Administração. Professor da Faculdade de Tecnologia do Cooperativismo – ESCOOP. E-mail: deividforgiarini@gmail.com

(2021) discuten el *trade-off* entre eficiencia y cooperativismo. Presentan el cooperativismo como una doctrina y analizan que cuanto más se sigan los principios del cooperativismo, mayor será el nivel de doctrina cooperativista de la cooperativa. Sin embargo, al considerar el cooperativismo como una doctrina y no como una teoría, los autores necesitan buscar lo que es la eficiencia en otra teoría económica y en este sentido afirman que “la eficiencia se entiende en el sentido de la teoría económica de la producción, es decir, como la maximización del producto por unidad de insumos de factores” (SILVA; MORELLO, 2021, p. 2). Restringir el cooperativismo a la doctrina, puede crear estas confusiones conceptuales. Por eso es importante entender el cooperativismo también como una teoría económica.

El cooperativismo es también una teoría económica que tiene a la cooperación como la base sobre la que se construyen todas las actividades económicas. Consiste en la primacía de las personas sobre el capital y la cooperación de todos para la consecución del bien común (SCHNEIDER, 2019). Al ser teoría económica su objetivo es organizar las reglas de la casa, es decir, cómo pueden actuar las organizaciones económicas para maximizar su eficiencia. Sin embargo, la idea de eficiencia es diferente. El objetivo es mejorar la calidad de vida de las personas implicadas. El cooperativismo, como teoría económica, orienta los esfuerzos de la cooperativa hacia la mejora de la calidad de vida del cooperativista y en la búsqueda de este objetivo en la mejora de la calidad de vida de las personas en la región de actuación de esta organización (SCHNEIDER, 2019; MLADENATZ, 2003; ICA, 2015; NOVKOCIC, 2016, FORGIARINI, 2019).

La doctrina del cooperativismo tiene valores que conforman la identidad cooperativa, que son: Autoayuda; autorresponsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad (SCHNEIDER, 2019). Para que la teoría del cooperativismo funcione, la ACI promueve la identidad cooperativa que se compone de los valores y principios del cooperativismo y la concepción de la cooperativa como “una asociación autónoma de personas que se agrupan voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes a través de una

empresa de propiedad conjunta y gestionada democráticamente” (ACI, 2015, p.1).

La identidad es un reflejo de los valores de la doctrina cooperativa y fue la forma creada para que la cooperativa pueda difundir estos valores. La historia ha demostrado que los valores por sí solos pueden dificultar la comprensión de los directivos y llevarles a prácticas administrativas contrarias a la teoría cooperativa. En este sentido, la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) ha establecido los principios cooperativos. Estos principios se actualizan periódicamente y la última actualización condensó estos principios en siete: Afiliación voluntaria y libre; Gestión democrática por parte de los afiliados; Participación económica de los afiliados; Autonomía e independencia; Educación, formación e información; Intercooperación; Compromiso con la comunidad (MLADENATZ, 2003; PINHO, 2004; MÜNKNER y MATEUS, 2011; NAMORADO, 2000; SCHNEIDER, 2019). En otras palabras, la doctrina del cooperativismo está vinculada a los valores, la teoría económica del cooperativismo está vinculada a los principios.

Y ambos son relevantes. Hay varios estudios que ponen de relieve estos entendimientos, aunque algunos presentan la idea de “nuevo cooperativismo” con el objetivo de distanciarse de la idea de ineficacia en la que se asociaban las cooperativas en el pasado.

Cuadro 1: Características del nuevo cooperativismo

Defiende los valores y las prácticas de la subsidiariedad y el desarrollo dirigido por la comunidad
Responde directamente a las crisis.
Es ético, equitativo y sostenible. Sus compromisos ético-políticos no surgen de las estructuras centradas en el capital, sino de las experiencias y necesidades cotidianas.

Pretende una distribución más equitativa de la riqueza y del excedente social y se rige por compromisos más éticos y sostenibles con el prójimo y con el planeta.
Es inclusivo. Es horizontal, democrática y congestionada.
Practica la propiedad colectiva. Sus medios de producción social, cultural o económica son de propiedad colectiva y no privada

Fuente: elaboración propia a partir de Vieta (2014) y Zawiślak (2020).

Sin embargo, incluso las propuestas del “nuevo cooperativismo” están en la línea de las propuestas del cooperativismo original, buscando sólo alejarse de las disfunciones históricas de las cooperativas que muchas veces tenían sólo bases doctrinales, sin contar con las bases teóricas, en las que la eficiencia cooperativa está relacionada con la capacidad de generar calidad de vida para sus socios y su entorno. Existen varios estudios que destacan los beneficios sociales que las cooperativas, alineadas con la propuesta del cooperativismo, generan en la sociedad. Robles (2019) presenta cómo las cooperativas alineadas con los principios del cooperativismo también han generado un aumento de la calidad de vida en regiones de Brasil.

El cooperativismo no puede ser un modelo de negocio, porque esta afirmación conlleva la idea de que los supuestos teóricos son los mismos que otros modelos de negocio. Que es lo mismo, pero con un modelo diferente. Esto sería negar la naturaleza histórica de las cooperativas y el cooperativismo que nacieron como una respuesta desviada a las propuestas teóricas y doctrinales del siglo XIX. Responde que entre la productividad económica y distribución de la renta, el cooperativismo busca el mejor equilibrio entre ambos.

Afirmar que es sólo una doctrina puede hacer entender a un investigador pragmático que la propuesta es meramente romántica, utópica, algo interesante para tener como motivación

de futuro, pero que está lejos de la realidad y que, por tanto, se debe utilizar la teoría económica predominante que explica la eficiencia como la maximización de la producción unitaria frente a la cantidad de insumos de factores (KUMBHAKAR, LOVELL, 2003; MAS-COLELL, WHINSTON, GREEN, 1995).

En este sentido, el cooperativismo se resume en doctrina y teoría económica. La doctrina se basa en pensadores socialistas utópicos como: Robert Owen; William King; Charles Fourier; Philippe Buchez; Louis Blanc (MLADENATZ, 2003; PINHO, 1962; HUGON, 1995; SCHNEIDER, 2019). Estos pensadores consolidaron los valores del cooperativismo, tales como: autoayuda, autorresponsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad (SCHNEIDER, 2019; ACI, 2015). El cooperativismo es también teoría económica, porque los numerosos estudios económicos, que tienen como presupuesto la doctrina cooperativista, orientan la práctica económica que se cristaliza en los principios cooperativos (ACI, 2015; SCHNEIDER, 2019; FORGIARINI, 2019). En esta línea se refuta la idea de vincular este verbo “cooperativismo” con la propuesta de que sería un colectivo de cooperativas o modelo de negocio. El cooperativismo tiene sus propios valores (doctrina) y se reafirma en sus principios, que son la cristalización de las prácticas de miles de cooperativas a lo largo de siglo y medio de experiencias en todo el mundo (teoría).

REFERÊNCIAS

ACI. Alianza Cooperativa Internacional. Notas de orientación para los principios cooperativos. International Cooperative Alliance. Ginebra, p. 109. 2015.

CORRÊA, O. D. Ciência, Teoria e Doutrina Econômica. Revista da Faculdade de Direito da UFMG. v. 4, 1952. Disponível em <<https://revista.direito.ufmg.br/index.php/revista/article/view/513>> Acesso em março de 2022.

FORGIARINI, D. I. Aprendizagem Interorganizacional em Cooperativas. (Tese) Programa de Pós-Graduação em

Administração. Universidade do Vale do Rio dos Sinos – Unisinos. Porto Alegre, 2019.

FUSTER, M., ESPELT, R. & RENAU, M. Cooperativismo de plataforma: Análisis de las cualidades democráticas del cooperativismo como alternativa económica en entornos digitales. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, n. 102, p. 5-31, 2021. DOI: 10.7203/CIRIEC-E.102.18429.

HUGON, P. História das Doutrinas Econômicas. São Paulo: Atlas, 1995.

JIMÉNEZ, M. G.; STRANO, A. El cooperativismo social como respuesta a la crisis económica en el territorio calabrés. REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, v. 129, p. 102-122, 2018. doi:10.5209/reve.62491

KUMBHAKAR, S. C.; Lovell, C. A. K. Stochastic frontier analysis. Cambridge Books, 2003.

MAS-COLELL, M. D., WHINSTON, and J. R. GREEN. Microeconomic theory. Oxford University Press, 1995.

MLADENATZ, G. História das Doutrinas Cooperativistas. Brasília: Confedbrás, 2003.

MOZAS, A., BERNAL, E., FERNÁNDEZ, D., MEDINA, M. J.; PUENTES, R. Cooperativismo de segundo grado y adopción de las TIC. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, n. 100, p. 67-85, 2020. DOI: 10.7203/CIRIEC-E.100.17712.

MÜNKNER, H.-H.; MATEUS, A. Glossário Cooperativo Anotado. Genebra: International Labour Office, 2011.

NAMORADO, R. Introdução ao direito cooperativo: para uma

expressão jurídica da cooperatividade. Coimbra: Almedina, 2000.

NOVKOVIC, S. Notas de orientação para os princípios cooperativos. CASES – Cooperativa António Sérgio para a Economia Social, 2016. Disponível em: <https://www.cases.pt/wp-content/uploads/Principio_4.texto_final.pdf>. Acesso em: 31 mar. 2021.

PINHO, D. B. Dicionário de Cooperativismo. São Paulo: Editora USP, 1962.

PINHO, D. B. O Cooperativismo: da vertente pioneira à vertente solidária. São Paulo: Saraiva, 2004.

ROBLES, W. The politics of agricultural cooperativism in Brazil: A case study of the landless rural worker movement (MST). *Journal of Co-Operative Organization and Management*. n. 7, p. 10-25, 2019 doi:10.1016/j.jcom.2019.02.001

SCHNEIDER, J. O. Identidade Cooperativa: sua história e doutrina. Porto Alegre: SESCOOP/RS. 2019.

SILVA, L. F., & MORELLO, T. Is there a trade-off between efficiency and cooperativism? Evidence from Brazilian worker cooperatives. *Journal of Co-Operative Organization and Management*, v. 9 n. 2, 2021. doi:10.1016/j.jcom.2021.100136

TARIFA, M. R.; REIS, L. G. dos; ALMEIDA, L. B. Levels of management accounting practices in agribusiness cooperativism. *Custos e @gronegocio on line* - v. 15, n. 1, Jan/Mar. - 2019.

VIETA, M. The stream of self-determination and autogestión: Prefiguring alternative economic realities. *Ephemera. Theory and politics in organization*, v. 14, n. 4, p. 781–809, 2014.

ZAWIŚLAK, P. A. Business Models of “New Cooperativism” Organizations as an Instrument of Sustainable Development Stimulation. *Central European Management Journal*. V. 28, N. 3, p. 168-195, 2020.

CORPORACIÓN COOPERATIVA MONDRAGÓN

Carlos Águedo Paiva¹

Allan Lemos Rocha¹

Mondragón Corporación Cooperativa (en adelante MCC) es el mayor sistema/federación cooperativa del mundo y uno de los diez mayores grupos económicos de España en términos de facturación. En el ranking de organizaciones productivas (incluyendo comercio y servicios, pero excluyendo a los grupos financieros) la facturación de MCC es inferior a la de grupos como Repsol Petróleo y Telefónica de España, pero superior a la de empresas igualmente emblemáticas en este país como SEAT Motors y El Corte Inglés. Aunque esta cifra varía con el tiempo y con los criterios de clasificación de las empresas, podemos decir que MCC agrupa a unas 120 empresas cooperativas, de las cuales alrededor del 70% son industriales, algo más del 20% son instituciones de investigación, enseñanza y consultoría, y menos del 10% son agrícolas, comerciales y financieras. Aproximadamente una cuarta parte de las cooperativas del sistema MCC tienen filiales en el extranjero (que suman otras 120 empresas) que funcionan, por regla general, como empresas privadas con relaciones asalariadas. Las exportaciones de la corporación MCC llegan a más de 150 países y el mercado exterior representa aproximadamente el 70% de la facturación

¹ Doutor em Economia pela Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP). Professor do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional das Faculdades Integradas de Taquara – FACCAT-RS. E-mail: carlospaiva@faccat.br

² Graduado em Estatística pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Estatístico na Paradoxo Consultoria. E-mail: allanlemosr@gmail.com

del segmento industrial de la federación de cooperativas. Y estos son sólo algunos de los muchos indicadores del éxito de este extraordinario caso de cooperación.

No en vano, MCC se ha convertido en un objeto de interés mundial. Organizaciones cooperativas, gobiernos e investigadores de todo el mundo se han fijado en el Sistema Mondragón para identificar: 1) cuáles fueron los determinantes clave de su éxito; y 2) si existe una forma de replicar el modelo de MCC (aunque sea a grandes rasgos) en otros territorios. Ahora bien, dado que este es el núcleo del interés general en MCC, hemos decidido estructurar esta entrada como una respuesta a estas dos preguntas.

Lo primero que hay que entender es que los elementos que llevaron al crecimiento acelerado y a la diversificación del Sistema MCC son, en efecto, muy peculiares y no estrictamente replicables. El CDM se ha desarrollado -y transformado- aprovechando de forma innovadora los recursos específicos de la región y las ventanas de oportunidad que se han abierto y cerrado a lo largo del tiempo. Más exactamente, el peculiar desarrollo del Sistema Cooperativo Mondragón se apoya en cuatro fundamentos:

- 1) La fuerte identidad cultural y los sentimientos de pertenencia y comunidad del pueblo vasco;
- 2) El carácter mayoritariamente industrial (nucleado por la metalmecánica) de las cooperativas del sistema;
- 3) Las peculiaridades de la legislación laboral y cooperativa española, así como las modificaciones de esta legislación en las transiciones del franquismo a la España democrática y del estado democrático autonómico al estado miembro de la Unión Europea (UE);
- 4) El carácter federativo -de “entropía estructurada”- del CDM, que aumenta la resistencia de cada célula del sistema sin enlucir y comprometer el conjunto.

El último de los cuatro puntos mencionados es clave para entender cómo el CDM superó numerosos retos a lo largo del tiempo. Algunos de estos retos -asociados a la globalización y a la integración de España en Europa, así como a las numerosas revoluciones técnico-administrativas de la segunda mitad del

siglo XX- fueron muy graves y podrían haber llevado a la quiebra de toda la organización si no se hubieran impuesto restricciones a la contaminación del conjunto por parte de las unidades decadentes y fallidas. En particular, la crisis mundial de 2008 sacudió gravemente la estructura financiera de MCC y condujo a: 1) la quiebra de la cooperativa más antigua del sistema -Fagor- en 2013; 2) la aparición de un ciclo de 8 años de pérdidas en Eroski, el brazo comercial y la mayor cooperativa de MCC, que tiene 40.000 empleados (de los cuales 36.000 son cooperativistas). Esta última cooperativa sólo consiguió sobrevivir tras un audaz programa de desinversión, con la venta de una parte importante de sus activos a grupos competidores. Pero antes de abordar esta dimensión casi desconocida del incensante y mitológico Mondragón, es necesario conocer su historia. Al fin y al cabo, por muchos retos y contratiempos que haya pasado MCC, su balance final de ganancias y pérdidas es claramente positivo.

Desde los orígenes hasta la creación formal de la Corporación Mondragón

El MCC tiene sus raíces en el movimiento de Acción Católica. Tiene su origen en el cambio del siglo XIX al XX y trata de promover la acción de los religiosos y laicos católicos para hacer frente a los graves problemas sociales (especialmente el éxodo rural, el desempleo y la pobreza urbana), políticos (especialmente la radicalización del movimiento obrero hacia el marxismo y el anarquismo) y culturales (con la creciente difusión del ateísmo y el agnosticismo) asociados al desarrollo del capitalismo. El gran mentor intelectual y promotor del cooperativismo en Mondragón -el padre José María Arizmendiarrieta (1915-1976)- estuvo muy influenciado por la rama belga de la Acción Católica Europea, que defendía que el rescate de la solidaridad cristiano-social en el mundo moderno sólo podía darse si los trabajadores tenían condiciones laborales dignas y autónomas.

Tras la Guerra Civil española, José María se instaló en la localidad de Mondragón, y pronto se dio cuenta de que el desempleo y la baja cualificación de la mano de obra local eran problemas asociados. Así, su primera medida fue crear un centro de formación educativa -la Escuela Politécnica Profesional- en

el que la enseñanza técnica se asociaba a nociones de espíritu empresarial y de gestión. En 1956 estimuló a un grupo de licenciados a crear la primera cooperativa de lo que sería MCC: los “Talleres Ulgor” (futura Fagor Electrodomésticos, cuya quiebra se decretó en 2013). El rápido éxito de Ulgor estimuló la aparición de un gran número de pequeñas cooperativas similares en los años siguientes. Pero para entender este rotundo éxito inicial de las cooperativas metalúrgicas, es necesario comprender las peculiaridades del territorio.

En primer lugar, todo el noreste de la Península Ibérica (donde España se une a Francia y donde se encuentran las regiones conocidas como País Vasco, Navarra, Aragón y Cataluña) está marcado por un terreno accidentado y plegado (como consecuencia de los Pirineos), así como por su proximidad al mar (ya sea el Mar del Norte, en el País Vasco; o el Mediterráneo, en Cataluña). Estas características determinaron la mayor especialización de estos territorios en actividades no agrícolas, sino artesanales, destacando la metalurgia (dadas las ricas minas de hierro de los Pirineos) y la construcción naval, así como la pesca y el comercio a larga distancia. En cambio, la producción agropastoral española pasó a estar hegemonizada por las regiones interiores de terreno más llano, como Castilla, Galicia y Andalucía.

Además, la región vasca está marcada por otras peculiaridades históricas. Además de tener una lengua propia (el euskera), marcadamente diferente de las lenguas latinas de la Península (como el castellano, el catalán, el gallego y el portugués), la integración de los vascos en la Corona española fue un proceso tardío, basado en la concesión de una gran autonomía política, jurídica y fiscal a los municipios de la región. A lo largo de los siglos, los vascos fueron perdiendo la autonomía inicialmente concedida. Esto condujo a un peculiar posicionamiento político de la mayoría de la población vasca en los conflictos históricos españoles: más que la afiliación a la derecha o a la izquierda a nivel nacional, los vascos se inclinaron por aquellas corrientes políticas que -por principios u oportunismo político- defendían el federalismo y la autonomía regional frente a la centralización. Esto llevó a la mayoría de los vascos a alinearse con la República

frente a la Falange durante la Guerra Civil española. Con la derrota de la República, la reacción se concretó en una brutal represión del “euskera” durante la dictadura franquista, que llegó a prohibir el uso de la lengua euskera en entornos públicos, en la Iglesia, en el trabajo y en las escuelas.

Así, el surgimiento de pequeñas cooperativas artesanales -frente al empleo en la única gran empresa de Mondragón, la metalúrgica Cerrajera- no sólo fue una forma de generación autónoma de empleo e ingresos en línea con los cánones de la Acción Católica). También fue una protesta política y cultural, ya que liberó a los trabajadores de la vigilancia y la censura de los superiores franquistas.

Al principio, cada nueva cooperativa funcionaba sin ninguna asociación formal con las demás. Sin embargo, las restricciones de escala de las empresas inducirían a la especialización de cada cooperativa como eslabones de una larga cadena, en la que algunas producían los insumos y componentes de los productos finales -como cocinas, calentadores de agua, lámparas de gas y parafina, etc.-, cuyo montaje final, transporte y/o ensamblaje de los productos era realizado por las cooperativas. -cuyo montaje final, transporte y/o distribución eran responsabilidad de otras cooperativas. En otras palabras, desde el principio e incluso antes de la formalización legal de MCC, la integración de las cooperativas emergentes fue real: desde el principio, formaron un verdadero Arreglo Cooperativo Local Productivo (APL-C). Y pronto dos importantes pasos adelante conducirán a la integración jurídico-formal del APL-C.

Este proceso de integración se vio acelerado por la legislación laboral y cooperativa de la dictadura franquista. A diferencia de los trabajadores del sector privado -cuyo fondo de jubilación se depositaba en el gobierno central, que se hacía responsable del pago de la pensión tras la jubilación-, la jubilación de los trabajadores de las cooperativas era responsabilidad exclusiva de las mismas. En la actualidad, la responsabilidad es mutua: el Gobierno central se hace cargo del 60% de la pensión, mientras que el fondo gestionado por la cooperativa representa el 40%. En cualquier caso, tanto la legislación franquista como la

actual obligan a las cooperativas a recaudar una determinada cantidad, proporcional a los ingresos de cada cooperativista, que será gestionada por una entidad financiera de su elección. Igualmente, la legislación española establece que una parte de los excedentes de explotación de las cooperativas (sus “excedentes”) debe canalizarse hacia obras y actividades que promuevan el bienestar de los cooperativistas en los ámbitos de la educación, la salud, la vivienda y/o el ocio. El rápido crecimiento del número de cooperativas y socios en Mondragón y sus alrededores llevó a la percepción de que el sistema emergente se beneficiaría si estos recursos fueran canalizados y gestionados por su propia institución financiera, también organizada como cooperativa. Y ya en 1959 se creó la Caja Laboral (CL).

Originalmente, CL se diseñó como una cooperativa independiente de las demás. Sin embargo, pronto se hizo evidente que la solidez y la rentabilidad de una institución financiera están en función directa de su escala de operaciones y de la solidaridad de los depositantes con la gestión de sus recursos. Para aumentar esta escala y solidaridad, CL tendría que asumir una relación diferenciada (frente a las entidades de crédito privadas) con las cooperativas productivas. Es decir: el patrimonio del que dispone no debe ser gestionado exclusivamente en función de los intereses de los trabajadores-propietarios de CL, sino también en función de los intereses estratégicos de las demás cooperativas y de sus trabajadores, canalizando el ahorro global para financiar inversiones de las cooperativas ya establecidas (con la compra de maquinaria, por ejemplo) o de los cooperativistas (con inmuebles para vivienda, por ejemplo), así como para la formación de nuevas cooperativas en la región. Estas inversiones podrían ser incluso menos rentables que las inversiones en bonos públicos o en acciones de empresas privadas. Pero fueron capaces de alimentar un círculo virtuoso positivo de expansión de APL-C.

Poco a poco, CL asumió el papel de núcleo articulador y centro de planificación estratégica de la Cooperativa APL en Mondragón. Así, CL se encargó de la planificación e institución de la Sociedad de Previsión Social Lagun Aro (creada inicialmente como una división interna de CL, pero que se autonomizó en

1966), la División Empresarial de CL (centrada en la promoción y desarrollo de nuevas cooperativas y creada a principios de los años 60), la Cooperativa de Consumo Eroski (en 1969), y el Centro de Investigación y Desarrollo Ikerlan (creado en 1974, con la autonomización del centro de I+D de la Escuela Politécnica).

Sin embargo, en 1987, el grupo experimentó un importante punto de inflexión con la creación formal de la Corporación Cooperativa Mondragón. A partir de entonces, CL perderá las funciones directivas y funcionará como una mera institución financiera de MCC. El máximo órgano deliberativo del grupo pasará a ser el Congreso Cooperativo, con reuniones bianuales (con al menos un representante por unidad cooperativa), destinadas a la evaluación, producción de enmiendas y aprobación de la planificación global, así como a la elección del órgano de gobierno de la federación. En el tercer Congreso Cooperativo, Caja Laboral y la Sociedad Lagun Aro se integraron en MCC-Inversiones. La nueva institución dejó de ser una cooperativa y tomó la forma de una Sociedad Anónima con sus acciones distribuidas entre las cooperativas del Sistema Mondragón. Las razones que llevaron a esta reordenación estructural-funcional sólo pueden entenderse a la luz de las transformaciones políticas y económicas del último cuarto del siglo XX.

El Sistema Cooperativo Mondragón en el último cuarto del siglo XX

Como vimos anteriormente, una de las peculiaridades del sistema Mondragón radica en que la mayoría de sus cooperativas se dedican a la producción industrial. Es cierto que la cooperativa comercial -Eroski- ocupa casi la mitad de los cooperativistas del sistema. Pero Eroski surgió como un subproducto de las cooperativas industriales (y de Caja Laboral) y aún hoy muestra una dinámica de expansión o retracción que refleja en gran medida la dinámica más general del grupo y sus empresas de base industrial. También es cierto que MCC es un sistema marcado por la gran expresión e influencia de sus organizaciones centradas en la Investigación y el Desarrollo, la educación técnica y de gestión y la gestión financiera. Pero si estas estructuras son promotoras del desarrollo de MCC, su eficacia es inseparable del hecho de que

MCC tiene su actividad principal en las actividades industriales.

Ahora bien, esta base industrial ha impuesto retos muy particulares al Sistema Mondragón en las últimas décadas del siglo XX. Esto se debe a que -a diferencia de la agricultura, el comercio minorista y la mayoría de los servicios domésticos, donde las pequeñas unidades de producción orientadas al ámbito local pueden ser competitivas y mantenerse a largo plazo sobre la base de la proximidad y la lealtad- la competitividad de la industria es una función directa de la escala de producción y la velocidad de introducción del progreso técnico. Por regla general, el mercado de una planta industrial no es local o regional, sino nacional o internacional. Y el mercado nacional de la industria suele ser objeto de disputa por parte de las empresas ubicadas en el extranjero.

En todo el mundo, la exposición a la competencia extranjera de las plantas industriales y las empresas nacionales se vio agravada en el último cuarto del siglo XX por la globalización y por las mayores restricciones de la Organización Mundial del Comercio a las políticas aduaneras nacionales para defender la industria nacional. Pero en el caso de España, la exposición competitiva fue llevada al extremo por su progresivo ingreso en el Mercado Común Europeo (consolidado sólo en 1986, pero iniciado al final de la dictadura franquista en 1976), en la Unión Europea (en 1992) y en la Zona Euro (en 2002). En todo este proceso, el gobierno español renunció a todos los instrumentos de defensa de su industria, que se vio expuesta a la competencia directa y sin intermediarios de las industrias alemanas, holandesas, belgas, francesas y británicas, con una productividad significativamente mayor. Además, la industria mundial estaba experimentando el gran reto que suponía la aparición de las nuevas potencias industriales asiáticas, especialmente Japón, Taiwán, Corea del Sur y China continental. Estos países fueron pioneros en el desarrollo de sistemas de control y gestión de la producción postfordistas (de los cuales el toyotismo es el más famoso, pero no el único), que dieron lugar al desarrollo de la robótica y la automatización flexible, una automatización industrial que ahorra mucho trabajo.

La apertura comercial y las revoluciones técnicas y productivas del último cuarto del siglo XX impulsaron la tasa de paro en España, que alcanzó tasas en torno al 20% en los años ochenta. Para estimular a las empresas españolas a aumentar su contratación, el gobierno subvencionó fuertemente los gastos de las organizaciones productivas con empleados, permitiendo que parte de los gastos de personal se dedujeran de los impuestos debidos y poniendo a cero las cotizaciones sociales y otras cargas laborales en la contratación de trabajadores de duración determinada (hasta un año). Para las cooperativas, esto supuso otro reto, ya que las empresas privadas tenían ventajas en términos de gastos de personal.

El Sistema Mondragón respondió a estos nuevos retos con medidas que, por un lado, garantizaban la supervivencia de la federación cooperativa, pero, por otro, alimentaban la creciente contestación interna de las nuevas directivas por considerar que socavaban la democracia y la utopía igualitaria que estaban en las raíces del proyecto cooperativo del grupo. El año 1974 será el hito inicial de este proceso. Estará marcada, por un lado, por la creación de Ikerlan (el centro de I+D del grupo) y, por otro, por la primera huelga de los cooperativistas de la fábrica de Ulgor (la cooperativa que dio origen a la federación de Mondragón) en reacción a la propuesta auspiciada por esta última de aumentar los diferenciales en las remuneraciones de los trabajadores, ingenieros y responsables de sistemas. La huelga de Ulgor fue especialmente traumática porque el reglamento interno de la cooperativa prohibía cualquier movimiento de huelga y todos los huelguistas fueron despedidos de Ulgor tras la aprobación de la ampliación de las diferencias salariales.

En la segunda mitad de la década de los 70 y a lo largo de los 80, bajo la supervisión de Ikerlan, se fueron modificando los procesos de trabajo y los sistemas de producción en las distintas cooperativas industriales del grupo Mondragón, con la ampliación y profundización de los estándares de control de tiempos y movimientos y la creciente introducción de sistemas de automatización flexibles. Además, en respuesta a las presiones competitivas asociadas a la globalización y a la integración en el

mercado europeo, decidió aumentar el número de trabajadores no cooperativistas, pero asalariados y contratados en régimen especial (hasta un año), aprovechando las ventajas fiscales instituidas por el gobierno español para este patrón contractual a lo largo de los años 80.

Hasta principios de los años noventa, los nuevos modelos de trabajo y producción fueron absorbidos con muy pocas manifestaciones de resistencia. Esto se debió en parte a la creencia generalizada de que eran necesarias para sostener las empresas cooperativas (que efectivamente lograron sobrevivir y mantener el empleo de los cooperativistas frente a la reducción general de las empresas industriales privadas españolas en el período). Pero también, en parte, por el temor de los trabajadores de planta a que las manifestaciones más radicales de resistencia pudieran conducir -como en la huelga de Ulgor de 1974- a la destitución de la dirección que se oponía a los procesos de modernización productiva. Sin embargo, este equilibrio inestable y contradictorio se vería alterado por tres llamativos acontecimientos a principios de la década de 1990.

En primer lugar, a lo largo de los años ochenta, los sindicatos españoles desarrollaron sus propios sistemas de asesoramiento económico y de gestión con el fin de producir alternativas económicamente coherentes y sostenibles a las políticas de modernización propuestas por la dirección de las empresas privadas. A finales de la década de los 80 y de los 90, se puso de manifiesto que algunas de estas alternativas eran más eficaces para mantener la competitividad empresarial que las propuestas procedentes de los directivos y sus equipos de asesoramiento, además de tener el beneficio de profundizar en el compromiso de los trabajadores con el cambio y, en general, con la propia empresa. Este proceso supuso un serio desafío a la norma de funcionamiento de MCC, que impedía a los cooperativistas de taller buscar el apoyo de los sindicatos o de cualquier organización externa para la evaluación crítica y el desarrollo de alternativas a las propuestas de modernización productiva y competitiva procedentes de los centros de gestión e I+D del sistema Mondragón.

Además, en 1992, una nueva propuesta de los directivos de MCC de ampliar las diferencias de ingresos entre los cooperativistas de la base y de los niveles técnico-administrativos superiores del sistema (a 1:10) fue rechazada por todas las asambleas de base, con protestas generalizadas por el creciente abandono de los principios cooperativos por parte del Grupo Mondragón. Por último, en 1994 los sindicatos de trabajadores españoles convocaron una huelga general contra la propuesta del gobierno de modificar la legislación laboral ampliando la jornada laboral hasta 12 horas diarias y 60 horas semanales e introduciendo la posibilidad de que las empresas dividan las vacaciones anuales de los trabajadores en dos periodos de dos semanas cada uno. Por primera vez, la mayoría de los cooperativistas de trabajo del Sistema Mondragón participaron en el movimiento de huelga alegando que, de aprobarse la reforma, los directivos de MCC acabarían imponiendo pautas de trabajo similares a los cooperativistas de trabajo alegando que la competencia imponía su adopción por parte de las cooperativas.

Estos tres acontecimientos revelaron lo evidente: que el desarrollo de las estructuras productivas industriales genera necesariamente una diferenciación en la calidad de la inserción de los cooperativistas y, por extensión, en la percepción relativa de la pertinencia y necesidad efectiva de las inflexiones en los procesos de producción. La pretensión de que todos los cooperativistas fueran igualmente propietarios y gestores pasó a ser percibida por una parte de los trabajadores como ideológica. Había que hacer algo para rescatar la solidaridad.

En la segunda mitad de la década de 1990 surgieron algunos cambios sutiles pero relevantes. En primer lugar, se congeló el diferencial máximo de los ingresos básicos de los miembros de la cooperativa de fábrica y de la dirección en 1:9. Sin embargo, dada la necesidad de atraer a técnicos y gestores cualificados para las funciones de desarrollo y planificación, se abrió una brecha para que la distribución de los excedentes pudiera realizarse con mayor flexibilidad. Al mismo tiempo, se abrió el espacio para la aparición de formas parasindicales de organización de los trabajadores. Más allá de las estructuras de representación estrictamente internas

de las cooperativas, surgieron asociaciones de trabajadores en las fábricas de diferentes cooperativas que comenzaron a dialogar con los sindicatos de trabajadores de las empresas privadas y sus estructuras de asesoramiento. Por último, trató de profundizar en el debate con los trabajadores de la planta antes de aplicar cualquier ajuste en los procesos de trabajo, especialmente en cuestiones especialmente candentes como la política de turnos, las vacaciones y los horarios de trabajo.

El CDM en el siglo XXI

Si la adhesión a la Unión Europea ya suponía un gran reto, la instauración del euro en 2002 fue aún más impactante para la industria española al eliminar el último instrumento de defensa de la industria nacional: la fluctuación del tipo de cambio. Un país que opera con su propia moneda, cuando se enfrenta a un déficit en sus transacciones exteriores (importaciones > exportaciones), devalúa su moneda en relación con las demás. Así, encarece los productos importados y abarata los suyos para los compradores extranjeros. Esto se hizo imposible para todos los países de la zona euro a partir de 2002, exponiendo a la industria de los países con menor productividad relativa: Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España (que se conocieron como los PIIGS). En 2006 surgió una gran crisis en España, con el estallido de una burbuja inmobiliaria, que sacudió el sistema financiero nacional, las empresas de construcción y las de producción y venta de bienes de consumo duraderos. La Corporación Mondragón no fue inmune a la crisis.

Desde los años noventa, estaba claro que la integración europea suponía un gran reto. Una parte importante de las cooperativas del sistema Mondragón ya eran empresas importantes en el mercado español, pero eran relativamente insignificantes en el mercado europeo. Y para una empresa con un núcleo industrial, la cuestión de la escala era crucial.

La estrategia de MCC se centró en la internacionalización y el rápido crecimiento mediante adquisiciones. Este movimiento también pretendía hacer frente a algunos de los desafíos planteados

por las críticas de los cooperativistas de la planta de producción al proceso de diferenciación interna de los beneficios pecuniarios y al control del proceso productivo (objeto del apartado anterior). Y esto, ya que la internacionalización comenzó a producirse sin la universalización de la condición de cooperativista para los trabajadores de las estructuras empresariales en el exterior. Oficialmente, esta opción se basaba en la ausencia de una cultura cooperativa en los territorios donde se ubicaban las nuevas plantas. Como hemos visto anteriormente, es muy cierto que la cultura cooperativa vasca es peculiar, ya que está enraizada en la identidad cultural y en la resistencia a la represión franquista. Además, el proceso de internacionalización de MCC fue realmente amplio, incorporando países tan diferentes como China, Brasil y Marruecos. Sin embargo, una parte importante de este reajuste tuvo lugar hacia Europa, que estaba experimentando un proceso de integración político-económica basado en un importante grado de afinidad y similitud cultural. Sin embargo, la opción de MCC era establecer empresas no cooperativas en la Unión Europea, creando filiales privadas con su propia estructura jurídica. Al parecer, esta estrategia también se basaba en la perspectiva de realizar una apropiación de los beneficios en el extranjero que pudiera ser canalizada a la cooperativa matriz y a la corporación MCC sin necesidad de evaluación y debate por parte de los trabajadores en el extranjero. En palabras de Errasti, Bretos y Etxezarreta (2016), la estrategia de MCC en el siglo XXI fue convertirse en una “multinacional cooptada”.

En general, esta estrategia ha tenido éxito. No faltan cifras (algunas de las cuales se enumeran en el primer párrafo de esta entrada) para demostrar el éxito de la estrategia. Sin embargo, este éxito estuvo impregnado de grandes turbulencias.

La mayor crisis de todas fue la quiebra de la cooperativa que dio origen al grupo, Ulgor, que pasó a llamarse Fagor Electrodomésticos. Cuando quebró, Fagor dejó una deuda de 1.100 millones de euros. Una parte de la deuda estaba en forma de bonos podridos, algunos de los cuales habían sido vendidos a los cooperativistas de MCC por Caja Laboral (ahora Laboral Kutxa) sin que se aclarara debidamente el grado de riesgo.

Evidentemente, las consecuencias nocivas de este acontecimiento para MCC -incluso en términos de credibilidad de la organización- fueron enormes.

La quiebra de Fagor se originó en dos movimientos. En primer lugar, la estrategia de crecimiento acelerado e internacionalización de la cooperativa entre 1990 y 2010, que se basó en el endeudamiento. El gran salto se produjo entre 1999 y 2002, cuando Fargo adquirió la polaca Wrozamet y la francesa Brandt. Al principio, esta estrategia tuvo éxito. Sin embargo, con la crisis española de 2006, las ventas del grupo sufrieron un descenso brutal. Los intentos de imponer ajustes en las filiales externas -a través de un descenso de la producción y de despidos- se encontraron con una gran resistencia por parte de los trabajadores. Cuando surge la crisis económico-financiera mundial en 2008-9, Fargo empieza a tener dificultades para pagar las deudas contraídas para financiar su expansión. En un primer momento, MCC busca sostener la cooperativa. Pero las pérdidas mensuales de Fargo iban en aumento y las inyecciones de fondos del grupo no parecían aportar ningún alivio. A principios de 2013, MCC abandona la política de sostenimiento y la cooperativa quiebra. A finales de año, otras cooperativas asociadas a Fargo corrieron la misma suerte.

Pero si MCC renunció a sostener a Fargo, no dejó de apoyar a los trabajadores de la cooperativa. La mayoría de ellas se han incorporado a otras cooperativas de la Corporación. Una parte menor se jubiló anticipadamente. Y una minoría se incorporó a la empresa catalana que adquirió el patrimonio en quiebra de Fargo.

A pesar de lo traumática que ha sido esta experiencia, también ha generado algunos avances positivos. Esto no es sorprendente en una organización caracterizada por su capacidad de adaptación. La extinción de Fargo enseñó a los cooperativistas que los riesgos de quiebra de las cooperativas debido a los patrones competitivos de la economía globalizada no eran meras “habladurías” de los directivos, sino un riesgo real. Igualmente, la defensa de MCC del empleo de los trabajadores de Fargo y su reincorporación al sistema ayudó a rescatar la confianza del colectivo en la solidaridad del grupo.

Por otro lado, también estaba claro que en el mundo globalizado, algunas cooperativas de MCC podrían llegar a ser insostenibles. Y en estos casos, la supervivencia del grupo implicaba aceptar la “pérdida de anillos por el bien de los dedos”. Al final, la crisis de Fargo profundizó en la estrategia federativa del grupo con el reconocimiento de que la defensa de MCC y sus miembros no debe confundirse con la defensa intransigente de ninguna cooperativa en particular.

REFERENCIAS

CORPORATIVA, **Laboral Kutxa**. Disponible em: <<https://corporativa.laboralkutxa.com/>>. Acceso em: 18 mar. 2022.

ERRASTI, Anjel; BRETOS, Ignacio; ETXEZARRETA, Enekoitz. **What do mondragon coopitalist multinationals look like? The rise and fall of fagor electrodomésticos Coop. and its european subsidiaries**. University of the Basque Country (UPV/EHU). Annals of Public and Cooperative Economics. 2016. 87. 10.1111/apce.12137.

KASMIR, Sharryn. **The myth of mondragón: cooperatives, politics and workings-class life in a Basque Town**. State University of New York Press, Albany. 1996

MONDRAGON. **Mondragon Corporation**. Disponible em: <<https://www.mondragon-corporation.com/>>. Acceso em: 18 mar. 2022.

NOYES, Matt. **Learning from the Bankruptcy of Fagor Electrodomesticos, Reflections at the 2015 CIRIEC**. Conference in Lisbon, Portugal (in English). 2016

ORMAECHEA, José Maria. **La experiencia cooperativa de Mondragon**. Mondragon: Grupo Cooperativo Mondragon, 1991

ORNELAS, Carlos. **Producer Cooperatives and**

Schooling: The Case of Mondragon, Spain. Doctoral Dissertation, Stanford University School of Education, 1980.

WHYTE, Willian Foote; WHYTE, Kathellen King. **Making Mondragon:** the growth and dynamics of the worker cooperative complex. 2. ed. New York: Ilr Press, 1988.

WIKIPEDIA. **Caja Laboral.** Disponível em: <https://en.wikipedia.org/wiki/Caja_Laboral>. Acesso em: 18 mar. 2022.

WIKIPEDIA. **Eroski.** Disponível em: <<https://en.wikipedia.org/wiki/Eroski>>. Acesso em: 18 mar. 2022.

WIKIPEDIA. **Mondragon.** Disponível em: <https://en.wikipedia.org/wiki/Mondragon_Corporation>. Acesso em: 18 mar. 2022.

WIKIPEDIA. **Saski Baskonia.** Disponível em: <https://en.wikipedia.org/wiki/Saski_Baskonia>. Acesso em: 18 mar. 2022.

CUESTIÓN SOCIAL

Edemar Rotta¹

La afirmación del capitalismo como modo de producción dominante en el mundo occidental entre los siglos XVIII y XIX puso de manifiesto sus contradicciones fundamentales. Entre estas contradicciones están la explotación del trabajo, las desigualdades sociales, la concentración de la riqueza, la pobreza, la miseria, las condiciones de vida degradantes en las periferias urbanas y la violencia, entre otras.

(POLANYI, 2000; HOBSBAWM, 2001 y 2002). Al mismo tiempo que surgen estas contradicciones, el desarrollo de las ciencias, especialmente las humanidades, las ciencias sociales y las ciencias sociales aplicadas, comenzó a abordarlas para construir explicaciones más allá del sentido común y del pensamiento religioso. El sentido común tendía a explicar estas contradicciones basándose en el “curso normal de la vida”, las características individuales de las personas, las fatalidades o incluso el “destino”. El pensamiento religioso tendía a tratarlos como procedentes de la voluntad de Dios o de los dioses, atribuyendo a la riqueza el símbolo de la “gracia” y a la pobreza el del castigo.

Las discusiones y estudios teóricos producidos por las ciencias emergentes señalan los límites del Modo de Producción Capitalista y comienzan a construir explicaciones desde múltiples perspectivas, proponiendo diferentes formas de abordarlo. Podemos destacar las explicaciones producidas por el liberalismo clásico (Immanuel Kant, John Locke, John Stuart Mill, Jeremy Bentham, Alexis de Tocqueville, Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus, Herbert Spencer, entre otros);

¹ Doutor, com Estágio Pós-Doutoral em Serviço Social (PUCRS). Mestre em Sociologia (UFRGS). Professor do Quadro Permanente do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento e Políticas Públicas – Mestrado (UFFS). E-mail: erotta@uffs.edu.br

por el positivismo (Auguste Comte y John Stuart Mill); por el funcionalismo (Emile Dürkheim, Herbert Spencer, entre otros) socialismo utópico (Tomás Moro, Graco Babeuf, Saint Simon, Pierre-Joseph Proudhon, Charles Fourier, Robert Owen, entre otros); socialismo científico (Karl Marx, Friedrich Engels, Vladimir Ilich Ulianov - Lenin, entre otros) por el liberalismo social (Joseph Chamberlain, Leonard Trelawny Hobhouse, Lloyd George, entre otros); por la Doctrina Social de la Iglesia Católica (expresada en la Encíclica Rerum Novarum del Papa León XIII); entre otros (ROTTA, 2007).

El cuestionamiento de las explicaciones del sentido común y del pensamiento religioso contribuyó a la expansión de los movimientos sociales que, poco a poco, pasaron de ser abruptos, violentos y centrados en el poder de movilización de las cúpulas (marcas fundamentales de las revueltas, del ludismo, del movimiento Swing e incluso del cartismo), a movimientos conscientes y organizados (marca de los movimientos sindicales y partidistas). Estos movimientos sociales, de diversa naturaleza, explicitan las contradicciones del capitalismo, haciéndolas públicas. Los elevan de la condición individual, intrafamiliar, comunitaria y local a la dimensión social y pública. Aquí nace la “cuestión social”.

Ampliamente presente en la literatura de las ciencias sociales, humanas y aplicadas, la cuestión social se ha convertido en el objeto central de estudio del Trabajo Social (NETTO, 2001; IAMAMOTO, 2001). Entender su origen, significado y manifestaciones se ha convertido en algo esencial para construir estrategias para su enfrentamiento en la sociedad contemporánea. Las diferentes definiciones de lo que se entiende por cuestión social tienen en cuenta aspectos epistemológicos, teóricos, históricos y metodológicos ya claramente explicados en Pereira (2003) y bien mapeados por Closs (2015) que no es necesario reproducir aquí. Como nos recuerda Fonseca (2014), cuando estamos en torno a la construcción de conceptos, siempre hay que tener en cuenta el “conjunto de atributos” sin los cuales no podemos hablar de ellos; hay que ir en busca del “core” (núcleo central, corazón) del concepto, teniendo en cuenta la tradición teórica y su uso actual.

En este sentido, pretendemos destacar algunas características sin las cuales no se puede definir la “cuestión social”.

José Paulo Netto (2001) afirma que la cuestión social nació directamente vinculada al fenómeno del pauperismo, surgido en Europa a mediados del siglo XIX. Por lo tanto, está necesariamente vinculada a la sociedad burguesa.

El desarrollo capitalista produce obligatoriamente la “cuestión social” -las diferentes etapas capitalistas producen diferentes manifestaciones de la “cuestión social”; ésta no es una secuela adjetiva o transitoria del régimen del capital: su existencia y sus manifestaciones son inseparables de la dinámica específica del capital como poder social dominante. La “cuestión social” es constitutiva del desarrollo capitalista. La primera no se suprime conservando la segunda” (NETTO, 2001, p. 45).

Esta es una de las características que están en el “núcleo” del concepto. Es decir, la cuestión social tiene su existencia y manifestaciones directamente vinculadas a la sociedad capitalista, estando “determinada elementalmente por la característica peculiar de la relación capital/trabajo: la explotación” (NETTO, 2001, p. 45). Es en el proceso de explotación laboral donde radica la centralidad del surgimiento y las diferentes manifestaciones de la cuestión social.

Marilda Villela Yamamoto (2001) reafirma las características básicas señaladas por José Paulo Netto y añade otros elementos centrales cuando afirma que “la cuestión social se refiere al conjunto de expresiones de las desigualdades sociales engendradas en la sociedad capitalista madura, impensables sin la mediación del Estado” (IAMAMOTO, 2001, p. 16). Al abordar el conjunto de expresiones de la desigualdad, recupera la descripción de Ianni (1992), cuando se refiere a las disparidades económicas, políticas y culturales de las clases sociales, mediadas por las relaciones de género, las características étnico-raciales y las formaciones regionales. Se trata de un proceso “denso de conformismo y rebeldía, forjado frente a las desigualdades sociales, que expresa la conciencia y la lucha por el reconocimiento de los derechos

sociales y políticos de todos los individuos sociales” (IAMAMOTO, 2001, p. 17). El segundo aspecto destacado por Iamamoto es que la cuestión social es el resultado de una sociedad capitalista madura, porque es aquí donde las contradicciones emergen con plena visibilidad; requieren la movilización de diferentes actores; ponen de manifiesto las relaciones de poder existentes; y agotan las formas tradicionales de confrontación utilizadas en las sociedades precapitalistas (violencia, caridad, filantropía, acción de las comunidades y las familias), requiriendo la participación del Estado. En las sociedades capitalistas maduras, el Estado asume un papel protagonista en el tratamiento de la cuestión social, ya sea actuando directamente, a través de la mediación, la regulación o la delegación, lo que constituye la tercera cuestión esencial señalada por Iamamoto.

María Carmelita Yasbek (2001) señala que en las sociedades capitalistas existe una contradicción central en el proceso de producción y apropiación de la riqueza. Si, por un lado, tenemos la producción colectiva de la riqueza, por otro, tenemos su apropiación privada. Es en esta contradicción donde se sitúa la cuestión social como “la lucha por la apropiación de la riqueza social generada”. En la medida en que los trabajadores adquieren conciencia de esta contradicción y de las relaciones de explotación a las que están sometidos, dejan de conformarse y comienzan a luchar, en los distintos ámbitos y con diversos instrumentos, por la apropiación de la riqueza social generada. Esta es otra característica que está en el “núcleo” del concepto.

Pereira (2001) señala otro aspecto esencial del “núcleo” del concepto cuando afirma que éste siempre ha expresado la relación dialéctica entre estructura y acción, en la que los sujetos estratégicamente situados han asumido roles políticos fundamentales para transformar las necesidades sociales en temas -con el fin de incorporarlos a la agenda pública y a las arenas de decisión [...] (PEREIRA, 2001, p. 51). Esta relación dialéctica entre la estructura, manifestada en los aspectos fundantes del Modo de Producción Capitalista (propiedad privada de los medios de producción, extracción de plusvalía a través del trabajo, asalarización, libertad de mercado, entre otros), y la

acción, manifestada en los aspectos básicos de la coyuntura y el juego de fuerzas de los actores sociales, da a la cuestión social una dimensión de dinamismo, movimiento, proceso e historicidad.

Robert Castel (1998) nos aporta un aspecto más al que podemos referirnos como el “núcleo” del concepto: la cuestión social como paradoja de la sociedad moderna. La cuestión social pone de manifiesto la disyuntiva entre la lógica del mercado y la dinámica de la sociedad; entre la exigencia ética de los derechos y los imperativos de eficiencia de la economía; y entre el ordenamiento jurídico, que promete la igualdad, y la realidad de las desigualdades y las exclusiones que se entretajan en la dinámica de las relaciones de poder y dominación.

Por último, cabe mencionar que las características destacadas como centrales en el concepto de cuestión social derivan de una posición epistemológica y teórica como punto de partida. Esta posición no invalida ni desestima otros enfoques, pues se entiende, con Minayo (2014), que los temas interdisciplinarios, cada vez más, demandan la “triangulación de métodos”, fundada en una hoja de ruta de investigación consensuada que evite el eclecticismo. Este trabajo requiere un compromiso que va más allá de lo propuesto en este diccionario. Las referencias que figuran a continuación pueden ayudar a profundizar en el tema.

REFERENCIAS

CASTEL, Robert. **As metamorfoses da questão social**: uma crônica do salário. Tradução de Iraci D. Poleti. 3.ed. Petrópolis: Vozes, 1998.

CLOSS, Thaísa Teixeira. Questão Social e Serviço Social: uma análise das produções dos periódicos da área. *Serviço Social. Textos & Contextos*, Porto Alegre, v. 14, n. 2, p. 253-266, ago./dez. 2015.

FONSECA, Pedro C. D. Desenvolvimento: a construção de um conceito. In: CALIXTRE, André B.; BIANCARELLI, André M.; CINTRA, Marco Antônio M. (orgs.). **Presente e Futuro do desenvolvimento brasileiro**. Brasília: IPEA, 2014. p. 29–78.

HOBSBAWM, Eric. **A era do capital, 1848 – 1875**. Tradução de Luciano Costa Neto. 8.ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2001.

HOBSBAWM, Eric. **A era dos impérios, 1875 – 1914**. Tradução de Sieni Maria Campos e Yolanda Steidel de Toledo. 7.ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2002.

IAMAMOTO, Marilda Villela. **Serviço Social em Tempo de Capital Fetiche**: capital financeiro, trabalho e questão social. 9. ed. São Paulo: Cortez, 2015.

IAMAMOTO, Marilda Villela. A questão social no capitalismo. **Temporalis**, Brasília, ano 2, n. 3, p. 09-32, jan./jul. 2001.

MINAYO, Maria Cecília de Souza. **O desafio do conhecimento**: pesquisa qualitativa em saúde. 14 ed. São Paulo: HUCITEC, 2014.

NETTO, José Paulo. Cinco notas a propósito da “questão social”. **Temporalis**, Brasília, ano 2, n. 3, p. 41-49, jan./jul. 2001.

NETTO, José Paulo. Transformações societárias e Serviço Social: notas para uma análise prospectiva da profissão no Brasil. **Revista Serviço Social e Sociedade**, São Paulo, ano 17, n. 50, 1996.

PEREIRA, Potyara A. P. Questão social, serviço social e direitos de cidadania. **Temporalis**, Brasília, ano II, n. 3, p. 51-61, jan./jul. 2001.

PEREIRA, Potyara A. Perspectivas teóricas sobre a questão social no Serviço Social. **Temporalis**, Brasília, ano IV, n. 7, jan./jul. 2003.

POLANYI, Karl. **A grande transformação**: as origens da nossa época. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

YAZBEK, Maria Carmelita. Pobreza e exclusão social: expressões da questão social no Brasil. **Temporalis**, Brasília, ano 2, n. 3, p. 33-40, jan./jul. 2001.

ROTTA, Edeimar. **Desenvolvimento regional e políticas sociais no noroeste do estado do Rio Grande do Sul.** Tese (Doutorado em Serviço Social), PPGSS/PUCRS, Porto Alegre, 2007.

DECRECIMIENTO Y COOPERATIVISMO

Marjana Eloísa Henzel¹

Ricardo Corrêa²

El decrecimiento es un término propuesto por el ecologista político André Gorz en 1972 y luego lanzado por los activistas medioambientales en 2001 como un eslogan provocador para repolitizar el ecologismo. Se trata de una crítica al crecimiento, entendiendo tal concepto *oppositorum* como una dirección deseada en la que las sociedades utilizan menos recursos naturales y se organizan y viven de forma diferente a como lo hacen actualmente (DEMARIA et al., 2013).

La tesis principal del decrecimiento se basa en la hipótesis de que la economía neoclásica, que busca el aumento constante del Producto Interior Bruto (PIB), no es sostenible por el ecosistema global, siendo así una idea opuesta al pensamiento económico dominante (LATOUCHE, 2003). La cuestión principal, según el economista y filósofo francés Serge Latouche, es que los recursos naturales son limitados y, por tanto, no existe un crecimiento infinito y, además, que la mejora de las condiciones de vida debe obtenerse sin aumentar el consumo, lo que se caracteriza como un cambio del paradigma dominante (LÉNA, 2018).

El decrecimiento implica la reducción del flujo energético y material por otro lado, el decrecimiento es un intento de desafiar la omnipresencia de las relaciones en la sociedad (mercantilización) así como, las raíces del imaginario social basado en el crecimiento,

¹ Doutoranda em Desenvolvimento Regional (UNIJUÍ), Técnica Administrativa em Educação (TAE), Instituto Federal Farroupilha (IFFAR). E-mail: marjana.henzel@iffarroupilha.edu.br

² Doutorando em Ciências Sociais (UFSM), Professor do Instituto Federal Farroupilha - Campus Santo Augusto. E-mail: ricardo.correa@iffarroupilha.edu.br

sustituyendo así la idea de una abundancia frugal (DEMARIA et al., 2013).

El término presentado aquí converge con la propuesta del cooperativismo, que se ajusta a las diferentes dinámicas del desarrollo, el decrecimiento y el postdesarrollo, generando condiciones para un enfoque equilibrado entre las dimensiones humana, social, económica y ambiental (BÜTTENBENDER et al., 2020). En tanto que busca vivir más racionalmente en relación con el medio ambiente, de manera más prudente y económica en el uso de los recursos consumibles, evitando el despilfarro, el derroche y la extravagancia, es decir, una vida más compartida, con el cuidado de uno mismo y de los demás, tal noción nos remite a la base de la buena vida y la felicidad.

REFERENCIAS

BÜTTENBENDER, P. L., Sparemberger, A., Zamberlan, L., Perdonsini, D., & Büttенbender, B. N. (2020). **Ativos e aportes do cooperativismo ao desenvolvimento regional: um olhar regional, do local para o global**. Revista De Gestão E Organizações Cooperativas, 7(13). <<https://doi.org/10.5902/2359043240082>>

DEMARIA, Federico; SCHNEIDER, Francois; SEKULOVA, Filka; MARTINEZ-ALIER, Joan. **What is Degrowth? From an Activist Slogan to a Social Movement**. Environmental Values, 2013, vol. 22, issue 2, 191-215. Disponível em: <<https://www.degrowth.org/wp-content/uploads/2014/08/What-is-degrowth.pdf>>. Acesso em 10 dez. 2020.

LATOUCHE, Serge. **As vantagens do decrecimento**. Acervo On line, 2003. Trad.: Regina Salgado Campos. Disponível em: <<https://diplomatie.org.br/as-vantagens-do-decrescimento/>>. Acesso em 03 dez. 2020.

LÉNA, Philippe. **Os limites do crescimento econômico e a busca pela sustentabilidade: uma introdução ao**

debate. In: Enfrentando os limites do crescimento. IRD Éditions, Éditions Garamond Universitária, 2018. Disponível em: <<https://books.openedition.org/irdeditions/19989>>. Acesso em 10 dez. 2020.

INDICAÇÃO DE BIBLIOGRAFIA PARA MAIORES INFORMAÇÕES SOBRE O TEMA ABORDADO:

ESCOBAR, Arturo. ***Degrowth, postdevelopment, and transitions: a preliminary conversation.*** Sustain Sci (2015) 10:451–462. DOI 10.1007/s11625-015-0297-5. Special Feature: review article. Socially Sustainable Degrowth as a Social-Ecological Transformation. Disponível em: <<https://sustainabilityscience.w.uib.no/files/2015/04/Degrowth-postdevelopment-and-transitions.pdf>>. Acesso em 10 dez. 2020.

DERECHOS DE PROPIEDAD EN LAS COOPERATIVAS

Dieison Pivoto¹

La teoría de los derechos de propiedad es una referencia importante para la comprensión de las organizaciones cooperativas (BIALOSKORSKI NETO, 2012). Se proponen algunas definiciones de los derechos de propiedad, entre ellas la de Eggertsson (1990), que los define como los derechos de uso, transformación y transferencia de un determinado bien o activo.

Los derechos de propiedad, como señalan Grossman y Hart (1986), pueden separarse en dos tipos dentro de una organización: derecho a residir y derecho a controlar. La primera está vinculada a la prerrogativa del propietario de recibir las ganancias y pérdidas generadas, denominadas ganancias o beneficios residuales. El segundo otorga al propietario la autoridad para definir cómo los miembros de la organización deben asignar los activos a utilizar en el sistema productivo y los mecanismos de control (FAMA; JENSEN, 1983).

Destaco el contexto histórico y el origen del modelo empresarial de las cooperativas, así como su lógica de funcionamiento. Las cooperativas surgen como una contestación al modelo empresarial capitalista a finales del siglo XIX. Muchas de las críticas fueron formuladas por los pensadores e incorporadas a las organizaciones cooperativas en las primeras experiencias europeas, y luego insertadas en la doctrina y legislación cooperativa de varios países.

El primer aspecto es la imposibilidad de vender las acciones de las cuotas (o acciones si se hace una analogía con una empresa). Las cooperativas no se fundan con la lógica de aumentar el valor

¹ Doutor em Agronegócios – UFRGS. Professor da Escola de Negócios da Faculdade Meridional – IMED. E-mail: dieissonpivoto@gmail.com

de mercado y generar resultados para sus propietarios a través de la venta de la empresa. El cooperativista, al abandonar la organización cooperativa, sólo puede rescatar el valor invertido se genera en la cooperativa, pero no puede especular con su “propiedad”, buscando obtener plusvalías, porque los derechos de propiedad son compartidos con los demás socios. Nadie verá que se crea una cooperativa con el objetivo de venderla en dos o tres años.

Un segundo aspecto se refiere a la no vinculación del derecho de propiedad adquirido al ingresar en la cooperativa, o ampliado a través de la participación en la misma, con la distribución de los resultados de la cooperativa. El derecho de propiedad, representado por las acciones, no tiene ninguna repercusión en la distribución del excedente (resultado) de la cooperativa al final del ejercicio. La aportación de trabajo o movimiento dentro de la organización cooperativa influirá en los resultados del cooperativista al final del ejercicio contable y fiscal.

Dicho esto, ¿qué impacto tienen los derechos de propiedad en el funcionamiento de las cooperativas? Uno de ellos es que las cooperativas tienen un pequeño incentivo para que el socio aumente su dimensión de propietario (adquiriendo más acciones) para tener más capital dentro de la organización. Este capital no aumenta su poder de decisión, ya que las cooperativas tienen un modelo de autogestión, en el que cada miembro tiene igual poder de decisión.

En este sentido, las cooperativas presentan retos para involucrar a sus socios desde el punto de vista de la participación y la preocupación por los resultados de la empresa. Los cooperativistas se preocupan por la dimensión del usuario y por los servicios que presta la cooperativa. Dado que la lógica de funcionamiento de la cooperativa es la de los derechos de propiedad difusos y los fondos colectivos, muchas cooperativas tratan de crear otros mecanismos no financieros de incentivos y restricciones para que los cooperativistas aumenten su participación en la empresa colectiva.

Los derechos de propiedad son un debate central en el modelo y la arquitectura de las cooperativas, ya que eran la esencia de

estas organizaciones. Algunos países han introducido ajustes en este modelo para hacer frente a las empresas orientadas a los inversores. Por otro lado, los derechos de propiedad difusos en las cooperativas, con una lógica de no especulación, proporcionan seguridad para la perennidad de la cooperativa y su longevidad. Para mayor información recomiendo la lectura de los trabajos del profesor Sigismundo Bialoskorski Neto sobre el tema y la profundización teórica.

REFERENCIAS

BIALOSKORSKI NETO, Sigismundo. **Economia e Gestão de Organizações Cooperativas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

EGGERTSSON, Thráinn. **Economic behavior and institutions**. **Cambridge (UK)**: Cambridge University Press, 1990.

FAMA, Eugene; JENSEN, Michael. **Separation of ownership and control**. **Journal of Law and Economics**, Chicago, v. 26, n. 2, p. 301-327, 1983.

GROSSMAN, Sanford J.; HART, Oliver D. **The costs and benefits of ownership**: a theory of vertical and lateral integration. **Journal of Political Economy**, Chicago, v. 94, n. 41, p. 691-719, 1986

DESARROLLO COOPERATIVO

Pedro Luís Büttendebender¹

Bruno Nonnemacher Büttendebender²

El planteamiento del término compuesto “desarrollo cooperativo” lleva a una justificación específica de cada término para apoyar una definición delimitada de esta entrada. La definición del término desarrollo tiene varias acepciones, referidas a diferentes vertientes teóricas, multidisciplinarias, multifacéticas. Puede entenderse como un proceso de evolución, de cambio de un objeto, persona o situación concreta bajo determinadas condiciones, no limitándose al término de crecimiento únicamente. El desarrollo tiene una connotación positiva, relacionada con personas, situaciones o fenómenos de diversa índole.

El desarrollo también se define como la acción o el efecto de desarrollar (algo) o desarrollarse. Relacionado con la exploración del significado del verbo “desarrollar”: se trata de añadir o mejorar/mejorar algo y puede ser de orden físico, intelectual, moral, económico, político y social. El desarrollo se define como el proceso de ampliación de las libertades colectivas de la humanidad, logrado mediante el uso de mecanismos socioeconómicos e institucionales, que tiene como consecuencia directa la mejora de las condiciones de vida y la reducción de los índices de pobreza en las comunidades (SEN, 2000).

Al igual que el primer término, la definición del término “cooperativa” también es múltiple y diferenciada. Puede

¹ Doutor em Administração, Mestre em Gestão Empresarial, Administrador e Tecnólogo em Cooperativismo. Professor Pesquisador na UNIJUI. E-mail: pedrolb@unijui.edu.br e plbutten@gmail.com

² Doutor em Ambiente e Desenvolvimento (Univates), Administrador. E-mail: brunonbuttenbender@gmail.com

entenderse a partir del verbo cooperar, alguien que coopera, ayuda o asiste. En esta orientación encontramos la definición del término “Acto Cooperativo”, que es la realización del objeto social de la cooperativa y es la relación jurídica de las operaciones realizadas por las cooperativas y su cooperativa y entre las cooperativas (TESCHE, 2000).

El acto de cooperar genera cooperación. Reconocido como el acto de actuar con otros, en función de un objetivo común y por el sinónimo de colaboración. La cooperación se entiende como una relación de ayuda mutua entre individuos y/o entidades, destinada a alcanzar objetivos comunes, mediante el uso de prácticas más o menos conformes. Según la definición de Büttenbender (2010), la cooperación se define por la capacidad de planificar, gestionar y ejecutar estrategias y acciones de forma conjunta, o al menos alineada, ya sean personas u organizaciones.

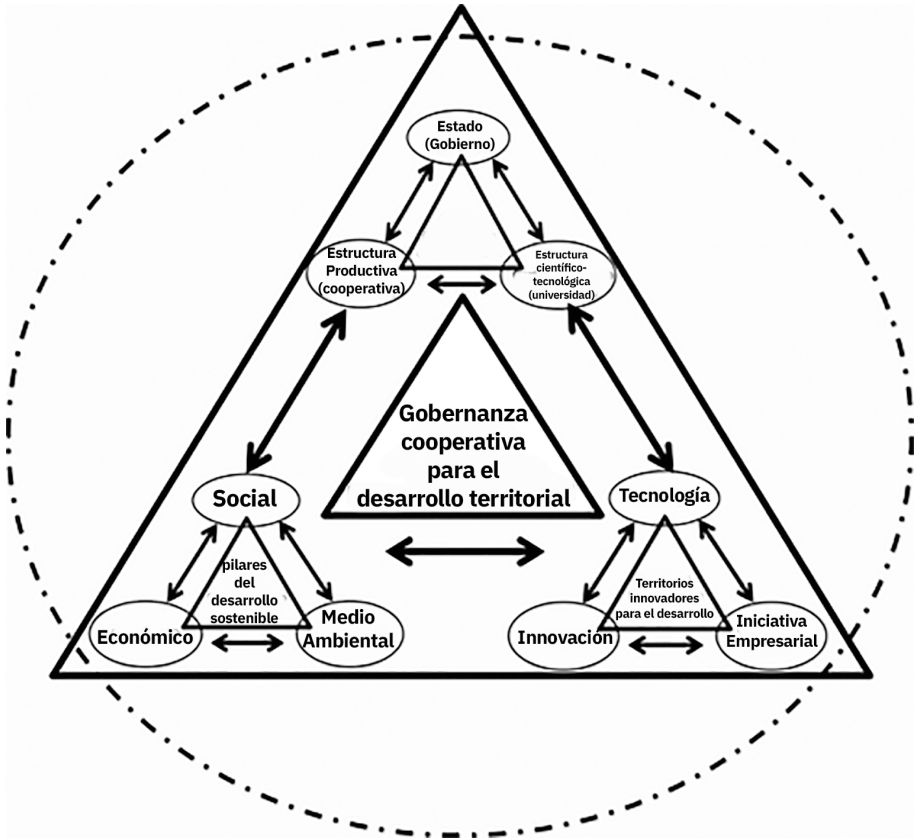
A través de la solidaridad y la ayuda mutua, mejora las relaciones humanas, aumenta la confianza y la credibilidad, produce nuevos aprendizajes e identidades, defiende los intereses comunes, fortalece las marcas, genera ganancias de escala, permite el acceso a mercados individualmente inalcanzables, amplía la competitividad y vigoriza los acuerdos institucionales. La cooperación produce beneficios no sólo para sus miembros, sino para toda la sociedad implicada directa o indirectamente.

Así, el desarrollo cooperativo se define como el proceso a través del cual se promueve el desarrollo de forma colaborativa y cooperativa entre el conjunto de instituciones, liderazgos y ciudadanos. Según Büttenbender (2008, 2011 y 2017), es lo que promueve el conjunto de procesos y permite la producción de los siguientes resultados: 1) maximizar las tasas de crecimiento de la renta total y per cápita; 2) mejorar la distribución social y regional de la renta; 3) elevar la calidad de vida de la población en general en términos de educación, salud, vivienda, alimentación y seguridad; 4) aumentar la capacidad “social” y “tecnológica” de inserción competitiva en el contexto local y global; 5) aumentar las inversiones en estructuras científicas y tecnológicas centradas en las vocaciones regionales y el fortalecimiento de las estructuras universitarias; 6) desarrollar

programas de desarrollo, formación e integración, a través de redes de cooperación, de micro y pequeñas empresas (clusters) 7) instituir programas de generación y difusión de tecnologías, con la participación del Estado, las universidades, las empresas y la comunidad (gestión colectiva - gestión societaria); 8) identificar las potencialidades locales/regionales y ejecutar programas de desarrollo estratégico, preservando las características histórico/socioculturales, en los que se incorpore la innovación como elemento cultural básico; y 9) fortalecer y ampliar las tecnologías de la información y el conocimiento (TIC) y la formación técnica y profesional, orientada a la innovación.

Para promover un entorno de desarrollo cooperativo, a través de la constitución de un entorno de interacción y cooperación, de gobernanza innovadora en la dimensión regional o territorial, se requiere la combinación y cooperación de un conjunto de variables, según el constructo “triple-tri” propuesto originalmente por Büttendörfer (2014, p.175), y con avances de un enfoque amplio y multidisciplinar, dirigido al cooperativismo, Büttendörfer et al (2020 y 2022) diseñaron un constructo que incorpora y reconoce los fundamentos del cooperativismo, presentando una gobernanza innovadora y cooperativa para el desarrollo territorial. Este enfoque con una amplitud, diversidad y complejidad de relaciones e instituciones implicadas y reconocidas en el entorno cooperativo. El constructo “triple-tri” de la gobernanza cooperativa para el desarrollo territorial, reconocido con sistémico, abierto, complejo y dinámico y expresado por el esquema circular discontinuo, como se expone a continuación.

Figura 1 - Estructura de la gobernanza cooperativa para el desarrollo territorial



Fonte: Büttender et al (2020), pág. 1689.

La simplicidad sugiere una superficialidad a la hora de apoyar el proceso de desarrollo y la sostenibilidad continuada en el tiempo. En el constructo presentado se combinan las múltiples dimensiones del proceso de gobernanza, escaladas en tres enfoques triangulares.

La primera, cuando recoge las aportaciones de Etzkowitz (2009) con la triple hélice, combinando la cooperación entre el Estado (gobierno), la industria (empresarios) y la Universidad. El segundo enfoque con los fundamentos de Julien (2010), con la combinación de inversiones en tecnología, innovación y

emprendimiento, reconociendo las relaciones intra (dentro de cada vértice), entre (entre los tres vértices) y extra (entre cada uno de los vértices con el entorno externo del espacio en el que se encuentran).

El tercer enfoque con las definiciones de Elkington (2008) y Días (2009) aportando las dimensiones económica, social y ambiental. Estas variables también se ven afectadas por las relaciones políticas y territoriales. Bütttenbender (2022) corrobora y profundiza los planteamientos que relacionan cooperativismo y desarrollo, ya que explora las relaciones del modelo cooperativo con la construcción de las condiciones de sostenibilidad, a través de las concepciones de desarrollo sostenible.

REFERENCIAS

BÜTTTENBENDER, Bruno Nonnemacher. **O modelo cooperativo na construção das condições para a sustentabilidade**. Tese de Doutorado. Orientadora: Dra. Júlia Elisabete Barden. Programa de Pós-graduação em ambiente e desenvolvimento. Univates, Lajeado/RS, 2022.

BÜTTTENBENDER, Pedro Luís (Org.). **Arranjos institucionais, Cooperação e Desenvolvimento**. Redes econômicas, tecnológicas e sociais, sementes do desenvolvimento e agregação de valor. Ijuí/RS: Unijuí, 2010.

BÜTTTENBENDER, Pedro Luís (Org.). **Gestão de Cooperativas**. Fundamentos, Estudos e Práticas. Ijuí/RS: Ed. Unijuí, 2011.

BÜTTTENBENDER, Pedro Luís. **Doutrina e Educação Cooperativa**. Ijuí/RS: Ed. Unijuí, 2008.

BÜTTTENBENDER, Pedro Luís. **Desenvolvimento Corporativo** In: Dicionário de Desenvolvimento Regional e Temas Correlatos. Porto Alegre/RS: Ed. Conceito, 2017, p. 103-105.

BÜTTTENBENDER, Pedro Luís. **Práticas inovadoras de gestão del desarrollo de región de frontera**: el caso de

la Región del Noroeste del Estado do Rio Grande do Sul. Tese de Doutorado em administração. Orientador. Dr. Jorge Oneide Sausen Facultad de Ciências Económicas, Universidad Nacional de Misiones, Posadas/MI/Argentina. 2014.

BÜTTENBENDER, Pedro Luís; SAUSEN, Jorge Oneide; BÜTTENBENDER, Bruno Nonnemacher; SPAREMBERGER, Ariosto. ***Alianzas estratégicas y prácticas cooperativas que promueven la inclusión y el desarrollo territorial: Propuesta de un constructo de gobernanza cooperativa y territorial.*** Revista Redes / Unisc, v. 25, p. 1676-1697, 2020.

BÜTTENBENDER, Pedro Luís; BÜTTENBENDER, Bruno Nonnemacher; THESING, Nelson José; SPAREMBERGER, Ariosto; SAUSEN, Jorge Oneide. **Práticas cooperativas que promovam a inclusão e o desenvolvimento: proposta de um constructo de governança cooperativa para o desenvolvimento territorial.** In: Pensando o desenvolvimento do Noroeste do RS. Cruz Alta/RS: Ilustração, 2022, p. 141-166.

DIAS, Reinaldo. **Gestão Ambiental:** responsabilidade social e sustentabilidade. São Paulo, Atlas, 2009.

ELKINGTON, John, ***Cannibals With Forks:*** The Triple Bottom Line of 21st Century Business, Stony Creek, CT: New Society Publishers, 1998.

ETZKOWITZ, Henry. **Hélice Tríplice:** universidade-indústria-governo: inovação em ação. Porto Alegre: EDIPUCRS, 2009.

JULIEN, Pierre André. A. **Empreendedorismo Regional e economia do conhecimento.** São Paulo: Saraiva, 2010.

SEN, Amartya. **Desenvolvimento como liberdade.** São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

TESCHE, Walter. **Dicionário Básico do Cooperativismo.** Sescop. São Paulo. 2000.

DESARROLLO CORPORATIVO

Pedro Luís Büttendender¹

Pensar en el desarrollo “corporativo” en su definición léxica se refiere a lo que está estructurado o fundamentado en las corporaciones. Etimológicamente, procede del latín “*corporativu*” y del francés “*corporatif*”. Como adjetivo, la palabra “corporativo” establece una dimensión de límite, de protección, de defensa, de identidad, de intereses de grupo, de cooperativa y otros.

La palabra corporativismo está ligada a la definición del cuerpo humano, que está conformado fisiológicamente, anatómicamente, sistémicamente, físicamente, mentalmente y espiritualmente. El cuerpo se ajusta a los sistemas y órganos interdependientes y complementarios que en su conjunto constituyen el todo. Este cuerpo se identifica interna y externamente y está protegido por su sistema inmunológico.

El término corporativo se define como perteneciente o relativo a una corporación. Este término suele referirse a una gran empresa, o a una organización formada por personas que la gobiernan, o a regiones y territorios que establecen vínculos e identidades en común. Una colectividad sujeta a una misma norma, estatuto o que dirige asuntos de interés público común. Lo corporativo se define a partir de un conjunto de intereses comunes que circunscriben a un grupo de personas, un interés público, una asociación profesional, una representación sindical.

La definición del término “corporativo” abarca la delimitación de una identidad común, la conformación de intereses comunes, de grupos de interés. Puede definirse a partir de un conjunto de atributos que hacen a la organización, empresa, cooperativa,

¹ Doutor em Administração, Mestre em Gestão Empresarial, Administrador e Tecnólogo em Cooperativismo. Professor Pesquisador na UNIJUI. E-mail: pedrolb@unijui.edu.br e plbutten@gmail.com

región o territorio. Los estudios más abundantes y popularizados exploran la dimensión corporativa a partir del vínculo con las organizaciones, la gestión empresarial², el gobierno corporativo, como los expresados por Lodi (2000), Steinberg (2003), Silveira (2005), Silva (2006) y Oliveira (2015). Y, relacionado con las cooperativas, según el IBGC (2015) el gobierno corporativo en las cooperativas es el sistema por el cual las cooperativas son dirigidas, monitoreadas y estimuladas, involucrando las relaciones entre los propietarios/cooperadores, el Consejo de Administración, la Junta Directiva y los órganos de control (Consejo Fiscal, auditorías y otros).

La referencia externalizada la encarna la noción de imagen corporativa, relacionada con la representación o figura de una gran entidad, un conjunto de entidades e instituciones y/o incluso un sistema social, histórico, cultural y etnográfico delimitado. Las delimitaciones de la imagen corporativa pueden ser manifestaciones explícitas o, principalmente, tácitas. Las manifestaciones explícitas y materiales pueden expresarse a través de marcas, símbolos, emblemas, estigmas, costumbres, hábitos, prácticas, normas, entre otros. Las manifestaciones tácitas, implícitas o incluso secretas pueden estar vinculadas a abstracciones simbólicas, representaciones, sensaciones, creencias, dogmas, emociones, valores, principios y otros.

Por lo tanto, la conceptualización de lo corporativo se construye a partir del conjunto de elementos que lo constituyen e identifican y por los cuales se reconocen los sujetos e intereses que lo componen. Complementariamente se identifica por el conjunto de referencias a través de las cuales las entidades que integran y protegen la corporación son conocidas y reconocidas por su entorno y la sociedad.

² El gobierno corporativo, que tiene su origen en la superación del “conflicto de agencia”, es incluso objeto de una iniciativa empresarial, con la creación y mantenimiento del Instituto Brasileño de Gobierno Corporativo - IBGC, 2015 (<http://www.ibgc.org.br/>) que pretende ser una referencia en las prácticas de gobierno corporativo en Brasil, presentando incluso el Código de Mejores Prácticas de Gobierno Corporativo.

En este sentido, el desarrollo corporativo puede definirse como el conjunto de iniciativas encaminadas a promover la evolución, el crecimiento y el desarrollo limitados a valorar y proteger los elementos de identidad de un grupo de personas o grupos de interés, que pueden estar basados en un territorio, una organización, una empresa, una institución, un sistema y/o una región. Esto constituye una definición evolucionada relacionada con el cooperativismo, en relación con las definiciones de Bütttenbender (2017).

En el ámbito del desarrollo regional, que tiene una fuerte interrelación con la presencia de las cooperativas, el desarrollo empresarial se manifiesta a través de los consejos de desarrollo regional³, las asociaciones de municipios, las cooperativas, los consorcios públicos, las agencias de desarrollo, los sindicatos de clase, las asociaciones comerciales e industriales y otros organismos representativos.

Para promover un entorno de desarrollo territorial, haciendo referencia al desarrollo corporativo, se recomienda buscar las aportaciones realizadas por Bütttenbender y Sausen (2020) en cuanto a las prácticas innovadoras de gobernanza, y Bütttenbender et al (2020) al referirse a la gobernanza cooperativa para el desarrollo territorial.

REFERENCIAS

BÜTTTENBENDER, Pedro Luís. Desenvolvimento Corporativo In: **Dicionário de Desenvolvimento Regional e Temas Correlatos**. Porto Alegre/RS: Ed. Conceito, 2017, p. 103-105.

BÜTTTENBENDER, Pedro Luís; SAUSEN, Jorge Oneide. Innovative development management practices in a border region: a construct proposal of innovative governance and territorial development. RBGDR – **Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional**, v.16, n.2, 2020. p.

³ Se pueden citar como ejemplos, los Consejos de Desarrollo Regional en Rio Grande do Sul y las Secretarías de Desarrollo Regional en Santa Catarina (Dallabrida, 2011).

BÜTTENBENDER, Pedro Luís; SAUSEN, Jorge Oneide; BÜTTENBENDER, Bruno Nonnemacher; SPAREMBERGER, Ariosto. **Alianzas estratégicas y prácticas cooperativas que promueven la inclusión y el desarrollo territorial: Propuesta de un constructo de gobernanza cooperativa y territorial.** Revista Redes / Unisc, v. 25, p. 1676-1697, 2020.

IBGC. Código das melhores práticas de governança corporativa. Instituto Brasileiro de Governança Corporativa. 5ª ed. São Paulo. 2015. Disponível em <<https://conhecimento.ibgc.org.br/Paginas/Publicacao.aspx?PubId=21138>>. Acessado em 12.05.2021.

LODI, João Bosco. **Governança Corporativa.** Rio de Janeiro: Campus, 2000.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Governança Corporativa na Prática: Integrando Acionistas, Conselho de Administração e Diretoria.** São Paulo. Editora Atlas. 2015.

SILVA, André Luiz Carvalhal. **Governança Corporativa e Sucesso Empresarial: melhores práticas para aumentar o valor da firma.** São Paulo: Saraiva, 2006.

DESARROLLO REGIONAL Y COOPERATIVISMO

Cinara Neumann Alves¹

Esta entrada pretende reflejar la conexión entre la alineación de las cooperativas con el cooperativismo y la promoción del desarrollo regional. El concepto de desarrollo es complejo ya que existen varios paradigmas filosóficos que guían las nociones de desarrollo expresadas en la literatura. Por lo tanto, es necesario explicar al lector qué paradigma se presenta aquí. El desarrollo regional se constituye como un instrumento teórico-metodológico para analizar los procesos de desarrollo de las regiones^{52F}. De ahí su carácter interdisciplinario, con fuertes bases económicas y geográficas, además de las aportaciones de la sociología, la administración, la historia y la ingeniería, entre otras.

El desarrollo regional es una forma de concebir el desarrollo que lleva a la región a asumir el protagonismo de su propio desarrollo. Es decir, pensar con la gente de la región en sus potencialidades, sus objetivos, sus construcciones, sus inversiones, yendo en contra de las políticas y proyectos que se imponen a la sociedad. Apoyan esta propuesta autores como Silveira (2020); Deponti; Felippi (2020); Theis (2019); Froehlich; Sopeña (2018); Sen (2010); Etges (2017: 2022); Etges; Degrandi (2013). Además de los autores mencionados, se encuentran otros investigadores en trabajos publicados con el objetivo de aportar nuevas miradas al desarrollo regional, promovidos por programas de posgrado e intuiciones como la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) y el IPEA (Instituto de Investigación

¹ Doutora em Desenvolvimento Regional. Professora da Faculdade de Tecnologia do Cooperativismo – ESCOOP. E-mail: cinaranalves@gmail.com

² Ver verbetes relacionados em “Dicionário de Desenvolvimento Regional e Temas Correlatos”.

y Economía Aplicada), por ejemplo. A pesar de los distintos análisis y disciplinas, dotados de una diversidad de métodos e ideas, existe una coincidencia en la concepción del desarrollo más allá de las cuestiones económicas, ya sea bajo la armadura de regional, sostenible, territorial, etc.

El desarrollo “[...] se produce a partir de un cambio en la capacidad individual, resultado de un mecanismo de medición y adaptación, es decir, una transformación de las habilidades individuales preexistentes y una adaptación de las habilidades a las necesidades planteadas”. (BORBA; SIEDENBERG, 2010, P. 344). En la búsqueda de nuevas percepciones sobre el desarrollo regional, Hansen (2021) realiza un análisis del desarrollo regional desde la aportación teórica de la “economía fundacional”. En resumen, la economía fundacional defiende otra forma de hacer economía, orientando los esfuerzos productivos a las necesidades reales de la región y no a los intereses del capital. El autor defiende que las políticas de desarrollo regional orientadas desde la “economía fundacional” aumentarían la calidad de vida de la población, serían más sostenibles, promoverían más innovación en los territorios y fomentarían un desarrollo más integral en varias regiones.

También en este sentido, Grillitsch (2018) lanza la provocación sobre el papel del emprendimiento y la innovación para la promoción del desarrollo regional a través de la capacidad de agencia del individuo en los territorios. Se refiere a la capacidad del empresario innovador para transformar lugares y movilizar los recursos necesarios para el desarrollo de nuevas vías. Se trata, en opinión del autor, de pensar en las estructuras para promover el emprendimiento innovador, éste “identificado como una forma de agencia que conecta y cambia las estructuras sociales”. (GRILLITSCH, 2018, p. 7 - nuestra traducción).

Se perciben, siguiendo el ejemplo de las dos últimas publicaciones presentadas, vías de desarrollo regional que sitúan a los territorios en el eje central de la acción, ya sea en la planificación de políticas y estructuras, o en la acción individual y colectiva de los agentes. En este sentido, el cooperativismo, sistema económico y social que tiene a la cooperación como base

de sus actividades económicas (SCHNEIDER, 2019) se constituye como una teoría aliada del desarrollo regional.

Aquí se presenta la síntesis del cooperativismo en sus valores y principios. Los valores son un conjunto de creencias estimadas en el comportamiento colectivo. Presentan un carácter direccional en la selección de la acción e implican ciertos componentes afectivos, por lo que ejercen una gran fuerza de atracción y motivación sobre las personas, que se comprometen a seguirlas y defenderlas” (SCHNEIDER, 2003, p. 70). Los valores guían las acciones sociales y económicas de los individuos.

El cooperativismo defiende valores como la autoayuda; la autorresponsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad, la solidaridad (ACI, 2015). Estos valores deben ser reflejados por las organizaciones cooperativas que se alinean con el paradigma del cooperativismo, en la medida en que sus cooperativistas comparten estos valores. En cuanto a la organización, los valores actúan como pilares fundamentales para la realización de los principios cooperativos. Los principios cooperativos son directrices para la gestión de las cooperativas, es decir, son pautas para que las cooperativas pongan en práctica sus valores³ (ACI, 2015).

Este conjunto de principios pretende que las cooperativas cumplan con su finalidad en el territorio en el que operan. Una cooperativa es “[...] una asociación autónoma de personas que se agrupan voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones comunes de carácter económico, social y cultural mediante una empresa de propiedad conjunta y gestionada democráticamente”. (ICA, 2015, p.ii). En otras palabras, es una organización hecha por la gente de una región, para la gente de esa región. Es una sociedad de personas y no de capital. El capital es un instrumento para lograr el objetivo final de la sociedad, que es la necesidad que busca satisfacer, ya sea generar ahorro para sus cooperativistas, o generar trabajo para sus cooperativistas.

La intersección entre la concepción que aquí se presenta del desarrollo regional y el cooperativismo se centra en el paradigma

¹ Ver verbete “Cooperativismo”.

que guía las acciones de los agentes de la región. Una cooperativa activa, consciente de su finalidad, encuentra en el desarrollo regional un sólido pilar para su acción y para la defensa del modelo cooperativo, que buscará transformar su realidad apuntando a un protagonismo que desarrolle a la organización y a la región, haciéndola protagonista y desarrollada.

Una región que busca el desarrollo regional desde el protagonismo de su territorio tiene en el cooperativismo un importante aliado para la promoción del desarrollo desde políticas y proyectos que promuevan el cooperativismo, no sólo la creación de cooperativas, sino que difundan los valores y principios del cooperativismo, la información relevante sobre el concepto de cooperación y cooperativismo, y fomenten la acción de los agentes de desarrollo colectivo⁴.

REFERENCIAS

ACI. Alianza Cooperativa Internacional. **Notas de orientación para los principios cooperativos.** International Cooperative Alliance. Ginebra, p. 109. 2015.

BORBA, M. F. D.; SIEDENBERG, D. R. **Organizações que aprendem: potencializando e compartilhando o desenvolvimento.** In: BECKER, D. F.; WITTMANN, M. L. Desenvolvimento Regional: abordagens interdisciplinares. 2. ed. Santa Cruz do Sul: Edunisc, 2010. Cap. XIII, p. 341-364.

DEPONTI, C. M.; FELIPPI, C. T. **Reflexões teóricas e metodológicas sobre desenvolvimento regional.** 1. ed. Santa Cruz do Sul: Edunisc, 2020. p. 36-63.

ETGES, V. E.; DEGRANDI, J. O. **Desenvolvimento regional:** a diversidade regional como potencialidade. Revista Brasileira de Desenvolvimento Regional, Blumenau, v. 1, n.

¹ SPara una mejor comprensión del tema, se sugiere la lectura de la entrada "Cooperativismo y Desarrollo Regional" en el "Diccionario de Desarrollo Regional y Temas Afines" - 2ª edición.

1, p. 085-094, mar. 2013. ISSN 2317-5443. Disponível em: <<https://bu.furb.br/ojs/index.php/rbdr/article/view/3649>>. Acesso em: 01 mar. 2022. doi: <http://dx.doi.org/10.7867/2317-5443.2013vin1p085-094>.

ETGES, V. E. **Desenvolvimento regional sustentável: o território como paradigma.** Redes (St. Cruz do Sul Online), v. 10, n. 3, p. 47-55, 12 set. 2017.

ETGES, V. E. DESENVOLVIMENTO REGIONAL – A REGIÃO IMPORTA?. **Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional**, [S. l.], v. 18, n. 1, 2022. DOI: 10.54399/rbgdr.v18i1.6450. Disponível em: <<https://www.rbgdr.com.br/revista/index.php/rbgdr/article/view/6450>>. Acesso em: 1 mar. 2022.

FROEHLICH, J. M.; SOPEÑA, M. B. **Sobre a noção de desenvolvimento baseada na felicidade: considerações críticas.** Sociologias, Porto Alegre, ano 20, n. 48, maio-ago 2018, p. 272-299.

GRILLITSCH, M. **Following or breaking regional development paths: on the role and capability of the innovative entrepreneur,** Regional Studies, DOI: 10.1080/00343404.2018.1463436, 2018.

HANSEN, T. **The foundational economy and regional development.** Regional Studies. DOI: 10.1080/00343404.2021.1939860. 2021

SCHNEIDER, J. O. **Democracia, participação e autonomia cooperativa.** São Leopoldo: Editora da Unisinos, 2003.

SCHNEIDER, J. O. **Identidade Cooperativa: sua história e doutrina.** Porto Alegre: SESCOOP/RS, 2019.

SEN, A. **Desenvolvimento como liberdade**. São Paulo: Companhia das Letras, 2010.

SIEDENBERG, D. R. **Desenvolvimento**: ambigüidades de um conceito difuso. *Desenvolvimento em Questão*, [S. l.], v. 2, n. 3, p. 9–26, 2011. DOI: 10.21527/2237-6453.2004.3.9-26. Disponível em: <<https://www.revistas.unijui.edu.br/index.php/desenvolvimentoemquestao/article/view/87>>. Acesso em: 1 mar. 2022.

SILVEIRA, R. L. L. D. **Oito observações para se pensar teórica e metodologicamente o desenvolvimento regional**: uma contribuição ao debate. In: SILVEIRA, R. L. L. D.; DEPONTI, C. M.; FELIPPI, A. C. T. Reflexões teóricas e metodológicas sobre desenvolvimento regional [recurso eletrônico]. 1. ed. – Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2020.

THEIS, I. M. **O que é desenvolvimento regional?** Uma aproximação a partir da realidade brasileira? *REDES*, Santa Cruz do Sul, v. 24, n. 3, p. 334-360, setembro-dezembro 2019.

DISPOSITIVOS COLECTIVOS, AGRICULTURA FAMILIAR Y TERRITORIALIZACIÓN

Monique Medeiros¹

A la luz de un marco sociológico centrado en la comprensión de los movimientos sociales, la acción colectiva se refiere, sobre todo, a formas de movilización social en torno a un objetivo, a una reivindicación. Más específicamente desde la perspectiva de la acción organizada, apunta, sobre todo, a la producción de reglas, que han delineado un juego de negociación para la configuración de una jerarquía organizacional (MORMONT, 2014). En la confluencia de estas concepciones, Crozier y Friedberg (1977) destacan que las acciones colectivas populares, o acciones organizadas, no son fenómenos espontáneos, sino construcciones sociales cuyo surgimiento, e incluso fortalecimiento, implican persistencia y estrategia de los individuos involucrados.

Al analizar una serie de instrumentos de acción colectiva puestos en marcha por los agricultores familiares en Brasil como forma de suplir las ausencias del Estado, Sabourin (2010) reitera que estos instrumentos, o dispositivos, surgen de reglas, normas o convenciones, y que su formación tiene como estímulo la reducción o resolución de diferentes incertidumbres, lo que hace que su eficacia esté directamente correlacionada con su capacidad de resolver estas incertidumbres de forma coherente.

El enfoque utilizado por este autor permite destacar el punto de vista del agricultor, en particular el del agricultor familiar, así como mostrar que cada incertidumbre, motor de la constitución de estos dispositivos colectivos, puede tener una importancia

¹ Doutora em Agroecossistemas; Docente na Universidade Federal do Pará/Instituto Amazônico de Agriculturas Familiares/Programa de Pós-Graduação em Agriculturas Amazônicas. E-mail: mmedeiros@ufpa.br

distinta, según la situación a la que se refiera. Así, es posible entender, por ejemplo, que un agricultor pueda aceptar una gran incertidumbre en un área, si se hace posible cierta seguridad en otras áreas. Desde esta perspectiva, el surgimiento de sistemas de organización de los agricultores familiares en Brasil, que se apartan del modelo hegemónico de desarrollo, es un ejemplo de este objetivo de mitigar las incertidumbres relacionadas con la posibilidad de trabajo y generación de ingresos en el medio rural para estos individuos.

La comprensión de las particularidades de estas construcciones desviadas se ve facilitada por la lectura que hace Mormont (1996) de los movimientos organizativos de los agricultores. Según este autor, existen tres grandes campos de incertidumbre que impulsan la construcción de formas contrahegemónicas de cooperación por parte de los agricultores: el ecológico o técnico-ecológico, el económico y el social o sociopolítico. Estas incertidumbres pueden asumir conformaciones que abarcan preocupaciones basadas en las necesidades, como la creación o la mejora de los reglamentos profesionales y la protección y conservación de los ecosistemas locales, y también otras más amplias, como la planificación de las acciones de desarrollo rural e, incluso, la ideación y puesta en marcha de innovaciones tecnológicas. Esto no quiere decir que una cooperativa, por ejemplo, sólo vaya a surgir centrada en una única incertidumbre, ya que su creación puede ser el resultado de una combinación de varios factores, incluidas las consecuencias históricas, a las que se enfrentan los agricultores en contextos específicos.

Se puede afirmar, por tanto, que la conformidad de las vacilaciones de los agricultores también será relativa al grado de vinculación de los mercados y las normas tecnológicas con sus procesos de producción. En este caso, el grado de autonomía inherente a la base de recursos es la principal ventaja de aquellas formas de agricultura que tienden a reforzar su identidad a través de opciones sociotécnicas coherentes con su contexto social. Se ha demostrado que el acceso a los mercados, a la información e incluso a los servicios, como la asistencia técnica, es más fácil para los estilos de agricultura que se ajustan al modelo

de trabajo de las instituciones técnicas, en las que prima la producción altamente especializada y la demanda de tecnologías de vanguardia (CONTERATO et al., 2010).

En América Latina, la historia de las iniciativas de cooperación de la agricultura familiar está intrínsecamente correlacionada con las acciones de los movimientos sociales rurales y sus incertidumbres frente a un escenario excluyente de modernización agrícola. Particularmente en Brasil, estos movimientos sociales fueron más expresivos entre finales de los años 70 y principios de los 80, cuando el sindicalismo rural comenzó a ser fuertemente cuestionado por sus oposiciones sindicales (PICOLOTTO, 2007). Los agricultores marginados de los procesos de desarrollo defendidos por dicho sindicalismo iniciaron acciones colectivas desviándose de la institucionalidad establecida, dando lugar a un nuevo sindicalismo. Así, con el objetivo de realizar diferentes transformaciones sociales, se crearon: el Movimiento de los Trabajadores Rurales Sin Tierra (MST); el Movimiento de Afectados por las Presas (MAB); el Movimiento de las Trabajadoras Rurales (MMTR); y el Movimiento de Pequeños Agricultores (MPA) (PICOLOTTO, 2007).

Entre otros grupos sociales, estos colectivos se han posicionado como constructores de proyectos de desarrollo contrahegemónicos. Para ello, han estructurado experiencias para hacer viable su base social, desarrollando y fortaleciendo iniciativas como la agricultura ecológica y la construcción social de mercados. Estas iniciativas, a su vez, desencadenan ordenamientos de los componentes sociomateriales -es decir, procesos de territorializaciones- de formas diversas y a menudo innovadoras (HERNÁNDEZ; MARQUES; SALAZAR, 2019).

Al darse cuenta de la riqueza de estos procesos, Medeiros et al. (2020) indican la importancia de reorientar la visión exclusivamente sociotécnica de los dispositivos colectivos hacia una perspectiva sociomaterial. Esto requiere ir más allá del contexto y reconocer la “materialidad de lo social”, que puede expresarse en estrategias cooperativas, permitiendo un acercamiento a la comprensión de la superación de las incertidumbres, a través de las alianzas, luchas, contradicciones

y conflictos involucrados en la emergencia de dispositivos colectivos en un territorio determinado. Esto considerando que, no pocas veces, estos procesos ocurren en espacios asimétricos de poder, en los que existen diferentes expresiones de planificación y toma de decisiones territorializadas (Souza, 2019).

Las configuraciones de los territorios son también intrínsecas a las dinámicas del conocimiento, que pueden generar, por un lado, disputas entre diferentes actores sociales, que intentan hacer valer sus intereses, a veces estableciendo coaliciones en torno a un objetivo común, a veces creando antagonismo hacia los procesos en curso. Por otra parte, el encuentro de distintas formas de conocimiento abre la posibilidad de que se produzcan interfaces entre ellas, lo que aumenta considerablemente el potencial de aparición de prácticas y cursos de acción territorializados que provocan la aparición de innovaciones.

REFERENCIAS

CONTERATO, M. A.; SCHNEIDER, S; WAQUIL, P. D. **Estilos de agricultura:** uma perspectiva para a análise da diversidade da agricultura familiar. Porto Alegre, Ensaios FEE, Porto Alegre, v. 31, n. 1, 2010, pp. 149-186.

CROZIER, M.; FRIEDBERG, E. **L'acteur et le système**, Paris, França, Le Seuil, 1977.

HERNÁNDEZ, J. Q; MARQUES, F. C.; SALAZAR, C. Z. **Caña, campesinos y panela:** emergencia del “territorio dulce” en el Oriente antioqueño (Colombia). Eutopia. Revista de Desarrollo Económico Territorial N.º 15, pp. 101-120. 2019. Disponível em: <<https://revistas.flacsoandes.edu.ec/eutopia/article/download/3876/2821?inline=1>>. Acesso em: 14 ago. 2021.

MEDEIROS, M. al. **A constituição de uma novidade organizacional no Sul do Brasil:** avanços e limites da participação da agricultura familiar. Revista de Economia e Sociologia Rural [online]. 2020, v. 58, n. 3.

MORMONT, M. **Agriculture et environnement:** pour une sociologie des dispositifs, *Economie Rurale*, nº 236, 1996, pp. 28-36.

MORMONT, M. **Le sociologue dans l'action collective face au risque.** Développement durable et territoires, *Varia* (2004-2010), 2014.

PICOLLOTO, E. L. **Movimentos sociais rurais no sul do Brasil:** novas identidades e novas dinâmicas. *Revista Ideas - Interfaces em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade*, Rio de Janeiro, v. 1, n.1, p. 60-77, jul.-dez. 2007.

SABOURIN, E. **Dispositivos coletivos de apoio à produção e dinâmicas territoriais.** *Raízes*, 28-29 (1), p. 154-165, 2010.

SOUZA, Z. B. de. **Perspectivas Territoriais na Produção da Ação Pública entre Sociedade e Estado.** *Revista NAU Social* - v.09, n.17, p. 24 – 32. 2019.

DIVERSIDADES EN EL COOPERATIVISMO

Rejane Inés Kieling¹

Rosane Oliveira Duarte Zimmer²

El tema de la “diversidad” está a la orden del día en diversos ámbitos de la sociedad actual, ya sea a través de movimientos sociales y grupos de activistas que buscan romper patrones culturales endurecidos a lo largo de la existencia humana, o a nivel institucional a través de legisladores, gestores, trabajadores, personas que buscan ampliar la diversidad y la inclusión en todos los espacios. En lo que respecta a la legislación, los principios que sustentan la construcción de un Estado Democrático de Derecho se complementan con algunos aspectos señalados en la Constitución brasileña, artículo 3, cláusulas I, III y IV, cuando se menciona respectivamente: construir una sociedad libre, justa y solidaria. La erradicación de la pobreza y la marginación y la reducción de las desigualdades sociales y regionales pasa por promover el bien de todos sin prejuicios de origen, raza, sexo, color, identidad y cualquier otra forma de discriminación. También se puede mencionar la Ley n° 8.213 de 1991, que regula la reserva de plazas para personas con discapacidad en el mercado laboral. La Ley n° 10.097, de 2000, estableció directrices para que las medianas y grandes empresas contrataran a jóvenes de entre 14 y 24 años como aprendices. Decreto n° 4.228 de 2002, por el que se establece el Programa Nacional de Acción Afirmativa.

¹ Doutora em desenvolvimento regional. Professora na Faculdade de Tecnologia do Cooperativismo (ESCOOP). E-mail: rejanekieling@hotmail.com

² Doutora em educação. Professora da Faculdade de Tecnologia do Cooperativismo (ESCOOP) e da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS). E-mail: rosaneodzimmer@gmail.com

Y, en 2015, se sancionó la Ley brasileña para la inclusión de las personas con discapacidad (CAMILO, 2020).

La lucha de las representaciones sociales que defienden el derecho de los grupos que forman parte de las diferentes categorías que aún son minoritarias dentro de las organizaciones, tanto de las cooperativas como de las sociedades mercantiles, así como la legislación existente al respecto, es sin duda de suma importancia. Sin embargo, es en el entorno informal de las instituciones donde más se establece la inclusión o la exclusión. Esto requiere, por tanto, una inversión cultural. Un proceso más lento y delicado que pretende buscar la esencia de las diversidades, lo que está relacionado con el respeto a la individualidad y su reconocimiento (FLEURY, 2000). En este sentido, conocer un poco la realidad de las minorías es de suma importancia para que las organizaciones creen movimientos contra la marea de la exclusión.

En relación con el grupo de personas representado por el acrónimo LGBTQIA+³ es importante entender el significado de la Diversidad de Género: a. identidad de género: es cómo el individuo se ve a sí mismo, lo que piensa de sí mismo. b. orientación sexual: se refiere al deseo. Por quién se siente uno atraído sexualmente. c. Sexo biológico: se refiere al órgano sexual genital, los cromosomas y las hormonas. Puede ser predominantemente femenino, masculino o intersexual (o una combinación de ambos). d. expresión de género: es la forma en que el individuo demuestra su género por la manera en que actúa,

³ Lesbiana: mujeres que sienten atracción afectiva/sexual por el mismo género; Gay: hombres que sienten atracción afectiva/sexual por el mismo género; Bisexual: hombres y mujeres que sienten atracción afectiva/sexual por los géneros masculino y femenino; Transexual o Transgénero: personas que se identifican con el género distinto al asignado al nacer, incluyendo el aspecto no binario; Queer: las personas que se autoidentifican como queer transitan entre los géneros femenino y masculino o hacia otros géneros en los que no se aplica el binarismo; Intersexual: personas cuyo desarrollo sexual corporal (expresado en hormonas, genitales, cromosomas y otras características biológicas) no se ajusta a la forma binaria; Asexual: personas que no sienten atracción afectiva/sexual por otras personas, independientemente del género; +: abarca todas las diversas posibilidades de orientación sexual y/o identidades de género que existen.

se viste, interactúa y se expresa en general.

La simple constatación de que en la segunda década del siglo XXI aún persisten las desigualdades entre hombres y mujeres, entre personas de distinto color, se configura en el despertar de una problematización sobre las razones que explican la persistencia de una sociedad machista. La autora Saffioti (1987) en su obra “El Poder del Macho” da una importante orientación a la comprensión de los fundamentos que han permitido el mantenimiento del poder del hombre blanco y de la clase alta. La tríada, por tanto, entre: raza/etnia, género y clase social, que, según el autor, forma una especie de nudo, con mayor o menor peso, según las circunstancias que se vivan.

Otro grupo social que también lucha históricamente por la destrucción de estereotipos y estigmas es el compuesto por la población negra. La desigualdad relacionada con cuestiones étnicas y raciales está históricamente vinculada al discurso de superioridad del agente colonizador europeo. Para los negros, sin embargo, se configura a la permanencia de prácticas destinadas a su sometimiento. En Brasil, Munanga (2011) denuncia la existencia de un racismo “soterrado” o silencioso. Es un sentimiento arraigado y naturalizado en la sociedad, pero se revela de forma explícita y con consecuencias reales en diversas instancias sociales, incluso en el ámbito interno de las cooperativas.

El periodo de transición demográfica que atraviesa Brasil, derivado del descenso de las tasas de fecundidad y mortalidad, está provocando cambios drásticos en la distribución por edades de la población brasileña. Uno de los efectos que debería notarse a partir de 2030 será el aumento del grupo de población mayor de 45 años (KIELING, 2009). El envejecimiento conlleva el estereotipo negativo que relaciona esta fase de la vida con pérdidas, tanto en términos de habilidades y competencias, como en la forma en que las personas en general se enfrentan a la finitud de la vida.

La inclusión de las personas con discapacidad en el entorno organizativo se intensificó tras la creación de la Ley nº 8.213, que garantiza el acceso al trabajo de las personas con discapacidad. Sin embargo, Garbin (2016) señala que las empresas han estado

contratando a personas con discapacidad sólo para cumplir con el requisito legal, sin considerar cambios culturales que apunten a una experiencia de inclusión. Hay que tener en cuenta que la inclusión está relacionada con el desarrollo de programas de contratación y formación de personas con discapacidad. Además de proporcionar lugares de trabajo adaptados al desempeño de sus actividades laborales, es necesario sensibilizar a los directivos y demás empleados que vayan a trabajar con personas con discapacidad.

Esta breve presentación de los diferentes grupos que componen el tema Diversidades muestra la conexión intrínseca con los valores y principios cooperativos. Se puede decir que la razón de ser de una cooperativa es precisamente su capacidad de romper con los patrones erróneos que se han construido a lo largo de la historia. El cooperativismo nace de una postura de resistencia y lucha por los derechos de inclusión - que es una práctica freiriana, que niega una presencia neutral en el mundo e invita a la transformación, desde la capacidad humana de hacer elecciones nuevas y diferentes (FREIRE, 2000).

En este sentido, la categoría de diversidades en el cooperativismo se refiere al compromiso con la equidad y la justicia social. Una mirada libre de estigmatización, fortalecida por el amor y por las relaciones que solidifican las actitudes empáticas que, al formar parte de la vida cotidiana de las cooperativas, en la fuerza de sus ramas, puede incluir gradualmente una cultura inclusiva y respetuosa en la que las “diferencias” son vistas como potencialidad.

REFERENCIAS

CAMILO, Juliana Aparecida de Oliveira. **Gestão de Pessoas: Práticas de Gestão Da Diversidade nas Organizações**. Ed. Hagnos Editora, 2020.

FLEURY, Maria Tereza Leme. **Gerenciando a diversidade cultural: experiências de empresas brasileiras**. **Revista de Administração de Empresas**, v. 40, p. 18-25, 2000.

FREIRE, Paulo. **Pedagogia da Indignação: Cartas Pedagógicas e Outros Escritos**. São Paulo: Editora UNESP, 2000.

GARBIN, A. C. **A vivência de trabalho da pessoa com deficiência e as repercussões à saúde**. Tese (Doutorado em Saúde Pública) – Faculdade de Saúde Pública da USP, São Paulo, 2016.

KIELING, Rejane Inês. **Janela de oportunidade demográfica: um estudo sobre os impactos econômicos da transição demográfica no Brasil**. 2009.

MUNANGA, K. **Nosso racismo é um crime perfeito**. In: Revista Fórum, fev. 2011.

SAFFIOTI, Heleieth Iara Bongiovani. **O poder do macho**. Editora Moderna, 1987.

REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES

ABREU, Maria Zina, Gonçalves. **Luta das Mulheres pelo Direito de Voto**. In: COLLING, Ana Maria; TEDESCHI, Losandro Antonio. *Dicionário Crítico de Gênero*. Ponto Delgada: Revista da Universidade dos Açores, 2ª série, VI, 2002.

ADORNO, Theodor W. **Educação após Auschwitz**. In: *Educação e Emancipação*. 3. ed. Tradução: Wolfgang Leo Maar. São Paulo: Paz e Terra, 2003.

ALMEIDA, Sérgio. **O que é racismo estrutural**. Belo Horizonte: Letramento, 2018.

BORRILLO, Daniel. **Homofobia**. Barcelona: Bellaterra, 2001.

BUITONI, Dulcília. **A Mulher de Papel**. São Paulo: Summus Editorial, 2009.

CASTRO, Mary; ABRAMOVAY, Miriam; SILVA, Lorena B. **Juventudes e sexualidade**. Brasília, DF: UNESCO, 2004.

LEVI, Primo. **É isto um homem?** Tradução: Luigi Del Re. Rio de Janeiro: Rocco, 1988

ZIMMER, Rosane Oliveira Duarte. **Entre medos e ousadias: resistências educativas pela reinvenção das lutas do “ser mais” e a atualidade do legado freiriano**. 2011. 292 f. Tese (Doutorado em Educação) - Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2011. Disponível: <<https://tede2.pucrs.br/tede2/handle/tede/3664>>. Acessado em fev. 2022.

ECONOMÍA FORMALISTA

Angela Ester Mallmann Centenaro¹

El enfoque formalista de la teoría económica estudia la economía como parte de las sociedades humanas, al igual que el enfoque sustantivista. Los formalistas son los que consideran al individuo como la unidad básica en la toma de decisiones económicas basadas en los beneficios económicos. Para ellos, la lógica racional y las nociones de maximización son los motivadores de los comportamientos humanos.

El formalismo propone que el individuo tiene una esencia eminentemente egoísta, que actúa por interés propio, independientemente del lugar, la cultura y el sistema de valores al que pertenezca. Este argumento se basa en la teoría utilitarista, según la cual todo comportamiento humano sigue una línea estratégica de maximización de ganancias y minimización de costes. Por lo tanto, sigue la lógica de la racionalidad y la búsqueda incesante de la maximización del beneficio. El propio significado “formal” se origina en el carácter lógico de la relación medio-fin, evidente en términos como economizar o economización. Se refiere a la elección entre diferentes usos de los medios, es decir, implica una serie de normas que rigen la elección entre usos alternativos de medios escasos.

El enfoque formalista, referido a la economía de mercado, afirma que incluso cuando un individuo está obligado a tomar sus decisiones, por ejemplo en las economías de planificación centralizada, sigue habiendo costes y beneficios en las decisiones económicas que hay que considerar.

La economía formal tuvo que adaptarse al aplicar el enfoque universal a las culturas primitivas. Debido a que las poblaciones preagrícolas tenían algunas actividades que podían clasificarse

¹ Doutora em Ciências Sociais pela UNISINOS. Professora adjunta da Universidade do Estado de Mato Grosso – UNEMAT. E-mail: angela.centenaro@unemat.br

como comercio, los economistas formalistas han ampliado sus definiciones para incluir los beneficios culturales y sociales como base para las decisiones; por lo tanto, hay un acercamiento con los sustantivistas. Sin embargo, afirman que los factores sociales y culturales son exclusivos de determinadas sociedades primitivas y deben considerarse por separado, ya que no se aplican en el marco de las falsas economías universales.

REFERENCIAS

FRANÇA FILHO, G. C. de. Teoria e prática em economia solidária: problemática, desafios e vocação. Disponível em: <<http://revistaseletronicas.pucrs.br/ojs/index.php/civitas/article/viewFile/2041/1542>>. Acesso em: 19 nov. 2012.

MACHADO, N. M. C. Sociedade vs. Mercado – Notas Sobre o Pensamento Econômico de Karl Polanyi. Mestrado em Sociologia Econômica e das Organizações. Universidade Técnica de Lisboa - Instituto Superior de Economia e Gestão, 2009.

POLANYI, K. A Grande Transformação – As origens da nossa época. 8. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

REIS, F. É a economia, estúpido vs. é a dádiva estúpida: Reflexões de um antropólogo sobre o ensino da antropologia a futuros economistas. NEVES, V. CALDAS, J. C. (org.). A Economia sem muros. Coimbra: Almedina, 2010.

ECONOMÍA SOLIDARIA

Dilani Silveira Bassan¹

La economía solidaria surge en Europa a principios del siglo XIX, como respuesta a un momento de crisis, la revolución postindustrial, marcada por el empobrecimiento de los artesanos, la llegada de la mecanización industrial y la organización fabril de la producción (LEAL y RODRIGUES, 2018; SINGER, 2002).

En Brasil, no muy diferente, la economía solidaria surge en medio de la crisis de 1981/1983, periodo en el que el país atravesaba una gran recesión. Sin embargo, la expresión “economía solidaria” se hizo más presente a partir de los años 90 (SINGER, 2002).

Ante las crisis en Europa y América, se puede afirmar que:

La economía solidaria surge como una alternativa para aquella parte de la sociedad que sufre los problemas sociales inherentes al modo de producción capitalista, especialmente el desempleo que profundiza cada vez más la desigualdad social, afectando gradualmente la vida de aquellos que se encuentran fuera del mercado laboral (Pereira et al, 2020, p.30479).

La Economía Solidaria o también llamada Economía Social fue el origen del asociacionismo, surgiendo como reacción a las precarias condiciones de trabajo impuestas por el capitalismo y a las demás consecuencias sociales derivadas del mismo. Así, la Economía Solidaria representa un modo de producción único ante el sistema capitalista, mostrándose como un movimiento social, con el objetivo de que el resultado de la producción económica, pueda estar al alcance de quienes la ejecutan, los trabajadores (LEAL y RODRIGUES, 2018).

¹ Doutora em Desenvolvimento Regional. Docente do Programa de Pós-Graduação Mestrado em Desenvolvimento Regional da FACCAT. Email: dilanib@faccat.br

La Economía Solidaria, históricamente vinculada a la economía social, tiene sus orígenes en los movimientos obreros de Europa, así como en las primeras empresas cooperativas y asociativas y en los movimientos obreros de Brasil en los años 80. Así, la Economía Solidaria tiene sus inicios en el deseo de una sociedad más igualitaria, en la apuesta por unas condiciones laborales más dignas y, finalmente, en el desarrollo humano frente a la acumulación de capital (LEAL y RODRIGUES, 2018).

El origen histórico de la Economía Solidaria se refiere al concepto de solidaridad, atributo esencial en las cooperativas, porque la solidaridad entre los cooperativistas era la garantía de acceso al capital, ya que no tenían activos ni otras formas de garantía.

El movimiento cooperativo surgió en el siglo XIX, y la economía solidaria en su secuencia (1970), denominándose “nuevo cooperativismo”, retoma así la idea de solidaridad, así como el gran valor otorgado a la democracia y la igualdad en las empresas, la autogestión y el rechazo a las formas de trabajo asalariado (SINGER, 2002).

El concepto de Economía Solidaria concebido por Vieira (2021) muestra las diferencias atribuidas al modo de producción más igualitario frente al modo de producción capitalista. Aunque algunos nombres son comunes al modo de producción capitalista, lo que diferencia a la Economía Solidaria es el hecho de que está directamente relacionada con lo colectivo.

[...] la economía solidaria es una actividad económica de producción de bienes y/o servicios que implica la distribución, el consumo y la financiación. Su realización se produce a través del trabajo asociativo, la propiedad colectiva de los medios de producción y la autogestión o gestión colectiva de la empresa por los propios trabajadores asociados (VIEIRA, 2021, p. 65).

La idea de Leal y Rodrigues (2018), viene a añadir la

vertiente social y humana que propone la Economía Solidaria, convirtiéndose así en una alternativa al modo de producción capitalista con características puramente sociales.

[...] La Economía Solidaria es el modo de producción que mejor dialoga con lo social y lo político. Esto ocurre porque no apunta sólo al crecimiento financiero, sino principalmente al desarrollo humano, primando, valores como la igualdad, la valoración del ser humano, la satisfacción de las necesidades humanas, el estímulo a la libertad y el pensamiento crítico (LEAL y RODRIGUES, 2018, p.215).

El concepto de Economía Solidaria está estrechamente relacionado con el de economía social, con el objetivo de “evitar la separación entre lo económico, lo social y lo político, porque es en la articulación de estas tres dimensiones donde se encuentra lo esencial de la Economía Solidaria” (ALEIXO, 2015 p. 23).

Para Leal y Rodrigues (2018, p. 218)) la Economía Solidaria proponiéndose como movimiento social, busca mediante un modo de producción autogestionado, democrático y cooperativo, ser una alternativa a la economía tradicional, teniendo como finalidad el desarrollo económico, social y político, en detrimento de la pura acumulación de capital. Estos principios revelan que el origen de la economía solidaria se basa en la igualdad y la ciudadanía, refutando cualquier idea de explotación laboral.

En resumen, la Economía Solidaria va más allá de ser sólo un modo de producción opuesto al capitalismo, sino que hace posible, en su forma asociativa, la inclusión de los marginados por el mercado laboral. Permite a estos trabajadores, en función de su productividad, ser competitivos, pero no individualmente, sino colectivamente. Por lo tanto, el compromiso de la Economía Solidaria es con el cambio de las condiciones de vida, tanto de los involucrados directamente en la producción, como de la realidad local en la que estas personas están insertas.

REFERENCIAS

ALEIXO, Anabela Silva Marques Duarte Fonseca et al. **Da economia social para a economia solidária**. 2015. Tese de Doutoramento. Disponível em: <<https://repositorio.iscte-iul.pt/handle/10071/11388>>. Acesso: 24 de fevereiro 2022.

LEAL, Kamila Soares; RODRIGUES, Marilsa de Sá. Economia Solidária: conceitos e princípios norteadores. Revista Humanidades e Inovação. v.5, n. 11. 2018, p. 209-2019.

PEREIRA, Cristiano Miguel Pontes; LIMA, Conceição Maria Dias de; SILVA, José Crisólogo de Sales; COSTA, Jakes Halan de Queiroz. Economia solidária e as perspectivas de desenvolvimento territorial. **Brazilian Journal of Development**. v.6, n.5. 2020, p.30479-30489.

SINGER, Paul. **Introdução à Economia Solidária**. 1ª ed. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 2002.

VIEIRA, Patricia Carvalho. Uma abordagem sobre a economia solidária no Brasil. **Sociologia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto**. Vol. XLI. 2021, pp. 63-81.

ECONOMÍA SUSTANTIVISTA

Angela Ester Mallmann Centenaro¹

Los sustantivistas, en la teoría económica, estudian la economía como parte de las sociedades humanas, también como los formalistas, sin embargo, el enfoque sustantivista sitúa al individuo en el contexto de su sociedad y cultura y apoya la idea de que las decisiones no se basan en un beneficio puramente económico, sino en otros beneficios inmateriales, ya que sugieren que los comportamientos están motivados por cuestiones sociales y culturales, ya que las personas están sometidas a distintos marcos de valores y experiencias históricas.

Lo económico sustantivo se vincula a una economía diferenciada del mercado capitalista o economía de mercado, afirmando que éste no constituye el único sistema económico viable y legítimo tal y como se “impone” en la actualidad. Como escribe Polanyi (2000), lo económico designa un proceso institucionalizado de interacción entre el hombre y la naturaleza, que permite un suministro regular en medios materiales para satisfacer las necesidades. Esta idea se remonta a la concepción aristotélica y a la etimología de la palabra economía doméstica - buena gestión del dominio - oikos - autosuficiente, que no tiene que buscar dinero en un mercado - actividad no natural, sino contentarse con lo que se produce.

Los sustantivistas trabajan bien las ideas de altruismo, generosidad y solidaridad en la economía. Sostienen que, especialmente en las economías planificadas, las decisiones se toman incluso cuando el nivel individual no es puramente económico. Introducen los factores relacionados con la naturaleza de la sociedad y establecen como resultado que no hay un enfoque universalmente válido.

¹ Doutora em Ciências Sociais pela UNISINOS. Professora adjunta da Universidade do Estado de Mato Grosso – UNEMAT. E-mail: angela.centenaro@unemat.br

Frente a la economía neoclásica, o a sus defensores, los partidarios de la economía sustantivista han hecho aportaciones al insistir en negar la separación de la acción económica de sus marcos históricos, culturales e institucionales. En esta misma línea, se pueden incluir los estudios más recientes sobre la economía informal, las economías étnicas, incluido el llamado capital social, que afirma definitivamente que los orígenes étnicos, las estructuras de parentesco, los valores culturales y las relaciones sociales son importantes para explicar los fenómenos económicos.

REFERENCIAS

FRANÇA FILHO, G. C. de. **Teoria e prática em economia solidária**: problemática, desafios e vocação. Disponível em: <<http://revistaseletronicas.pucrs.br/ojs/index.php/civitas/article/viewFile/2041/1542>>. Acesso em: 19 nov. 2012.

MACHADO, N. M. C. **Sociedade vs. Mercado** – Notas Sobre o Pensamento Econômico de Karl Polanyi. Mestrado em Sociologia Econômica e das Organizações. Universidade Técnica de Lisboa - Instituto Superior de Economia e Gestão, 2009.

POLANYI, K. **A Grande Transformação** – As origens da nossa época. 8. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

REIS, F. **É a economia, estúpido vs. é a dádiva estúpida**: Reflexões de um antropólogo sobre o ensino da antropologia a futuros economistas. NEVES, V. CALDAS, J. C. (org.). **A Economia sem muros**. Coimbra: Almedina, 2010.

ECOSISTEMAS DE INNOVACIÓN

Roberto Morais¹

Gabriel Schmitt Morais²

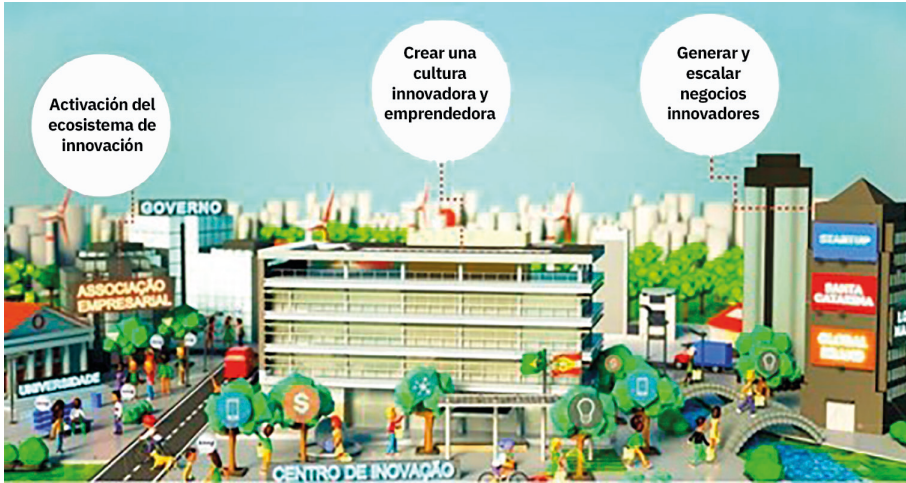
Empecemos a entender el significado de la palabra **ecosistema** desde la biología. Es la ciencia que estudia los seres vivos. En este sentido, hablamos de un conjunto de componentes bióticos (vivos) y abióticos (químicos y físicos) que interactúan y colaboran entre sí para la supervivencia y el desarrollo de todos los elementos. Lo mismo ocurre cuando las cooperativas y la sociedad se unen para fortalecerse mutuamente.

El siguiente paso es entender qué significa el **ecosistema de innovación**. Los **ecosistemas de innovación** son entornos que promueven la articulación entre diferentes actores (Universidades, Gobiernos, Startups, Fondos de Capital Riesgo, Empresas Tecnológicas, Asociaciones y Aceleradoras) que ven en la innovación un motor de desarrollo social y económico. La figura 1 reproduce lo que intentamos explicar.

¹ Professor Doutor do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional (PPGDR) – Faculdades Integradas de Taquara – FACCAT. E-mail: posgrad@faccat.br

² Graduado em Administração pelas Faculdades Integradas de Taquara – FACCAT e Pós-graduando em Aprendizado de Máquina e Inteligência Artificial pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais – PUC MINAS. E-mail: gabrielmorais@sou.faccat.br

Gráfico 1 - Ecosistemas de innovación



Fonte: Google, 2022.

Sin embargo, antes de profundizar en el debate sobre los ecosistemas de innovación, es necesario hacer consideraciones sobre la innovación y la competitividad, ya que son las que permiten la supervivencia de las cooperativas. Puede parecer extremo, pero es la realidad que impone una economía globalizada. Las cooperativas que desean optimizar sus prácticas y mejorar así su cuota de mercado necesitan que la innovación forme parte de la cultura de la organización. Las cooperativas que ponen a disposición del mercado soluciones innovadoras son capaces de diferenciarse de sus competidores y alcanzar una posición de **ventaja competitiva**³. Cuanto más difícil sea para sus competidores copiar la innovación, mayor será el rendimiento que la cooperativa obtendrá de su producto o servicio.

La construcción de un ecosistema de innovación requiere un comportamiento pro-social. Eisenberg (1986) lo define como acciones y/o juicios voluntarios dirigidos a otros individuos o grupos, sin influencias o presiones externas, sin expectativa de

³ Ocurre cuando una empresa consigue crear una capacidad o valor superior, que la diferencia de otras, para sus clientes (Porter, 1989)

premios o recompensas materiales o sociales. En este sentido, el autor destaca nueve puntos esenciales (comportamientos necesarios): dejar de emular a Silicon Valley; centrarse en los cambios culturales locales; apoyar el crecimiento orgánico; basar la construcción del **ecosistema** en las potencialidades de la región; involucrar al sector privado para que participe de forma colaborativa; reformar los marcos legales, burocráticos y regulatorios.

Otro autor que vale la pena mencionar para ampliar el concepto de ecosistemas de innovación es Feld (2012) quien desarrolló la Teoría de Boulder (Tesis de Boulder). Su teoría se basa en los enfoques que las comunidades de startups más prósperas ya han utilizado. El autor identificó cuatro pilares, que son: a) debe ser dirigido por emprendedores (líderes); b) debe haber un compromiso a largo plazo (20 años); c) debe ser inclusivo (no aceptar grupos pequeños); d) debe tener un ambiente vibrante (los alimentadores - Universidades, Aceleradoras, Coworkings, Gobiernos, entre otros) deben contribuir al compromiso de la comunidad.

Estimado lector, ¿se ha dado cuenta de que el ecosistema de la innovación requiere un entorno con numerosos actores y mecanismos para estimular la cooperación? Stahl (2021) afirma que “[...] el ecosistema de innovación significa hablar de interacción y mucha cooperación, y Sicredi Pioneira entiende mucho de estos temas”. Demostraremos el progreso de esta cooperativa basándonos en el testimonio del propio Sthal (2021):

[...] en 2017, Sicredi Pioneira inició un movimiento más estructurado, estableciendo un Departamento de Estrategia e Innovación. Esta nueva área orquestaría las iniciativas de innovación existentes y las nuevas y, sobre todo, conectaría con el ecosistema de innovación que está cobrando fuerza y relevancia en nuestra región. En 2018 se produjeron las primeras grandes entregas: Goog (nuestra base de conocimiento), Juntos (nuestro programa de fidelización) y Plataformas de Crédito, así como la formación del primer equipo de empleados motivados por la innovación, Darwin.

Para lograr estos resultados, la Sicredi Cooperativa Pioneira se conectó con el mercado, con las startups, con una gran variedad

de socios, hizo un benchmarking⁴, formó a los empleados y llevó a sus miembros al centro del proceso. Otro paso importante fue Cooptech, que tuvo lugar en 2019, siendo el primer evento brasileño sobre innovación en cooperativismo y plataformas cooperativas. Este fue un paso importante hacia la construcción de un ecosistema de innovación en el cooperativismo.

REFERENCIAS:

Ecosistema de Inovação. Conheça as funções dos centros e do ecossistema de inovação. Disponível em: <https://www.google.com/h?q=ecossistema+de+inova%C3%A7%C3%A3o&source=lms&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKEwjYjeOkvLv1AhXqEbkGHXoCCxIQ_AUoAnoECAgQBA&biw=1366&bih=617&dpr=1#imgrc=1XDUcrycQkf-2M>. Acesso em 18 de janeiro de 2022.

EISENBERG, N. Altruistic emotion, cognition and behavior. Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, 1986.

FELD, B. Startup communities: building na entrepreneurial ecosystem in your city. Nova Jersey: Editora: John Wiley e Sons, 2012.

NETO, L.M. et al. Benchmarking: um instrumento para o mundo moderno. In: Revista Eletrônica da Faculdade Metodista Granbery, n. 5, Jul/Dez, 2008.

PORTER, M. Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior, 19º ed., Rio de Janeiro: Editora Campos.1989.

STHAL, S.S. Sicredi pioneira junto com o ecossistema de inovação. Disponível em: <<http://sicredipioneira.com.br>>. Acesso em 18 de janeiro de 2022.

⁴ Proceso de medición y comparación, tomando como referencia los métodos y las mejores prácticas empresariales realizadas por organizaciones reconocidas como líderes en un determinado sector (NETO, et al., 2008).

EFICIENCIA COOPERATIVA

Carlos Daniel Baioto¹

Esta etapa de la investigación pretende una delimitación conceptual, como herramienta de análisis, que pueda ampliar el marco representativo en cuanto a los significados de los resultados en la gestión cooperativa, resultados delimitados en un sentido específico de eficiencia en el ámbito de este modelo organizativo. En este sentido, argumentamos la necesidad de delimitar conceptualmente lo que reconocemos como indicios de una eficiencia específica de la organización cooperativa. Esta delimitación pretende demostrar la trayectoria analítica-interpretativa de lo que entendemos como referencias de un concepto que reconoce el conjunto de elementos influyentes en el proceso de análisis del resultado de la gestión de este modelo de organización dentro de sus singularidades. A partir del reconocimiento de la complejidad de las dimensiones de la organización cooperativa, entendemos que también en el ámbito del análisis de sus resultados, es necesaria una profundización reflexiva para reconocer el alcance de lo que consideramos como eficiencia de la gestión cooperativa.

Partimos inicialmente del intento de demostrar la complejidad del término “eficiencia”, así como las formas de simplificación reduccionista en el uso del término. Partiendo de un análisis epistemológico, identificamos que la palabra “eficiencia” deriva del término latino *efficienti*, que significa “la capacidad de disponer de alguien o algo para lograr un efecto determinado” (ABRUCIO, 1997 apud Baioto 2018). El concepto también suele equipararse al de “acción”, cuando se realiza un acto para conseguir un determinado resultado, es decir, en términos de

¹ Doutor em Ciências Sociais pela UNISINOS, Prof. e Coordenador do curso de graduação pós-graduação em Gestão de Cooperativas e no CESURG, e professor convidado dos pós graduação em Gestão de Cooperativas na UNISINO, pesquisador e consultor em Gestão de Cooperativas. E-mail: cbaioto46@gmail.com

un uso racional de los medios de que se dispone para realizar un objetivo. Es la capacidad de alcanzar los objetivos y metas programados, logrando así su optimización.

Consideramos importante destacar que la palabra “eficiencia” se utiliza en diferentes ámbitos y contextos, y el análisis de su significado depende del contexto en el que se utilice y del objetivo que se persiga. En este sentido, el término “eficiencia” no está directamente relacionado a priori con ningún área de conocimiento o referencia preestablecida de resultado, siendo un concepto de uso relacional al objetivo o a los objetivos finales previamente elaborados. En el contexto de la economía neoclásica, se habla de la eficiencia de Pareto, que es una noción enunciada en el sentido de la optimización de la utilidad de los recursos. En las ciencias administrativas, este concepto puede entenderse por el Principio de Eficiencia. Idalberto Chiavenato (1994, p. 70 apud Baioto 2018) enseña que toda organización debe ser analizada bajo el ámbito de la eficacia y la eficiencia. En este artículo no vamos a profundizar en esta cuestión, pero demostramos el alcance del concepto y su evolución.

A partir de este análisis, la eficiencia no estaría relacionada únicamente con los fines, sino también con los medios operativos, y se centra en los aspectos internos de la organización. “Quien se preocupa por los fines y en la consecución de los objetivos es la eficacia, que se inserta en el éxito de la consecución de los objetivos, centrándose en los aspectos externos de la organización”. Según Chiavenato (1994, p. 70 apud Baioto 2018): Para el autor, no siempre se es eficiente y eficaz al mismo tiempo. Una organización puede ser eficiente y no ser eficaz, y viceversa. Lo ideal es ser igualmente eficiente y eficaz.

Para Sérgio Rodrigues Bio (1996 apud Baioto 2018), “la eficiencia se refiere al método, a la forma correcta de hacer las cosas” y considera que la eficacia se refiere a los resultados, a los productos resultantes de cualquier actividad. Se trata de elegir la solución adecuada a un determinado problema o necesidad. Lo que se explicita en estos planteamientos es que el principio de Eficiencia se refiere a los medios empleados para alcanzar un determinado fin que se determinan en función de las

características de cada contexto en el que se emplea el sentido, por lo que no es posible generalizar que la eficiencia se limita a factores de resultado monetario a priori. Independientemente de su significado en los diferentes campos teóricos tratados, es importante identificar qué resultados se esperan para determinar los medios que se van a relacionar y el significado de “eficiencia” que se va a utilizar.

En el contexto de la gestión cooperativa, este debate parte de las consideraciones de Schneider (2001), quien destaca que -sólo el éxito económico de la cooperativa compromete su sentido de la existencia, poniendo en segundo plano todos los valores y principios característicos del cooperativismo. El autor señala los riesgos de una gestión cooperativa centrada únicamente en los resultados económicos, uno de los cuales es el vaciamiento de la participación de los socios, que no se sienten responsables de los caminos que toma la cooperativa. Para Schneider, la instrumentalización económica no es un fin, sino un medio para que la cooperativa cumpla su función social. Por lo tanto, se reconoce la necesidad de que la gestión cooperativa desarrolle resultados destinados a interconectar las dimensiones sociales y económicas de la organización. Esta prerrogativa ya está descrita en los principios y valores cooperativos.

2 Sobre el significado de “eficiencia” en la gestión cooperativa: consideraciones sobre los medios y los fines

Al delimitar los significados de “eficiencia” vinculados a la gestión de una organización o empresa cooperativa, identificamos algunas correlaciones entre la dinámica de una empresa cooperativa y la propuesta de una empresa capitalista. Cuestiones como la eficacia de la gestión, la obtención de resultados monetarios para los miembros y la sostenibilidad socioeconómica y medioambiental, son algunos de los factores recurrentes en ambas formas de organización. Sin embargo, a partir de las diferenciaciones estatutarias que delimitan a las organizaciones cooperativas es importante reconocer que la principal diferenciación, en lo que respecta a la gestión

cooperativa, está en la tensión por presentar resultados, tanto en la dimensión social (organización de personas) como en la económica (en su dimensión empresarial).

Según Schmidt y Perius (apud CATTANI, 2003), oponer estas dos racionalidades, la cooperativa y la capitalista, e identificarlas como totalmente opuestas nos sitúa en una contradicción, ya que la cooperativa actúa social y económicamente junto al sistema de producción capitalista, manteniendo en ocasiones negocios comerciales de compra, venta y prestación de servicios junto a las empresas capitalistas.

En sus respectivas representaciones de la eficiencia, también identificamos correlaciones y distanciamientos entre las dos racionalidades, tanto en la dimensión del término como en la comprensión de los límites de los impactos sociales y ambientales en la generación de resultados e indicadores de eficiencia. En otras palabras, hay diferenciaciones en cuanto a los medios y los fines de la acción sobre los resultados propuestos por las dos racionalidades.

El cuadro que se presenta a continuación representa un análisis comparativo de esta afirmación, utilizado como forma de destacar la diferenciación entre medios y fines a través de las directrices de una empresa que se propone ser cooperativa y una empresa capitalista, que se propone seguir el modelo de una economía de mercado:

Cuadro - Demostración de la diferenciación de medios y fines de la gestión en las cooperativas

Modelo económico	Medios	Fines y objetivos	Resultados
Capitalismo: economía de mercado	<ul style="list-style-type: none"> - Persona - Recursos naturales - Comunidades 	<ul style="list-style-type: none"> - Acumulación de capital - Maximización de los beneficios - Competitividad en el mercado 	<ul style="list-style-type: none"> - Continuación del modelo de desarrollo - Ampliación de las desigualdades sociales - Reproduce el modelo económico formal
Propuesta de cooperación	<ul style="list-style-type: none"> - Capital financiero - El mercado - Excedentes 	<ul style="list-style-type: none"> - Calidad de vida de los cooperativistas - Desarrollo local sostenible 	<ul style="list-style-type: none"> - Modelo de desarrollo sostenible - Reproduce el modelo económico sustantivo

Fuente: Baioto (2018)

El cuadro anterior pretende poner de manifiesto la diferenciación de los significados del valor entre las dos formas de organización. Reconocemos esta diferenciación de la siguiente manera: en la empresa capitalista, los medios sociales utilizados en la gestión tienen como objetivo asegurar una buena imagen social o un cumplimiento de los requisitos legales de las políticas de inclusión, o incluso un aumento de la productividad; sin embargo, el objetivo final es la acumulación de capital, y las

consecuencias reproducen los paradigmas de este modelo. En la organización cooperativa, los resultados de una eficiencia económica monetaria pretenden garantizar la eficiencia en la prestación de servicios (objetivos) a los socios, asegurando una mejor distribución de los ingresos. Las consecuencias de esto, como ya hemos enumerado, constituyen un desarrollo más sostenible. Comprender el alcance de esta diferenciación representa un factor estratégico en la gestión de una empresa cooperativa. Sin embargo, esta diferenciación debe estar presente en el proceso de gestión, en el entendimiento de los colaboradores y socios, y en la imagen de la cooperativa ante la comunidad local y el mercado, representando un posicionamiento interno y externo de la organización.

Reconocemos que la dimensión económica de la organización cooperativa tiene que generar resultados de desarrollo monetario, pero que éste no es el objetivo de la cooperativa, sino que es un medio que tiene la cooperativa para lograr el resultado social de sostenibilidad con sus miembros y la comunidad. La base analítica para la construcción del marco presentado, así como los argumentos que se desprenden de él, están referenciados por las directrices de la “ley de cooperativas” (ley n° 5.764 del 16 de diciembre de 1971) y apoyados por la ley de cooperativas, que establece que la cooperativa tiene una finalidad social y no económica. En este sentido, el marco sigue la pauta del “acto cooperativo”, evidenciando así que no se pueden confundir los medios con los fines, a costa de asemejarse al modelo de gestión y resultados de una empresa capitalista de mercado.

La paradoja que configura la gestión de una empresa que se propone ser cooperativa consiste en no ver los elementos económicos de la dimensión empresarial como un fin en sí mismo, sino como un medio para objetivos dirigidos a la propuesta cooperativa (PANZUTTI, 1998 apud Baioto 2018). Este riesgo parece inminente cuando evaluamos que su relación con el mercado considera que la empresa cooperativa no se limita al intercambio de bienes y servicios, sino también de entendimientos sobre el actuar social Baioto (2018). En otras palabras, la relación con el mercado puede estimular la adecuación entre los medios

y los fines de la gestión de una empresa cooperativa según las referencias del paradigma utilitario.

Godbout (1998, apud Baioto 2018) considera que la base de la racionalidad instrumental, inherente al paradigma del mercado, actúa sobre la distinción entre fines y medios, como una separación de los dos órdenes. Los medios, para él, contaminan los fines, con el fin de optimizar el proceso de mercantilización del producto.

Como resultado de esta paradoja, podemos destacar la siguiente pregunta: ¿cómo evaluar los posibles resultados de la inversión de la percepción en una empresa cooperativa, en términos de vínculos sociales, los principios de la acción económica y las representaciones de las prácticas económicas monetizadas? Este cuestionamiento apunta a dos consideraciones: la primera, basada en Godbout (1998 apud Baioto 2018) y Polanyi (2000 apud Baioto 2018), evalúa que las pautas de la economía de mercado propician la corrosión de los vínculos sociales; y la segunda tiene en cuenta que las bases de la propuesta de emprendimientos cooperativos son la aproximación y el mantenimiento de los vínculos sociales de fusión centrados en la cooperación y la reciprocidad. En este sentido, cabe considerar que el descuido de estos vínculos, que aquí podemos llamar “activos sociales”, representaría no sólo la inversión de los principios cooperativos, sino también una forma de adaptación a los paradigmas de la economía de mercado, centrada en el utilitarismo respecto a los resultados generados. Baioto (2018).

La comprensión de la pluralidad de la propuesta de organización de una empresa cooperativa pone de manifiesto la necesidad de evaluar, de forma más amplia, el alcance de los objetivos que se plantea este modelo organizativo, que no se limitan exclusivamente a su viabilidad económica. Baioto (2018) Es decir, la viabilidad de un emprendimiento que se propone ser cooperativo depende de la identificación de su totalidad, es decir, de la interacción entre sus representaciones de eficiencia, eficacia y efectividad. A partir de las consideraciones expuestas, se justifica la necesidad de una mayor delimitación de los significados referidos a los resultados esperados de la gestión de este modelo organizativo.

Baioto (2018) Entendemos que las representaciones de una “Eficiencia Cooperativista” pueden resaltar algunos elementos rectores de este formato de organización socioeconómica. En este sentido, sostenemos que la “Eficiencia Cooperativa” representa conceptualmente: *“el reconocimiento de que los resultados y objetivos con fin de gestión de una organización cooperativa son indisociables de su dos dimensiones (social/económica) y que los principios cooperativistas son marcadores de esos resultados.”* (Baioto 2018 p. 90) Por lo tanto, los indicadores de una **eficiencia** cooperativa tendrían como referencias de análisis los principios y valores del cooperativismo combinados con los resultados de la sostenibilidad socioeconómica de la empresa. Este enfoque reconoce la necesidad de incorporar tanto los aspectos tangibles como los intangibles relacionados con la gestión de esta organización. En un sentido epistemológico, reconocemos en la delimitación conceptual presentada la inseparabilidad entre la organización y las personas, y entre lo económico y lo social. Este análisis permite la construcción de indicadores multidimensionales que tienen condiciones para ampliar el debate sobre los resultados de la gestión cooperativa orientada al cumplimiento de la finalidad cooperativa.

REFERENCIAS

SCHNEIDER, J.O. A doutrina do cooperativismo nos tempos atuais. **Cadernos Cedope**, São Leopoldo, v. 10, n. 12, 2001.

CATTANI, A.D. (Org.). **A outra economia**. Porto Alegre: Veraz Editores, 2003.

BAIOTO, Carlos Daniel. Cultura cooperativista como potencializador de eficiência cooperativista: um estudo de caso da cooperativa de crédito Sicredi Pioneira Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais, Unidade de Pesquisa e Pós-Graduação, Universidade do Vale do Rio dos Sinos, São Leopoldo 2018

EL COOPERATIVISMO EN EL MUNDO GLOBALIZADO

Argemiro Luís Brum¹

A mediados de los años 80, el mundo entró en una nueva era de globalización, en la que la velocidad de la información, de los intercambios financieros y comerciales y de la toma de decisiones aumentó considerablemente. Este fenómeno, impulsado por el avance de las tecnologías de la comunicación en particular, obligó a la sociedad en general y a las empresas en particular a adoptar una nueva postura. En el caso concreto de las cooperativas, el entorno competitivo al que ya se enfrentaban en los diferentes mercados de sus operaciones se hizo aún más difícil. Al fin y al cabo, no es nuevo que las cooperativas operen en un entorno hostil, donde las empresas buscan el beneficio y juegan con las reglas del mercado capitalista.

Aunque el objetivo de las cooperativas es centrarse en el desarrollo social de los socios, esto sólo ocurre, en un entorno económico como éste, si los valores monetarios también están muy bien gestionados. En otras palabras, el capital acaba siendo un medio para que las cooperativas alcancen sus objetivos de desarrollo social y de afiliación. Si la empresa va mal, por lo general sus socios tendrán dificultades para avanzar y se verán obligados a buscar alternativas, ya sea en el sector privado no cooperativo, en el sector público o en otras cooperativas competidoras.

Así, en este mundo globalizado en el que vivimos, en el que la rapidez de las decisiones económicas y de mercado es una de las características, las cooperativas ya no pueden actuar sólo en el contexto “romántico” de sus teorías y dogmas, sino que deben tener en cuenta, entre otras cosas, la lógica del mercado y de la

¹ Doutor em Economia Internacional pela EHESS de Paris (França).
Professor titular do PPGDR da UNIJUI. E-mail: argelbrum@unijui.edu.br

economía. Es todo un reto conciliar el asociacionismo en busca del desarrollo humano y social con el necesario éxito económico y comercial. En este sentido, suele haber mucho desacuerdo entre los miembros sobre qué camino elegir. Especialmente cuando hay grupos de miembros con diferentes estructuras económicas y de producción.

Para sí o para no, el hecho es que las cooperativas, para sobrevivir adecuadamente, especialmente en lo que respecta al éxito económico, deben conocer, interpretar y actuar en torno a los siguientes problemas que tienen, en el contexto de este mundo globalizado (SILVA, 2009):

- 1) necesidad de revisar los paradigmas de gestión;
- 2) La instrumentalización de las actividades en función de las presiones externas del entorno;
- 3) La lentitud de las decisiones porque requiere el consenso de los miembros;
- 4) en muchos casos la falta de competencia de los directivos (necesidad de profesionalización);
- 5) baja participación de los cooperativistas;
- 6) falta de planificación a largo plazo;
- 7) Las nuevas tecnologías exigen profundas transformaciones organizativas;
- 8) la comunicación formal y la falta de flexibilidad;
- 9) la centralización de las decisiones y la falta de información;
- 10) Hay una falta de valores cooperativos, con un enfoque puramente financiero;
- 11) predominio del afán de lucro;
- 12) incipiente comunicación interna, donde el crecimiento de la empresa acaba siendo sinónimo de burocratización;
- 13) generación de conflictos en busca de una forma de actuación alternativa a la burocratización;
- 14) individualismo de los asociados;
- 15) presión del mercado capitalista, donde el cooperativismo se considera erróneamente una moda;
- 16) Las presiones externas debilitan la lógica

cooperativa;

17) La relación con el socio sigue la lógica cooperativa, mientras que la parte administrativa sigue la lógica del mercado;

18) influencia de la formación de los técnicos;

19) la jerarquización y las luchas de poder;

20) problemas en la legislación sobre la legitimidad de las cooperativas populares con la explotación laboral;

21) introducción de prácticas de marketing y la necesidad de un aprendizaje multidisciplinar;

22) necesitan ser competitivos, lo que genera un conflicto de intereses entre el mercado y lo social;

23) conflictos de intereses entre los asociados (grandes X pequeños);

24) la falta de planificación;

25) cualificación de la mano de obra, con marginación de las personas mayores;

26) baja eficiencia operativa, basada en el patrocinio del personal;

27) conflicto entre los resultados operativos (a corto plazo) y las estrategias a largo plazo;

28) ausencia de acciones de responsabilidad social;

29) mucha informalidad, con la ausencia de contratos rígidos de entrega de la producción;

30) Los socios desconocen la parte financiera de la cooperativa;

31) legislación obsoleta frente a las exigencias de un mundo globalizado.

Por lo tanto, las cooperativas, en el mundo socioeconómico actual, tienen la obligación de encontrar un equilibrio entre lo económico (crecimiento mutuo del patrimonio de los socios y de la cooperativa), lo social (prestación de servicios en los que se benefician los socios y las familias) y lo político (aunar intereses tanto en las disputas internas de la cooperativa, como en la representatividad de la cooperativa y sus socios en la sociedad), según STÖBERL (2022).

Al no equilibrar adecuadamente estos conflictos, muchas cooperativas pierden espacio frente a sus competidores. Al fin y al cabo, al igual que la cooperativa debe insertarse socialmente en la comunidad, necesita igualmente insertarse en el mercado de su funcionamiento.

REFERENCIAS

LEITE, M.F.S. O fenômeno da globalização e sua influência no cooperativismo atual. <Disponível em: <https://jus.com.br/artigos/31173/o-fenomeno-da-globalizacao-e-sua-influencia-no-cooperativismo-atual#:~:text=O%20sistema%20econ%C3%B4mico%20cooperativo%20tem,jus%20a%20maior%20concorr%C3%Aancia%20na> > Acesso em 20 fev. 2022.

PRIEB, S.A.M. As cooperativas de trabalho no Brasil: regressão ou superação do trabalho assalariado diante da globalização? Revista Economia e Desenvolvimento, UFSM: Santa Maria-RS, nº 16, <https://doi.org/10.5902/red.voi16.3446>. 2004.

SALES, J.E. Cooperativismo: origens e evolução. Revista Brasileira de Gestão e Engenharia: São Gotardo (MG), pp. 23-34. 2010.

SILVA, M. Ch. Cooperativismo no Brasil: um estudo comparativo de três perspectivas com ênfase na região de Florianópolis. Universidade do Vale do Itajaí. Biguaçu/SC, 2009. (Dissertação de Mestrado)

STÖBERL, P.R. Globalização e cooperativismo, acentuação das diferenças e dos princípios. <Disponível em: <https://www.paranacooperativo.coop.br/ppc/index.php/sistema-ocepar/comunicacao/2011-12-07-11-06-29/ultimas-noticias/106746-opiniao-globalizacao-e-cooperativismo-acentuacao-das-diferencas-e-dos-principios> > Acesso em: 01 mar. 2022

EL COOPERATIVISMO EN RUSIA A TRAVÉS DE LOS OJOS DE ALEXANDER CHAYANOV

Sergio Schneider¹

Gean Carlos Tomazzoni²

La historia cuenta que cuando Vladimir Lenin estaba convaleciente de una grave lesión que le afectaba desde las batallas por la toma del poder, uno de los cinco libros que estaban junto a su cama era la obra de Alexander Chayanov, titulada “La teoría de las cooperativas campesinas”. El ideólogo y líder bolchevique sentía un gran respeto por las ideas del principal exponente de la Escuela de Organización y Producción, con sede en la Universidad de Petrov³. Chayanov participó activamente en el movimiento cooperativo ruso y cultivó un profundo interés por las experiencias occidentales de Dinamarca, Bélgica, Alemania, Inglaterra e Italia, a las que viajó con frecuencia y llevó ideas

¹ Doutor em Sociologia. Professor Titular de Sociologia do Desenvolvimento Rural e Estudos da Alimentação na Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, RS/ Brasil. Coordenador GEPAD: www.ufrgs.br/agrifood. Bolsista Produtividade em Pesquisa CNPq, PQ1B. E-mail: schneide@ufrgs.br – ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4353-6732>

² Mestre em Administração. Doutorando em Administração na Universidade Federal do Rio Grande do Sul. E-mail: gean.tomazzoni@gmail.com – ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4736-009X>

³ La corriente de pensamiento económico ruso que se conoció como la “Escuela de Organización y Producción” estuvo fuertemente influenciada por el agrónomo, economista y geógrafo Aleksei Feodorovitch Fortunatov (1856-1925). Además de Chayanov, otros miembros de la Escuela fueron A.N. Chelintsev; N.P. Makarov; A.A. Rybnikov; A.N. Minin; G.A. Studenskü.

sobre el sistema cooperativo.

Entre las principales obras de Chayanov figuran “La teoría de la unidad económica campesina” (1912-1924), “La teoría de la propiedad campesina” (1926), “La teoría del diferencial óptimo” (1928) y “Métodos de estudios presupuestarios” (1929). Su contribución sobre el cooperativismo en Rusia apareció por primera vez en forma de libro teórico en 1927, con la publicación titulada “Las ideas básicas y las formas de cooperación agrícola”. Este libro permaneció en gran parte desconocido en Occidente (sólo fue traducido al inglés en 1991, en una única edición, y en 2017 al portugués por la Editora da UFRGS), ya que Chayanov fue detenido por José Stalin el 21 de julio de 1930, acusado de traición y de dirigir un supuesto partido campesino. Tras ser enviado a Kazajistán para realizar trabajos forzados, fue liberado y detenido de nuevo en 1937, y condenado a ser fusilado el 3 de octubre de 1937.

Antes de eso, cabe mencionar dos publicaciones que hasta hoy son muy poco conocidas por los estudiosos de la cooperación. El primero es un panfleto, publicado en 1909 con el título “La cooperación en la agricultura italiana”, sin traducción a las lenguas occidentales. El segundo es un pequeño libro titulado “Curso básico de cooperativismo”, publicado en 1925, que puede considerarse un “Manifiesto cooperativo”, similar al “Manifiesto comunista”, en el que Chayanov presenta un fascinante retrato de la lucha del movimiento cooperativo ruso y mundial por la formación de un nuevo mundo socialmente justo.

Chayanov estuvo a la cabeza de la experiencia paradigmática del movimiento cooperativo ruso de principios del siglo XX. En la época de la Revolución de 1917, Rusia había experimentado un amplio crecimiento de las acciones cooperativas, impulsadas por una red de cooperativas de consumo, de crédito, de artesanos, agrícolas, de comercio y otras. Los datos recuperados por Danilov (1991) muestran que en 1902 se registraron en Rusia un total de 1.625 organizaciones cooperativas; en 1912 este número se disparó a 18.023 y en 1918 alcanzó la impresionante cifra de 35.200 cooperativas, que integraban aproximadamente 12 millones de unidades familiares. Teniendo en cuenta que

una familia rusa estaba formada, por término medio, por cinco o seis personas, se calcula que un tercio de la población del Imperio Ruso estaba directamente implicada en el movimiento cooperativo (DANILOV, 1991).

La expansión y el fortalecimiento del cooperativismo en Rusia, como en otros países, no surgieron como fuerzas naturales y espontáneas de la sociedad. En opinión de Danilov (1991), los resultados alcanzados por el movimiento cooperativo ruso son tributarios de la gran concienciación del público, el papel activo de la comunidad intelectual y el apoyo estatal a la creación de un sistema de crédito cooperativo a pequeña escala. Muchos de estos movimientos, inspirados en las ideas y los ejemplos de Robert Owen, pretendían crear comunas socialistas basadas en miembros de la comunidad intelectual con conciencia política y en asociaciones de campesinos.

Sin embargo, a pesar de los procesos históricos que circunscribieron al movimiento cooperativo en la formación de la sociedad rusa prerrevolucionaria, el cooperativismo tuvo poca cabida en las estrategias y acciones de las corrientes políticas marxistas. Tanto para los bolcheviques como para los mencheviques, el cooperativismo se limitaba a las asociaciones de consumo de los trabajadores industriales. Además, los modos de producción a pequeña escala, característicos de las unidades campesinas, se consideraban anticuados desde el punto de vista de los estudiosos marxistas (DANILOV, 1991).

Poco después de la toma del poder por los bolcheviques en 1917, Chayanov trató a toda costa de participar en los debates sobre el modelo de economía y sociedad que debía construirse tras la toma del poder. Tratando de influir en el debate público, Chayanov fue incluso nombrado presidente del Consejo del Sindicato Agrícola (1919-1920) y luego se convirtió en miembro del Colegio del Comité Popular de Agricultura (1921-1922), habiendo sido recomendado por el propio Lenin para participar en el Comité de Planificación Estatal de la URSS. Su esfuerzo, como intelectual y militante, fue demostrar a dirigentes como Lenin que la economía rusa podía organizarse sobre la base del sistema cooperativo, preservando la propiedad privada de la

tierra en manos de los campesinos y promoviendo la integración vertical de las pequeñas unidades rurales en las agroindustrias y las cooperativas integradas.

En los años que siguieron a la Revolución Rusa de 1917 y a la muerte de Lenin (1924), el trabajo de Chayanov en la Liga para la Reforma Agraria tuvo una importancia fundamental al proponer una plataforma para la reforma agraria orientada hacia una economía campesina basada en el cooperativismo. La construcción de la teoría de Chayanov sobre el desarrollo cooperativo de la economía campesina presentó un contrapunto a las tesis dominantes que apoyaban la integración horizontal, es decir, la formación de grandes unidades agrícolas colectivas. Chayanov, por el contrario, consideraba posible y deseable organizar la economía rural y urbana, así como los sectores industrial, comercial y financiero, sobre la base del cooperativismo, manteniendo al Estado como instancia de control y regulación.

Anticipándose a los desastres del modelo de integración horizontal de los latifundios colectivizados de forma forzosa mediante la creación de los kolkozos y los sovkhozos, Chayanov argumentó que mediante el cooperativismo y la integración vertical sería posible preservar el gran motor de la organización social de Rusia. Por ello, propuso la “colectivización cooperativa” como respuesta al principal problema del desarrollo socioeconómico ruso de la época, la incorporación de los campesinos a la sociedad moderna, sin destruir sustancialmente la matriz organizativa de la economía rural a pequeña escala.

En el texto “¿Qué es la cuestión agraria?”, escrito por Chayanov y publicado por la Liga para la Reforma Agraria en 1917, se encuentra la defensa de que la cooperación sería el único modelo capaz de armonizar dos principios organizativos de la nueva plataforma del sistema agrario ruso: “i) la mayor productividad del trabajo campesino aplicado a la tierra; ii) la democratización de la distribución de la renta nacional” (CHAYANOV, 2018, p. 6). Proponiendo la “colectivización cooperativa”, Chayanov (2017) mostró cómo la economía campesina podría interactuar con la economía de mercado, permitiendo el desarrollo combinado de varias formas de organización de la agricultura, tanto en

pequeñas unidades campesinas como en otras formas.

Chayanov (2017) problematizó las especificidades de la economía campesina e identificó que, en comparación con el sector industrial, las unidades agrícolas tienen límites para la expansión de las ganancias de escala. Muy a menudo, el trabajo considerado no rentable por una explotación capitalista es rentable en una unidad agrícola familiar, y viceversa. De hecho, Chayanov (2017) argumentó que las actividades técnico-económicas en las que la producción a gran escala tiene indudables ventajas sobre la producción a pequeña escala deberían separarse e integrarse cooperativamente con actividades similares realizadas por los vecinos. Por otro lado, los sectores de la economía campesina en los que la producción a gran escala no tiene ventajas significativas deben ser preservados dentro del dominio de la unidad familiar campesina. Así, lo que importa no es ser demasiado grande o demasiado pequeño, sino tener un tamaño óptimo, para que la unidad productiva pueda equilibrar las ventajas y desventajas de la escala, lo que Chayanov (2017) llamó la teoría de los óptimos diferenciales.

Con la constatación de los diferenciales óptimos, las cooperativas se estructurarían como una variante muy refinada de la economía campesina, que permitiría a los agricultores separar de su plan organizativo aquellas actividades en las que la producción a gran escala tiene indudables ventajas, y organizar la producción de estos artículos en cooperación con sus vecinos. De este modo, las cooperativas podrían proporcionar a los pequeños campesinos todos los beneficios de las grandes explotaciones agrícolas.

Más que eso, Chayanov (2018) señaló que las unidades rurales de pequeña escala, al integrarse voluntariamente en el sistema cooperativo, podrían alcanzar una escala potencial efectivamente mayor que la de las grandes explotaciones. Con el sistema cooperativo, el reto de la agricultura campesina deja de ser el problema de la escala de producción y se convierte en la armonización de los principios organizativos, mediante el control del volumen de ventas, el desarrollo organizativo del sistema y la ampliación de la base financiera, lo que garantizaría el éxito de la

acción cooperativa. Éxito que se consigue por el crecimiento de los ingresos de sus socios y no necesariamente por el “beneficio” de la propia cooperativa (CHAYANOV, 2017).

En el formato propuesto por Chayanov (2017), la cooperación actuaría como un modo de producción campesino entre los pequeños productores, facilitando el acceso a los medios de producción y a las tecnologías, y podría extenderse a la comercialización de los productos, los procesos técnicos y el acceso al crédito. De este modo, las cooperativas lograrían concentrar la organización de la producción agrícola a niveles más altos, ayudando a los pequeños productores a adaptar el plan de organización de su unidad y facilitando el acceso a los mercados de acuerdo con la política de comercialización y transformación de las cooperativas.

Al analizar el contexto ruso de principios del siglo XX, Chayanov (2017) creía que la colectivización cooperativa representaba la mejor manera de introducir en la economía campesina elementos de una economía a gran escala, la industrialización y la planificación estatal. Chayanov (2017) destacó que la extensión del cooperativismo a una enorme masa de pequeñas unidades familiares campesinas, que marcó el contexto ruso, sería una forma de transformar la agricultura individualista en un sistema económico colectivo, además de representar una alternativa -quizás la única- para fortalecer y promover la estabilidad y reproducción de las sociedades campesinas.

Es bien sabido que a partir de 1918, la prioridad en la política agraria soviética fue la creación de unidades productivas colectivas y estatales. Esta primera experiencia de colectivización no dio ni pudo dar buenos resultados. Por el contrario, desencadenó procesos de oposición generalizados entre los campesinos. En la década de 1920, la “colectivización cooperativa” propuesta por Chayanov (2017) reflejó la tendencia básica del desarrollo de la organización social, política y económica en la Rusia rural, ofreciendo una alternativa concreta al modelo de colectivización de tipo estalinista (DANILOV, 1991). Sin embargo, con el ascenso de la dictadura burocrática de Stalin, los escritos de Chayanov fueron condenados y prohibidos. Hoy en día, incluso en Rusia

y en la propia Universidad Petrov, poco queda del recuerdo de este gran teórico y promotor del cooperativismo. Si sus obras no hubieran sido proscritas y si el autor no hubiera sido condenado a ser fusilado por la represión estalinista en 1937, a los 49 años de edad, es posible que la Unión Soviética hubiera conocido otros desarrollos que el autoritarismo y la burocratización estalinistas.

Aunque sus escritos sobre cooperación se remontan a principios del siglo XX, la obra de Chayanov sólo fue (re)descubierta y empezó a ganar repercusión en la literatura internacional después de 1991. Se puede afirmar que durante las décadas de ocultación de sus escritos, muchos estudiosos se sumaron a las ideas de Chayanov sobre el cooperativismo, aunque desconocían la existencia de su obra. Los escritos chayanovianos no son sólo un análisis del cooperativismo campesino ruso del siglo XX. Los estudios contemporáneos añaden y refuerzan la relevancia y actualidad de la obra de Chayanov. Es innegable que los investigadores, los activistas, los responsables políticos e incluso los agentes privados y los académicos pueden encontrar en la obra de Chayanov un potencial para pensar en el cooperativismo, tanto como modelo de organización económica de la producción como de la sociedad y la propia economía planificada.

Se pueden encontrar fragmentos del pensamiento cooperativo de Chayanov en autores actuales, muchos de los cuales quizá ni siquiera hayan oído hablar de Chayanov y del cooperativismo en Rusia. Es el caso de la obra de Jeremy Rifkin *La sociedad de coste marginal cero*, publicada en 2014, que afirmaba que el capitalismo no será superado por una especie de toma del Palacio de Invierno, acción con la que los bolcheviques en 1917 iniciaron la formación de la Unión Soviética. La superación del capitalismo, según Rifkin (2014), pasa por el triunfo de la cooperación social descentralizada, cuyo camino está abierto y ampliado por la nueva economía digital, cuyos contornos y posibilidades no han hecho más que empezar. Quizá valga la pena profundizar en la intersección entre la idea de “colectivización cooperativa” de Chayanov y la idea de digitalización cooperativa de Rifkin y otros autores más recientes, como la propuesta de Trebor Scholz de un “cooperativismo de plataforma” (SCHOLZ, 2016).

Además, en Brasil se ha producido un escenario de gran expansión del cooperativismo en la agricultura. Los datos de los Censos Agropecuarios (IBGE, 2006; 2017) muestran que el número de establecimientos agropecuarios asociados a cooperativas creció alrededor del 67% entre los años 2006 y 2017. Aunque el cooperativismo agrario se ha enfrentado a metamorfosis a lo largo del siglo XX, su potencial se ha mostrado capaz de resistir y establecerse en la economía nacional. En este escenario de expansión de las cooperativas en la agricultura brasileña, las acciones del Estado y las políticas públicas podrían beneficiarse de su potencial organizativo para hacer más efectiva la superación de las múltiples carencias socioeconómicas y productivas que enfrenta la agricultura, especialmente la familiar, en Brasil. En este sentido, el libro “La teoría de las cooperativas campesinas” de Chayanov (2017), recientemente traducido al portugués, puede constituir un poderoso lente para el rescate y la revitalización del cooperativismo, proporcionando un análisis exhaustivo del lugar y el papel de las acciones cooperativas en las estrategias de desarrollo perseguidas por el país.

REFERENCIAS

DANILOV, V. Introduction: Alexander Chayanov as a Theoretician of the Co-operative Movement. In: CHAYANOV, A. **The Theory of Peasant Co-operatives**. Columbus: Ohio State University Press, 1991, p. 11–35.

CHAYANOV, A. **A Teoria das Cooperativas Camponesas**. Revisão e tradução de Regina Vargas. Porto Alegre: EdUFRGS, 2017.

CHAYANOV, A. What is the Agrarian Question? (Article of A.V. Chayanov). **The Russian Peasant Studies**. v. 3, n. 2. p. 6–33, 2018.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Censo Agropecuário 2006**. Brasília: IBGE, 2017. Disponível em: <https://sidra.ibge.gov.br>. Acesso em: 20 nov. 2021.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Censo Agropecuário 2017**. Brasília: IBGE, 2017. Disponível em: <https://sidra.ibge.gov.br>. Acesso em: 20 nov. 2021.

RIFKIN, J. **The Zero Marginal Cost Society**: The Internet of Things, the Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism. New York: Palgrave Macmillan, 2014.

SHOLZ, T. **Cooperativismo de plataforma**: contestando a economia do compartilhamento corporativa. Revisão e tradução de Rafael A. F. Zanatta. São Paulo: Fundação Rosa Luxemburgo, 2016.

EL COOPERATIVISMO Y LOS MERCADOS

Argemiro Luís Brum¹

Es fundamental entender que las cooperativas compiten en el mercado con empresas de diferente constitución jurídica. Y en este contexto, la competencia es inevitable. Para afrontarlo, la cooperación es esencial.

Dado que la cooperativa es una forma de organización importante para los productores rurales, que les permite añadir valor a su sistema de producción y equilibrar su poder de mercado, no se puede ignorar que el éxito de ésta depende de la gestión. Y el éxito de la gestión depende de la solución de los siguientes problemas: falta de profesionalización de la gestión; organización incipiente; capitalización de la empresa; falta de integración entre las cooperativas; y la necesidad de elevar el nivel de educación cooperativista de los socios, entre otros.

Por otro lado, en el contexto de las disputas de mercado, el cooperativismo se enfrenta a otro reto. El hecho de que el socio sea al mismo tiempo usuario de la empresa. Esta situación puede dar lugar a acciones oportunistas en beneficio privado. Es decir, el uso de la cooperativa para beneficios privados, especialmente para aquellos que ocupan puestos de dirección (PAULA & COSTA, 2009).

En la actualidad, en el contexto de un mundo cada vez más globalizado y competitivo, las cooperativas necesitan estructuras organizativas cada vez más ágiles. En este sentido, la escala ideal depende del negocio y del modelo de gestión de la empresa. En otras palabras, está demostrado que ser el más grande no es lo

¹ Doutor em Economia Internacional pela EHESS de Paris (França). Professor titular do PPGDR da UNIJUI. E-mail: argelbrum@unijui.edu.br

mejor, y las cooperativas deben saber encontrar sus límites de expansión, tanto vertical como horizontalmente.

En la disputa por el espacio de mercado, desde hace tiempo es importante una reingeniería en las cooperativas. Debe tener en cuenta los siguientes elementos: los competidores están ganando espacio; las cooperativas ofrecen productos iguales a los de la competencia, pero normalmente más caros; los clientes exigen un mejor servicio, agilidad y calidad; las cooperativas a menudo no consiguen mejorar sus resultados; y carecen de flexibilidad para interactuar con el cambiante entorno externo (FIORINI & ZAMPAR, 2015).

Al fin y al cabo, los afiliados quieren sobre todo resultados económicos. Para ello, es esencial entender el entorno en el que se encuentra, en qué mercado opera y cómo comercializa el producto que tiene. En este sentido, influyen los aspectos globales y los aspectos dirigidos que hay que conocer. En cuanto a los aspectos globales, mencionamos: la educación de las personas; la concentración del mercado; la confrontación entre la oferta y la demanda de los productos producidos por los miembros; los stocks; la logística; las políticas públicas; las políticas comerciales; y la realidad económica de los países en general. En cuanto a los aspectos focalizados, es importante conocer el comportamiento de los fondos en las bolsas de materias primas; los tipos de interés internacionales; la relación entre la deuda pública, los bonos del Estado, la inflación, los intereses y el tipo de cambio; la prima en los puertos; las políticas comerciales proteccionistas (arancelarias, sanitarias, fitosanitarias, medioambientales, ecológicas...); el funcionamiento real de las bolsas de materias primas; el papel de los intermediarios; y las posibles políticas de represalias comerciales que puedan afectar al mercado de los productos comercializados por la empresa cooperativa.

REFERENCIAS

AMORIM, F.S. & VASCONCELOS, G.R. **Cooperativismo como estratégia de inserção no mercado**: um estudo de caso em uma cooperativa comercializadora de algodão. Universidade de Rio Verde.

FIORINI, C. & ZAMPAR, A. **Cooperativismo e empreendedorismo**. Ed. Pandorga, 312 p. 2015.

MEINEN, E. & PORT, M. **Cooperativismo financeiro: percurso histórico, perspectivas e desafios**. Ed. Confefras, 555 p. 2014.

PAULA, R. M. de & COSTA, D.L. **A emergência do cooperativismo como fator de desenvolvimento econômico e social**. XIII Encontro Latino-Americano de Iniciação Científica e IX Encontro Latino-Americano de Pós-Graduação. Universidade do Vale do Paraíba: São José dos Campos (SP). 2009.

PIRES, M.L.L.S. et al. **Cenário e tendências do cooperativismo brasileiro**. Recife: Bagaço, 2004. 100 p.

TOLEDO MELO, P. **O cooperativismo como estratégia de fortalecimento das relações comerciais**. Desenvolve - Agência de Fomento de Alagoas: Maceió (AL). Dezembro, 2012.

EL COOPERATIVISMO Y LOS RETOS ECONÓMICOS

Argemiro Luís Brum¹

En el mundo globalizado en el que vivimos, los retos económicos son inmensos y constantes. La velocidad a la que evolucionan los procesos exige una actitud dinámica por parte de las empresas. Las cooperativas forman parte de este contexto. Su modernización y actualización debe ser el elemento central de su funcionamiento, implicando a sus afiliados, empleados y directivos.

Los datos consolidados de 2020 indican que Brasil tenía 4.868 cooperativas ese año. Mientras que el 47% de las empresas brasileñas no sobreviven más allá de su quinto año de actividad, 3.634 cooperativas llevan más de 10 años en el mercado. Esto representa el 75% de todas las cooperativas brasileñas. En 2020 había 17.121.076 socios en las diferentes cooperativas de Brasil, lo que representa el 8% de toda la población brasileña. Considerando sólo la población económicamente activa en Brasil, el número de cooperativas alcanza un significativo 18%. En 2020, año en que la pandemia provocó miles de desempleados en el mundo y en Brasil, el movimiento cooperativo nacional generó un 6% más de empleos, registrando un total de 455.095 personas empleadas. Específicamente en la rama agrícola, en 2020 Brasil tenía un total de 1.173 cooperativas, y estas cooperativas tenían 1.001.362 cooperativistas, y 223.477 empleados más. En cuanto a la realidad financiera, en 2020, mientras Brasil se hundía en una crisis económica sin precedentes, las cooperativas brasileñas registraron un total de activos de movimiento de 655.000 millones de reales, un aumento del 33% en comparación con 2019. El patrimonio neto se registró en 145.000 millones de

¹ Doutor em Economia Internacional pela EHESS de Paris (França). Professor titular do PPGDR da UNIJUI. E-mail: argelbrum@unijui.edu.br

reales, es decir, un 15% más en comparación con el año anterior! El superávit del año, distribuido en su mayor parte entre los diferentes miembros, alcanzó los 23.000 millones de reales, creciendo un 55,4% respecto a 2019 (OCB, 2021).

Se trata de un sólido complejo socioeconómico capaz de hacer frente al entorno económico mundial. Por lo tanto, participar en ella es algo de gran importancia. Pero el tamaño del sistema plantea enormes retos, entre ellos el de mantenerlo en funcionamiento de forma competitiva frente a los competidores nacionales y transnacionales. Los riesgos de exclusión del proceso económico, en tal contexto, son también inmensos, ya que no puede haber negligencia en la planificación y el funcionamiento de la empresa cooperativa en todos sus sectores (FAJARDO y ROCHA, 2020).

Desde el lado del afiliado, tal complejo es prácticamente la certeza de permanecer activo en el sistema productivo nacional, con crecientes ganancias sociales y calidad de vida, siempre y cuando ellos también pongan de su parte. Esto se debe a que las cooperativas son espacios donde se confrontan permanentemente diversas formas de acción. Entre ellos, buscan actuar cooperativamente y designar la importancia de estar en el mundo; y buscan acciones racionales que evidencien una relación más capitalista y económica, sosteniendo a sus miembros en la disputa por los mercados nacionales y globales. En este sentido, sobreviven las organizaciones cooperativas que desarrollan y adoptan nuevas estrategias e incorporan nuevas habilidades para operar en entornos cada vez más competitivos.

El enfoque se dirige a las capacidades internas y externas, cubriendo la amplitud de las empresas y su entorno. Así, las nuevas prácticas deben generar estrategias, arquitecturas y alianzas innovadoras, integración vertical y horizontal, alineando objetivos y negocios, formando redes de cooperación y cubriendo variables internas de las organizaciones, así como entre ellas (ISAE/FGV, s.p).

Al fin y al cabo, actualmente vivimos en una sociedad de modelos económicos y sociales que carecen de prosperidad y sostenibilidad. Es en este espacio donde entra la llamada economía colaborativa, llevando los intereses de la colectividad al centro de la discusión. Aquí es donde se inserta la doctrina y la

práctica cooperativa como un “nuevo” modelo de negocio global. El uso del cooperativismo como herramienta e instrumento de desarrollo local es asegurar la formación de un círculo virtuoso en la generación de riqueza e ingresos para la comunidad. En este marco, la planificación debe asumir, como política central, la satisfacción de sus principales necesidades, su razón de ser: los socios y el mantenimiento de la empresa cooperativa en el entorno económico en el que está inserta (MARGARIDO, 2022; CORREIA, ZILLE & BATISTA, 2018).

Y esta planificación debe revisarse constantemente, a partir de cuatro preguntas fundamentales a las que hay que dar respuesta: ¿es necesario cambiar? (la realidad); ¿qué cambiar? (el problema); ¿dónde cambiar? (la solución); y ¿cómo realizar los cambios? (los medios).

REFERENCIAS

CORREIA, H.S.; ZILLE, L.; BATISTA, N. A economia colaborativa no contexto das cooperativas de crédito. *Revista de Extensão e Estudos Rurais da UFV: Viçosa (MG)*, 2018. 21 p.

FAJARDO, S & ROCHA, M.M. *Cooperativismo e contradições: o caso brasileiro*. Ed. CRV, Curitiba, 148 p. 2020.

ISAE/FGV. A importância do cooperativismo e seu impacto na sociedade. Disponível em: <<https://isaebrazil.com.br/a-importancia-do-cooperativismo-e-seu-impacto-na-sociedade/>> Acesso em: 2 fev. 2022.

MARGARIDO, C. *Economia colaborativa: por dentro de uma transformação em curso no mundo dos negócios*. Ed. InterSaberes : Curitiba, 2022. 200 p.

OCB. Disponível em: < <https://www.ocb.org.br/numeros#:~:text=Em%202019%2C%20o%20ativo%20total,l%C3%ADquido%20de%20R%24%20126%20bilh%C3%B5es.>> Acesso em: 5 out. 2021.

EL MARKETING EN EL MOVIMIENTO DE LAS COOPERATIVAS FINANCIERAS

Ariosto Sparemberger¹

La enseñanza del marketing tiene aproximadamente 100 años de existencia y la cuna se encuentra indiscutiblemente en Estados Unidos. A lo largo del tiempo ha sufrido varias transformaciones y evoluciones bajo el impacto de los cambios en los contextos social, político y económico. El marketing siempre ha tenido una relación muy fuerte con las empresas desde el punto de vista de la gestión, porque abarca todas las organizaciones en la medida en que llega a los clientes y a los productores. Kotler y Martin (1974), aborda que el marketing es una disciplina que tiene la capacidad y el propósito de cambiar su enfoque, sus técnicas y sus objetivos, según las demandas cambiantes de la sociedad. En este sentido, el concepto de gestión de marketing aportado por Kotler (2000, p. 30), viene a cumplir este propósito, que lo hace aún más claro en esta perspectiva, definiéndolo como el proceso de planificación y ejecución del diseño, fijación de precios, promoción y distribución de ideas, bienes y servicios para crear intercambios que satisfagan los objetivos individuales y organizacionales.

Para Kotler y Keller (2018), el buen marketing no es casual, sino que resulta de un cuidadoso proceso de planificación y ejecución que hace uso de herramientas y técnicas avanzadas. Es, simultáneamente, un “arte” y una “ciencia”, en la que los profesionales que trabajan en el área buscan constantemente

¹ Doutor em Administração (UNAM/Argentina e UFP/Brasil).
Professor Pesquisador da UNIJUÍ. E-mail: ariosto@unijui.edu.br

soluciones creativas para poder afrontar los complejos retos ante las profundas modificaciones que estamos viviendo.

Aunque en su origen, en 1902, el cooperativismo de la rama financiera no haya presentado y utilizado en su constitución elementos formalmente mercadotécnicos, pero ya había indicios de la presencia de los elementos de esta ciencia, hasta el punto de que el jesuita Theodor Amstad utilizó su poder de argumentación y convenció a los primeros 19 socios para apostar por una idea audaz y completamente nueva en Brasil, basada en el método alemán Raiffeisen de crédito rural (MEINEN, 2016).

El hecho de utilizar la distribución de ideas demuestra la fuerza del marketing tradicional, pero también el uso de otra rama del marketing llamada marketing social. Podemos entender esta rama como una herramienta estratégica que asocia una empresa con una causa relevante. La idea es conectar la empresa con los valores sociales y promover beneficios mutuos para la causa y para la organización.

Según Kotler (2000), el marketing social es una práctica en la que se utilizan los principios tradicionales del marketing para promover causas sociales, propagar ideas, actitudes y comportamientos con conciencia social y centrados en el bienestar colectivo. Este concepto, nació en la década de 1970, cuando Philip Kotler y Gerald Zaltman se dieron cuenta de que los principios del marketing tradicional, la venta de productos, también podían utilizarse para causas sociales, en la venta de ideas, actitudes y comportamientos (GABRIEL, 2020). Meinen (2016), por su parte, señala que la institución financiera cooperativa o incluso la cooperativa financiera son las alternativas recomendadas para la “cooperativa de crédito”. Del mismo modo, el cooperativismo financiero, por “cooperativismo de crédito”. Y por último, sistema financiero cooperativo, por “sistema de crédito cooperativo”.

En el escenario actual, el Cooperativismo Financiero, debido a los cambios en los hábitos y prácticas de los usuarios, generalmente impulsados por los avances tecnológicos, necesita adaptarse rápidamente a los nuevos escenarios sociales, culturales, políticos y económicos para percibir y absorber los impactos de estos cambios. Por lo tanto, implementar y adoptar

una nueva actitud en la empresa cooperativa en el mercado actual. Entre los roles de las cooperativas de la rama financiera, Meinen (2016), destaca que uno de los roles es promover la inclusión bancaria, llevando productos y servicios de carácter financiero a particulares y pequeños empresarios desasistidos por los agentes tradicionales.

La postura es considerarse como instituciones financieras completas, capaces de satisfacer plenamente las necesidades y deseos de sus miembros en productos, servicios y soluciones financieras, con calidad y precio justo (MEDEIROS, 2017). Además, según Medeiros (2017), el cooperativismo financiero necesita saber vender, no sólo crédito, productos y servicios financieros, sino “vender” en el sentido de saber comunicar adecuadamente esta nueva postura, promover la imagen del negocio, cómo queremos ser percibidos por el mercado. De nuevo, para lograr este propósito es importante utilizar el marketing de forma eficiente.

Al trabajar el concepto de marketing, Kotler y Armstrong (1999), destacaron que a través del marketing los individuos y grupos obtienen lo que quieren y necesitan, creando e intercambiando productos y valores entre sí, considerando el intercambio como el concepto central del marketing. El cooperativismo financiero necesita utilizar el marketing como algo amplio, con la función de intermediar los intercambios que se producen en el mercado financiero, de forma rentable y sostenible, para satisfacer y deleitar a los clientes, en este caso los socios, legítimos propietarios y usuarios de las instituciones. También debe buscar un posicionamiento estratégico para que sea percibida como una empresa completa que ofrece los mismos productos, servicios y soluciones que un banco, pero que es mucho mejor que un banco, porque tiene una esencia y naturaleza cooperativa. También necesita, a través del marketing, matizar su comunicación con su público de interés y la sociedad, dejando claros sus diferenciales, mostrando en la práctica los beneficios de la cooperación.

Las estrategias de marketing deben ser utilizadas en el día a día de las cooperativas, como parte de la llamada “cultura organizativa”, estando presentes en la mentalidad y la práctica de

todos los miembros de la organización, independientemente del cargo o la función ejercida.

Según Cassol (2017), el marketing es también una herramienta de gestión al ofrecer apoyo en la toma de decisiones y en la selección de estrategias y su uso se produce para fortalecer la organización y monitorear los cambios, demandas y necesidades de los clientes. Para el mismo autor, la aplicabilidad del marketing se da tanto en organizaciones privadas como sin ánimo de lucro.

Por su parte, según Braga, Silva y Dornelas, (2002), la sociedad cooperativa establece relaciones de intercambio con sus socios, a través de un sistema eficaz de comunicación entre ambos, buscando el desempeño y la participación activa de éstos con la sociedad cooperativa. En este sentido, el marketing es una herramienta esencial en el proceso de difusión y en la comunicación de los productos y servicios de la cooperativa con sus socios. Sin embargo, la entidad necesita y depende de las transacciones, solicitudes y depósitos de los socios para mantenerse en funcionamiento. Este intercambio existente entre los cooperativistas, evidencia y hace transparente que las relaciones de marketing en las cooperativas es también un factor clave en la relación entre los socios.

En conclusión, cabe señalar que la búsqueda de la satisfacción de los socios debe ser perseguida por los dirigentes del movimiento cooperativo financiero, para obtener resultados positivos. Y a través del marketing la entidad puede detectar los principales puntos para actuar con la sociedad, con el fin de generar y asegurar esta satisfacción. Del mismo modo, el marketing es un instrumento indispensable para que el sistema cooperativo refuerce su imagen ante los socios. Por lo tanto, se puede ver cómo el uso del marketing puede fortalecer y desarrollar el movimiento de las cooperativas financieras.

REFERENCIAS

BRAGA, M.J.; SILVA, A.J.H.; DORNELAS, H.L. O emprego do endomarketing em cooperativas de crédito: Estudo de caso da

UFV-Credi e da Uniced Viçosa. Revista Ciências Humanas e Sociais, Londrina, v. 23, p. 49-62, set. 2002. Disponível em: <http://www.uel.br/proppg/portal/pages/arquivos/pesquisa/semina/pdf/semina_23_1_21_35.pdf>. Acesso em: 05 fev. 2022.

CASSOL, A; J. Análise das funções de marketing em uma cooperativa de crédito - Unidade Chapecó/sc. Universidade Federal da Fronteira Sul, Curso de Administração (graduação), Chapecó, SC, 2017.

GABRIEL, L. Quer que sua empresa deixe uma marca positiva no mundo? Conheça o Marketing Social. Disponível em: <<https://rockcontent.com/br/blog/marketing-social>>. Acesso em: 8 fev. 2022. etin

KOTLER, F.; ARMSTRONG, G. Princípios de Marketing. LTC – Livros Técnicos e Científicos Editora S.A. 7.Ed. Rio de Janeiro, 1999.

KOTLER, P. Administração de Marketing. São Paulo: Atlas. 2000

KOTLER, P.; KELLER, K Administração de Marketing. 15 ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2018. Disponível em: <<https://www.unijui.edu.br/Portal/Modulos/biblioteca/biblioteca-virtual-universitaria?isbn=9788543024950/pages/-24>>. Acesso em: 5 Fev. 2022.

KOTLER, P.; MARTIN, H.T. Atmospheric as a Marketing Tool. Journal of Retailing, vol.49, n. 4, 1974.

MEINEN, Ê. Cooperativismo financeiro: virtudes e oportunidades. Ensaio sobre a perenidade do empreendedorismo cooperativo. Brasília: Confefras, 2016.

MEDEIROS, C.M. Estratégias de Marketing no Cooperativismo

Financeiro. 2017. Disponível Em <<https://administradores.com.br/artigos/estrategias-de-marketing-no-cooperativismo-financeiro>>. Acesso em: fev.2022.

Bibliografia indicada para aprofundar o tema

MEINEN, Ê. Cooperativismo financeiro na década de 2020: sem filtros. I.ed. Brasília, DF: Confefras,2020.

KOTLER, P.; et.al. Marketing 4.0. Rio de Janeiro: Sextante, 2017.

KOTLER, P. Administração de marketing: a edição do novo milênio. São Paulo: Prentice Hall, 2000.

REIS, G. de C. dos. et al. Marketing para cooperativas: CAMDA Cooperativa Agrícola Mista de Adamantina Lins - SP. 2008. 87 f. TCC (Graduação) - Curso de Administração, Centro Universitário Católico Salesiano Auxilium, Lins, 2008. Disponível em:<<http://www.unisalesiano.edu.br/biblioteca/monografias/46221.pdf>>.

ESTADO DE BIENESTAR

Edemar Rotta¹

Existe una amplia tradición de estudios sobre el tema, presente en la literatura de las humanidades, ciencias sociales y sociales aplicadas (NOGUEIRA, 2021; THOMSEN, 2018; ARRETCHE, 1995; DRAIBE y HENRIQUE, 1988). No es el objetivo de esta entrada, en este diccionario, retomar este debate que ya es de dominio público en la literatura nacional e internacional. Se concentra, aquí, en la tarea de identificar su surgimiento, en la sociedad europea, entre la segunda mitad del siglo XIX y la primera mitad del siglo XX; explicar sus características básicas; identificar los principales “modelos”; y estimular la reflexión sobre su crisis y posibilidades.

La sociedad europea, en la segunda mitad del siglo XIX y principios del XX, experimenta la afirmación del Modo de Producción capitalista “maduro”; la explicitación de sus contradicciones básicas; el surgimiento de reacciones organizadas; y el desafío de producir alternativas, en él y para él (POLANYI, 2000; HOBSBAWM, 2001 y 2002). En este escenario, surge la necesidad de discutir la relación entre el Estado, el desarrollo económico y los sistemas de protección social (DREIBE, 2006). Por lo tanto, el Estado del Bienestar² es un fenómeno histórico moderno, que hay que situar en su tiempo histórico para poder entender sus características fundamentales. En esta búsqueda de las características que conforman el núcleo básico del concepto (core), se sigue la tradición teórica y los usos actuales en experiencias prácticas (FONSECA, 2014).

¹ Doutor, com Estágio Pós-Doutoral em Serviço Social (PUCRS). Professor do Quadro Permanente do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento e Políticas Públicas – Mestrado (UFFS). E-mail: erotta@uffs.edu.br

² Presente en la literatura y en las experiencias prácticas con variadas denominaciones, siendo las más usuales “Estado de Bienestar”, Estados de Bienestar, Estado Social, Estado de Bienestar (NOGUEIRA, 2021). O todavía representado en la configuración de los regímenes de bienestar o los sistemas de protección social.

Arretche (1995) identifica la existencia de dos grandes tradiciones teóricas, con divergencias entre ellas, a la hora de buscar el origen y las características básicas del Estado de Bienestar. La primera hace hincapié en los factores económicos y puede entenderse a partir de dos grandes tendencias: los que vinculan el fenómeno a los cambios producidos desde el proceso de industrialización y los que lo entienden como una respuesta a las necesidades de acumulación y legitimación del sistema capitalista. La segunda pone el acento en los factores políticos y puede entenderse a partir de tres tendencias: los que la entienden como el resultado de una progresiva ampliación de los derechos de los ciudadanos; los que la entienden como el resultado de un acuerdo entre el capital y el trabajo; y los que la identifican como el producto de las configuraciones históricas que las antiguas estructuras estatales e instituciones políticas fueron asumiendo ante las transformaciones del capitalismo.

A la hora de analizar las experiencias prácticas implantadas en Europa Occidental y derivadas para otros países del mundo, la literatura existente, aun con algunas divergencias, tiende a identificar a Alemania (a partir de la experiencia liderada por Bismarck), Inglaterra (a partir del Plan Beveridge) y Suecia (a partir del gobierno liderado por la alianza entre el Partido Socialdemócrata y el Partido Agrario) como las cunas. A partir de estas experiencias originales, la idea se extendió a otros países del mundo. En el caso de América Latina, es el desarrollismo el que incorpora (o utiliza) algunas características de los modelos originales (DRAIBE, 2006; ARRETCHÉ, 1995; NOGUEIRA, 2021; VOLF y OLIVEIRA, 2016; entre otros).

A partir del análisis de la literatura (en los aspectos históricos, epistemológicos y teóricos) y de las experiencias concretas, se pueden afirmar algunas características que estarían en la base del concepto, tales como: (1) una forma particular de regulación social que se expresa en la transformación de las relaciones entre el Estado, el mercado y las organizaciones de la sociedad civil en un momento determinado del desarrollo económico capitalista; (2) un conjunto de institucionalidades capaces de intervenir en los procesos de producción y distribución de la riqueza, con el

fin de proteger a los individuos contra las diferentes fuentes de inseguridad que limitan su capacidad de satisfacer las necesidades fundamentales y de insertarse en la dinámica productiva y la vida social (MARSHALL, 1967); (3) un patrón de financiación pública de la economía capitalista, en el que el fondo público se utiliza, con base en reglas acordadas en la esfera pública, tanto para la producción como para la reproducción de la fuerza de trabajo (NOGUEIRA, 2021); (4) los sistemas nacionales de educación, salud, vivienda, bienestar, asistencia y sustitución de ingresos, públicos o regulados por el Estado, que, junto con las políticas salariales y de empleo, regulan directa e indirectamente el volumen, las tasas y el comportamiento del empleo y los salarios en la economía (AURELIANO y DRAIBE, 1989) (5) un conjunto de programas sociales inclusivos, basados en la generación de excedentes económicos, proporcionados por la revolución industrial y el grado de desarrollo tecnológico, combinados con las presiones políticas derivadas de la expansión de las democracias capitalistas (NOGUEIRA, 2021); (6) un modelo dominante de solidaridad que genera un cierto grado de cohesión social, un sistema de valores acordados colectivamente, la limitación de los conflictos, la reducción de las desigualdades, relaciones de poder menos asimétricas y la búsqueda colectiva del bienestar de todos (ESPING-ANDERSEN, 1991, 1998).

Fiori (1997), analizando las experiencias de los Estados de Bienestar contemporáneos, menciona que fueron posibles gracias a la generalización del paradigma fordista; a la existencia de un consenso suprapartidista en torno a los valores del crecimiento y el pleno empleo; a un consenso en torno a las políticas keynesianas; al mantenimiento de un ritmo constante de crecimiento económico sin precedentes en la historia capitalista; a la existencia de ganancias fiscales crecientes que fueron asignadas por coaliciones políticas de orientación social; a un entorno económico global creado por los acuerdos de Bretton Woods; un clima de solidaridad nacional que se instaló poco después de la guerra en el seno de los países vencedores y vencidos, y poco después por la solidaridad supranacional generada por el nuevo marco geopolítico; y el avance de las

democracias de partidos y de masas que, al menos en los países centrales - en los que sí se puede hablar de bienestar -, permitió que la competencia electoral aumentara el peso y la importancia de las reivindicaciones de los trabajadores - y sus sindicatos y partidos - y de los demás sectores sociales interesados en el desarrollo de los sistemas de *welfare states*.

El análisis de la literatura revela la existencia de varias tipologías a la hora de clasificar las experiencias del Estado de Bienestar implantadas en el mundo, dependiendo en gran medida de la forma en que se articulan las políticas económicas y sociales. Una de las clasificaciones más aceptadas es la construida por Esping-Andersen (1991, 1998), basada en la tipología originalmente concebida por Titmuss. Propuso la existencia de tres modelos de Estado de Bienestar: el liberal (anglosajón: Irlanda, Reino Unido, EE.UU.), que se caracteriza por el papel residual del Estado, que se limita a garantizar el pleno funcionamiento del sistema y a satisfacer las necesidades fundamentales de determinados grupos sociales, especialmente de aquellos que no pueden sobrevivir por sus propios medios; el conservador-corporativo (Europa continental: Alemania, Francia, Austria, Bélgica y Luxemburgo), en la que el Estado asume el papel de crear un conjunto de prestaciones básicas para la población, garantizadas a través del pago de cotizaciones o de mecanismos de regulación del mercado de trabajo, con el fin de evitar riquezas y generar seguridad en las relaciones económicas y sociales; y la socialdemócrata (Dinamarca, Finlandia y Suecia), en la que el Estado asume el papel central en la relación con el mercado y con las instituciones de la sociedad civil, garantizando, a través de la financiación pública, el acceso a un conjunto de prestaciones que evitan riesgos y producen un alto grado de solidaridad social.

Desde finales de los años 70, se culpó al Estado del Bienestar como uno de los principales responsables de la crisis del capitalismo (grande, engorroso, burocrático, excesivo en regulación, protección y costes sobre el mercado y la sociedad) y su superación fue vista como un requisito para salir de la crisis. Los grupos más a la derecha empezaron a defender un Estado magro, menos costoso para la sociedad y el mercado, tendencia que Fiori

(1997) denomina “nueva derecha”. Los grupos más a la izquierda critican el carácter cooptativo y la utilización de los derechos sociales como mecanismos de gestión de los conflictos, exigiendo una mayor participación y control social sobre las políticas y la organización del Estado, tendencia que Fiori (1997) denomina “nueva izquierda”. Esta crisis, las tendencias a reorganizarla y/o superarla, así como sus posibilidades en el escenario actual del desarrollo del Modo de Producción capitalista, son debates inacabados que desafían a los interesados en estudiar el tema.

REFERENCIAS

ARRETCHE, Marta. T.S. Emergência e desenvolvimento do Welfare State: teorias explicativas. **Boletim informativo e bibliográfico (BIB) das ciências sociais**, n. 39, Rio de Janeiro: ANPOCS/Relume-Dumará, 1995. p. 3-40.

AURELIANO, Liana; DRAIBE, Sônia M. A especificidade do “Welfare State” Brasileiro. In: Ministério da Previdência e Assistência Social/Comissão Econômica para a América Latina e Caribe. **A política social em tempo de crise: articulação institucional e descentralização**. v. 1. Reflexões sobre a natureza do Bem-estar social. Brasília: MPAS/CEPAL, 1989, p. 86-179.

DRAIBE, Sônia. Estado de Bem-Estar, desenvolvimento econômico e cidadania: algumas lições da literatura contemporânea. **30º Encontro Anual da ANPOCS – GT19 – Políticas Públicas**. Sessão 1 – Reformas Institucionais e Políticas Sociais. Caxambu, 24-28 de outubro de 2006

DRAIBE, Sônia M.; HENRIQUE, Wilnês. *Welfare State*, crise e gestão da crise: um balanço da literatura internacional. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 3, n. 6, p. 53-78, 1988.

ESPING-ANDERSEN, G. **As três economias políticas do Welfare State**. Lua Nova, São Paulo, n. 24, p. 85-110, 1991.

ESPING-ANDERSEN, G. **The three worlds of Welfare Capitalism**. Princeton: Princeton University Press, 1998.

FIORI, José L. **Estado do Bem-Estar Social: padrões e crises**.

PHYSIS: Rev. Saúde Coletiva, Rio de Janeiro, v. 7, n. 2, p. 129-147, 1997.

FONSECA, Pedro C. D. Desenvolvimento: a construção de um conceito. In: CALIXTRE, André B.; BIANCARELLI, André M.; CINTRA, Marco Antônio M. (orgs.). **Presente e Futuro do desenvolvimento brasileiro**. Brasília: IPEA, 2014. p. 29–78.

HOBSBAWM, Eric. **A era do capital, 1848 – 1875**. Tradução de Luciano Costa Neto. 8.ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2001.

HOBSBAWM, Eric. **A era dos impérios, 1875 – 1914**. Tradução de Sieni Maria Campos e Yolanda Steidel de Toledo. 7.ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2002.

MARSHALL, Thomas H. **Política social**. Tradução de Meton P. Gadelha. Rio de Janeiro: Zahar, 1967.

NOGUEIRA, Vera M. R. Fundamentos e tendências dos Sistemas de Bem-Estar Social. In: ROTTA, Edemar; LAGO, Ivann C.; KAPELINSKY, Fabiano (org.). **Desenvolvimento e políticas públicas em perspectivas**. Cruz Alta: Ilustração, 2021, p. 107-158.

POLANYI, Karl. **A grande transformação**: as origens da nossa época. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

THOMSEN, Débora B. G. Revisão de literatura sobre o Welfare State. **Revista Científica UMC**, Mogi das Cruzes, v. 3, n. 2, p. 1-11, ag. 2018.

WOLF, Paulo J. W.; OLIVEIRA, Giuliano C. Os Estados de Bem-Estar da Europa Ocidental: tipologias, evidências e vulnerabilidades. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 25, n. 3 (58), p. 661-694, dez. 2016.

FALSO COOPERATIVISMO

Marcos Paulo Dhein Griebeler¹

La posibilidad de engañar al sistema en el ámbito laboral no se limita sólo al “jeitinho” comúnmente conocido en Brasil cuando se busca la consecución fácil de algo. El cooperativismo también tiene sus desafíos en el ámbito laboral, inmerso en un contexto que expresa el cuidado cuando las personas hacen uso del sistema de solidaridad y autogestión para la práctica de la desvinculación laboral.

La Ley 12.690/2012 define a la cooperativa de trabajo como “una sociedad constituida por trabajadores para el ejercicio de sus actividades laborales o profesionales con beneficio común, autonomía y autogestión para obtener mejor calificación, ingresos, situación socioeconómica y condiciones generales de trabajo”. En otras palabras, una persona significa un voto y no la cantidad integral que podría generar eventualmente un peso para las decisiones.

Al mismo tiempo, en esta reunión se eligen algunos socios para gestionar los bienes y negocios comunes. En este caso, los socios participan, de hecho, en la vida corporativa de la cooperativa, sin que el fraude o los intereses privados primen sobre los colectivos. Es decir, en una auténtica cooperativa, las personas se reúnen con frecuencia y cuando se reúnen en asamblea general debaten los principales temas de interés para todos los socios, con la lógica de la asociación de personas y no de capital.

Sobre este último ítem, cabe mencionar que las políticas neoliberales de los últimos años llevaron a la financiarización de varias empresas, lo que impuso un nuevo complejo de reestructuración productiva que afectó la objetividad y subjetividad del mundo del trabajo (ALVES, 2000), metamorfoseando a los trabajadores, generando una necesidad

¹ Doutor em Desenvolvimento Regional pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). Professor do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional – FACCAT-RS. E-mails: marcosdhein@faccat.br; marcosadmrs@hotmail.com

de garantizar su subsistencia por el único medio que tienen: su fuerza de trabajo.

De esta manera, aparece el falso cooperativismo (o también conocido como cooperгато) con esta combinación de la palabra “cooperativismo” + “gato”, siendo este último un epíteto dado a los intermediarios de los trabajadores rurales que informalmente convocan, buscan y organizan la derivación de los trabajadores a espacios ocupacionales para el trabajo informal, reforzando el incumplimiento de la ley, sin la garantía de los derechos laborales.

Sin embargo, también es importante destacar que la génesis de esta práctica tiene su formación embrionaria representada por las fincas de naranjas a principios de los años 90, que llegaron a tener hasta 10.000 trabajadores (LIMA, p. 90, 2011). Otros ejemplos pueden ser representados por las boias-frias en el Nordeste, que objetivamente, junto con la explotación en la práctica, se caracterizan por formas de trabajo esclavo, incluyendo el de los niños (PICCININI, 2004).

Siguiendo con los fraudes en el ámbito cooperativo, en algunos casos, la formación de la cooperativa se realiza actualmente por antiguos jefes o por antiguos empleados que ocupaban puestos de dirección en una determinada empresa con la intención de reducir los costes de mano de obra. Generalmente, la empresa cierra un sector, despide a sus empleados, hasta entonces contratados bajo el régimen basado en la Consolidación de las Leyes del Trabajo (CLT) y, por ello, acaba utilizando una nueva alternativa: mantiene a los ex-empleados como cooperativistas, trabajando de la misma forma (horario, actividad y salario).

En términos generales, estas organizaciones se constituyen con la pretensión de mantener algunos de los principios cooperativos, como la autogestión, la autonomía y la libre asociación. Sin embargo, la decisión de los rumbos a tomar no corresponde a los trabajadores, sino a quienes han establecido una relación con las empresas interesadas en la mano de obra barata y sin riesgos, lo cual no es lo que se espera en el contexto, ya que la movilización colectiva es un acto de resistencia contra la explotación laboral. Para reforzar esto, hay que señalar que esta práctica desviada no se da sólo en las zonas rurales, sino también en las urbanas,

principalmente a través de la creación de cooperativas en áreas como los servicios de limpieza, mantenimiento, educación y transporte.

Esto, por extensión, provoca en un primer momento una serie de acciones en el Juzgado de lo Social en las que el trabajador busca recibir sus derechos como empleado, algo que compromete no sólo la lógica de los principios sino también la integridad de los “falsos” cooperativistas, reforzando la idea de que la explotación se traduce en una forma sistematizada, teniendo como pretexto la ideología cooperativa. El resultado colateral también provoca un deterioro en el proceso de desarrollo esperado por el daño generado a la emancipación social, ya que en la cooperativa el trabajador.

Cabe destacar que acciones infractoras como la aquí descrita deben ser combatidas, por cualquiera que sea el actor social, ya sea la Organización de Cooperativas Brasileñas - OCB, que viene reconociendo esta práctica (SENADO, 2019), el ciudadano, el Ministerio Público, o incluso el trabajador víctima de este parasitismo del capital. En otras palabras, lo que realmente importa es el cumplimiento de las cooperativas, concretamente las de trabajo dentro de los moldes de la ley. De lo contrario, obviamente no habrá relación asociativa, sino una relación laboral informal y un subterfugio de la esencia cooperativa.

En otras palabras, las cooperativas, cuando están efectivamente organizadas e institucionalizadas, que siguen los principios y valores históricos, pueden representar de manera posible la autonomía de los trabajadores, incluso cuando se insertan en una economía capitalista y flexibilizada.

REFERENCIAS

ALVES, G. **O novo e precário mundo do trabalho: reestruturação produtiva e crise do sindicalismo.** São Paulo: Boitempo Editorial, 2000.

BRASIL. Lei 12.690. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2012/lei/l12690.htm>. Acesso em: 24 set. 2021.

LIMA, Jacob Carlos. **Coopergatos (ou falsas cooperativas)**. *In*: Dicionário de trabalho e tecnologia. Antonio David Cattani e Lorena Holzmann (Org.), Porto Alegre, Zouk, 2011, 494 p.

PICCININI, Carolina Piccinini. **Cooperativas de trabalho de Porto Alegre e flexibilização do trabalho. Sociologias**, Porto Alegre, ano 6, n^o 12, jul/dez 2004, p. 68-105. Disponível em: <<https://www.scielo.br/j/soc/a/J9YGyXhhXMMFmctPs9DBNR/?lang=pt>>. Acesso em: 30 jan. 2021

SENADO. Agenda Econômica. **Denúncia**: falsas cooperativas podem estar sendo usadas para gerar estabilidade no emprego. Disponível em: <<https://www12.senado.leg.br/tv/programas/agenda-economica/2019/08/denuncia-falsas-cooperativas-podem-estar-sendo-usadas-para-gerar-estabilidade-no-emprego>>. Acesso em: 22 ago. 2021

GESTIÓN COOPERATIVA: CONCEPTOS Y APLICACIONES

Carlos Eduardo Ruschel Anes¹

Louise De Lira Roedel Botelho²

Enise Barth³

Dioneia Dalcin⁴

El cooperativismo se considera una filosofía de vida que busca proporcionar mejores condiciones a las personas transformando el mundo en un lugar más mitigado y justo. Además, según la Organización de Cooperativas de Brasil - OCB, el cooperativismo sugiere que es posible unir el desarrollo económico y el desarrollo social, la productividad y la sostenibilidad, el individuo y el colectivo (OCB, 2021).

En cuanto a las cooperativas, cabe señalar que la primera iniciativa para formar una sociedad de este tipo se produjo en Rochdale, Inglaterra, en 1844, como resultado de un proceso que pretendía mitigar o suprimir los desequilibrios económicos y sociales derivados de la Revolución Industrial. Las primeras

¹ Doutor em Desenvolvimento Regional pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). Professor e pesquisador do Curso de Administração e do Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento e Políticas Públicas da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS), Campus de Cerro Largo/RS. Email: carlos.anes@uffs.edu.br

² Doutora em Engenharia e Gestão do Conhecimento pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Professora colaboradora Programa de Pós-graduação em Engenharia e Gestão do Conhecimento (UFSC), professora titular Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento e Políticas Públicas da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS), Campus de Cerro Largo/RS. Email: louisebotelho@uffs.edu.br

cooperativas surgieron en un entorno de crisis y desempleo impregnado de problemas de distribución de la renta y lleno de condiciones de explotación. Así, con objetivos claros y éticamente discutidos, un grupo de 28 tejedoras fundó la “Sociedad de Probos Pioneros de Rochdale”, que tenía como objetivo principal el hombre y no el lucro (FARIAS; GIL, 2013). Factores que demuestran que el cooperativismo está vinculado al desarrollo de las regiones, por el proceso organizativo y productivo.

En 1995, durante el Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), celebrado en Manchester, también en Inglaterra, se elaboraron los Principios del Cooperativismo Mundial, a saber Afiliación voluntaria y gratuita; Gestión democrática; Participación económica de los socios; Autonomía e independencia; Educación, formación e información; Intercooperación e Interés por la comunidad (OCB, 2021).

En la afiliación voluntaria y libre, las cooperativas están abiertas a todas las personas que tengan intención de participar, siempre que estén alineadas con el objetivo económico propuesto por la institución, y dispuestas a asumir sus responsabilidades como socio. No se discrimina por sexo, raza, clase, creencia o ideología.

En la gestión democrática, las cooperativas son organizaciones democráticas controladas por todos los miembros, que participan activamente en la formulación de políticas y en la toma de decisiones. Los representantes oficiales, a su vez, son elegidos

³ Doutora em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Professora e Pesquisadora do Curso de Administração e do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento e Políticas Públicas (PPGDD) da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS). E-mail: enise.barth@gmail.com⁴ Doutor em Desenvolvimento Regional pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). Professor do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional – FACCAT-RS. E-mails: marcosdhein@faccat.br; marcosadmrs@hotmail.com

⁴ Doutora em Agronegócios pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professora e pesquisadora do curso de Administração e do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento e Políticas Públicas da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS), Campus Cerro Largo/RS. Email: dioneia.dalcin@uffs.edu.br

por todo el grupo.

En la participación económica de los socios en una cooperativa, éstos contribuyen a partes iguales al capital de la organización. Así, una parte del importe suele ser propiedad común de la cooperativa y los socios reciben una remuneración limitada al capital desembolsado, si lo hay. Los excedentes de la cooperativa pueden utilizarse para los siguientes fines: beneficios para los socios, apoyo a otras actividades aprobadas por los socios o para el desarrollo de la propia cooperativa, siempre que se decida democráticamente.

En cuanto a la autonomía y la independencia, las cooperativas son organizaciones autónomas de ayuda mutua, controladas por sus miembros, y se basan en la premisa elemental de permanecer en esa disposición. Si una cooperativa celebra acuerdos con otras organizaciones, ya sean públicas o privadas, las negociaciones deben realizarse para garantizar el control democrático por parte de los socios y su autonomía.

En el principio que se refiere a la educación, la formación y la información, ser cooperante es comprometerse con el futuro de los miembros, el movimiento y las comunidades. Las cooperativas promueven la educación y la formación para que sus socios y trabajadores puedan contribuir tanto al desarrollo de la empresa como al de las localidades donde operan. Además, se ofrece información al público en general, especialmente a los jóvenes, sobre la naturaleza y las ventajas del cooperativismo.

En la intercooperación, el cooperativismo se materializa en el trabajo conjunto. Es a través de la acción colectiva que las cooperativas fortalecen el movimiento y sirven a sus miembros con mayor eficacia. Unidos en estructuras locales, regionales, nacionales o incluso internacionales, el objetivo es siempre reunirse en torno a un bien común.

En cuanto al interés comunitario, este principio destinado a contribuir al desarrollo sostenible de las comunidades es inherente a las cooperativas. Para ello, las cooperativas utilizan políticas aprobadas por los socios.

Las prioridades fundamentales del sistema cooperativo, según Büttner et al. (2020), debido al vínculo de territorialidad y

al compromiso con el desarrollo económico, social y sostenible de sus miembros y de las regiones donde se encuentran, son: la cualificación de los procesos de gestión y la intercooperación entre cooperativas. De este modo, se contribuye a la dinámica del desarrollo regional.

Hasta 2019 en Brasil, el cooperativismo tenía 13 ramas⁵. Sin embargo, en 2020, tras un proceso democrático y una evaluación exhaustiva de los beneficios para las cooperativas, la estructura se modificó a siete ramas: agroindustria; crédito; transporte; trabajo, producción de bienes y servicios; salud; consumo e infraestructura (OCB, 2021).

La rama agrícola y ganadera agrupa a las cooperativas relacionadas con actividades agrícolas, extractivas, agroindustriales, acuícolas o pesqueras. La función de la cooperativa es recibir, comercializar, almacenar e industrializar la producción de los cooperativistas y, sobre todo, ofrecer asistencia técnica, educativa y social. En la rama de crédito, la empresa tiene como objetivo promover el ahorro y ofrecer soluciones financieras adecuadas a las necesidades de cada cooperativista, siempre a un precio justo y en condiciones ventajosas para los socios. Al fin y al cabo, el objetivo del movimiento de las cooperativas de crédito son las personas, no los beneficios.

El transporte, como otra rama del cooperativismo en Brasil, está formado por cooperativas que operan en la prestación de servicios de transporte de carga y pasajeros. Estas cooperativas tienen una gestión específica para cada una de sus modalidades: transporte individual (taxi y mototaxi), transporte colectivo (furgonetas, microbuses y autobuses), transporte de carga o motocarga y transporte escolar. En relación a la Rama Laboral, Producción de Bienes y Servicios, se puede interpretar que es el gran cambio en el proceso de modernización, ya que es la nueva denominación de la antigua Rama Laboral. Tras la actualización, la nueva rama engloba a las cooperativas que

⁵ Agricultura, consumo, crédito, educación, vivienda, minería, producción, salud, infraestructura, trabajo, especial, turismo y ocio, y transporte (SCHMIDT; PERIUS, 2003).

prestan servicios especializados a terceros o producen bienes como el procesamiento de material reciclable y la artesanía, por ejemplo. Por lo tanto, aquí se reúnen todas las cooperativas de profesores y de las antiguas ramas: producción, mineral, parte de turismo y ocio y, finalmente, especial.

En cuanto a la salud, Brasil es una referencia en esta rama. Además de ser pionero en el sector, es el país con mayor número de cooperativas dedicadas a la conservación y promoción de la salud humana. Cabe mencionar que el segmento surgió en Brasil y se expandió a otros países. Con la modernización, la nueva rama sanitaria reúne a las cooperativas formadas por médicos, odontólogos o profesionales vinculados al área de la salud humana, clasificadas en el CNAE 865, y a las cooperativas de usuarios que se unen para constituir un plan de salud, consideradas como operadoras.

La rama de consumo está formada por cooperativas que realizan compras conjuntas, tanto de productos como de servicios, para sus socios (supermercados, farmacias). También pertenecen a esta rama las cooperativas formadas por padres para la contratación de servicios educativos y las de consumo de servicios turísticos. Así, el principal cambio fue la inclusión de los antiguos campos “Educación” y “Turismo y Ocio”. En cuanto a la rama de Infraestructuras, está formada por cooperativas que prestan servicios esenciales a sus socios, como la energía y la telefonía, por ejemplo. Ya sea cediendo la energía de los concesionarios o generando la suya propia, estas empresas garantizan el acceso de los cooperativistas a las condiciones fundamentales para su desarrollo. El principal cambio en esta rama fue la incorporación de la antigua “Rama de Vivienda”, que ahora también incluye a las cooperativas de vivienda.

Esta modernización se ha llevado a cabo con el objetivo de que el sistema se acerque más a la realidad que viven las cooperativas para generar resultados cada vez más positivos tanto para las personas como para las empresas.

Las cooperativas, sin embargo, requieren de modelos de gestión eficientes, eficaces y efectivos, que brinden apoyo para que tengan ventajas competitivas reales, sostenidas y duraderas

(OLIVEIRA, 2011, p. 4), ancladas en sus principios cooperativos y en las ramas de operación. Desde esta perspectiva, el espíritu empresarial puede insertarse en la gestión cooperativa a través de personas que tengan en su perfil la capacidad de tener visión; de tomar decisiones; de añadir valor a los servicios y productos; de ser dinámicos; de liderar, de establecer redes de relaciones; de organización y de conocimiento (DORNELAS, 2003).

En la interpretación de Strobel Neto (2003), los emprendedores son personas de visión, es decir, materializan pensamientos emergentes y éstos conducen a nuevas relaciones que, a su vez, contribuyen a mejorar su propia forma de pensar, en un proceso continuo de cambio e incorporación de nuevas tecnologías a los productos y servicios. Martins (2013), complementa y destaca que para los empresarios, las decisiones delimitan las acciones. Dependen, sobre todo, de la planificación, porque pueden generar consecuencias buenas o malas. Así, las decisiones representan una de las principales herramientas para hacer frente a las oportunidades, retos e incertidumbres presentes en el día a día de las empresas y, por qué no, de las organizaciones cooperativas.

Por tanto, la gestión cooperativa complementa de forma única el proceso de trabajo productivo de este modelo organizativo. Las cooperativas, al adoptar un sistema de gestión que integra los principios empresariales, permiten a estas organizaciones integrarse en diferentes escenarios económicos, haciendo más asertivo el proceso de toma de decisiones en el contexto del mercado en el que se integran.

REFERENCIAS

BÜTTENBENDER, P. L., SPAREMBERGER, A., ZAMBERLAN, L., PERDONISINI, D., BÜTTENBENDER, B. N. Ativos e aportes do cooperativismo ao desenvolvimento regional: um olhar regional, do local para o global. *Revista de Gestão e Organizações Cooperativas*, 7(13), 2020. Disponível em: <https://periodicos.ufsm.br/rgc/article/view/40082/pdf_1>. Acesso em: 21 de fev. de 2022.

DORNELAS, J. C. de A. Empreendedorismo corporativo: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar em organizações estabelecidas. 2. ed. Rio de Janeiro: Editora Elsevier, 2003.

FARIAS, C. M.; GIL, M. F. Cooperativismo. Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia: Pelotas, 2013. Disponível em: <<https://www.ufsm.br/app/uploads/sites/413/2018/12/cooperativismo.pdf>>. Acesso em: 10 jan. 2022.

LEMOS, M. R. A. de et al. Cooperativas de crédito: uma nova opção no mercado financeiro. In: CONGRESSO INTERNACIONAL DE ADMINISTRAÇÃO, 2007, Ponta Grossa. Anais... Ponta Grossa: UEPG, 2007. Disponível em: <<http://ri.uepg.br:8080/riuepg/handle/123456789/760?show=full>>. Acesso em: 10 jan. 2022.

MARTINS, D. R. Processo de decisão e empreendedorismo: um estudo com empreendedores da região oeste de Santa Catarina. Pedro Leopoldo-MG, 2013. Disponível em:<https://fpl.edu.br/2018/media/pdfs/mestrado/dissertacoes_2013/dissertacao_daiana_ransan_martins_2013.pdf>. Acesso em: 21 de fevereiro de 2022.

OCB, Sistema. O QUE É COOPERATIVISMO. Disponível em: <<https://www.ocb.org.br/o-que-e-cooperativismo>>. Acesso em: 10 jan. 2022.

OLIVEIRA, D. P. R. de. Manual de gestão das cooperativas – uma abordagem prática. 5. Ed. São Paulo: Atlas, 2011.

SCHMIDT, D.; PERIUS, V. Cooperativismo e cooperativa. In: CATTANI, A. D. A outra economia. Porto Alegre: Veraz Editores, 2003. p. 63-71.

STROBEL NETO, H. Empreendedorismo, o processo visionário: inovação e criatividade. Salvador, 2003. Disponível em: <<https://repositorio.ufba.br/ri/bitstream/ri/10651/1/HELMUTH%20STROBEL%20NETOseg.pdf>> . Acesso em: 21 de fevereiro de 2022.

GESTION SOCIOEMPRESARIAL SOLIDARIA

Raquel Oses Cabrera¹

Sandra Raquel López De Mesa Oses²

La gestión empresarial en las organizaciones es un concepto administrativo que ha evolucionado a lo largo del tiempo, se ha importado desde la economía tradicional indiscriminadamente para el modelo cooperativo, para la economía social y solidaria. Desde concepciones básicas, genéricas y tradicionales de la economía, para algunos autores administración y gestión son lo mismo, para otros son conceptos diferentes, concibiendo a grandes rasgos, la administración como la acción de disponer de los recursos, de formular políticas, de planificar acciones para alcanzar los objetivos, implementando procesos de organización, direccionamiento y control (denominado comúnmente proceso administrativo y sus etapas) para un funcionamiento eficiente, diferenciándose de la gestión de una organización, pues esta según la economía tradicional pone en práctica lo planificado, llevando a cabo las diligencias necesarias y estrategias planteadas para lograr los objetivos trazados.

Estas importaciones conceptuales y teóricas indiscriminadas de la economía tradicional, para el cooperativismo y la economía social y solidaria, sin tener en cuenta las particularidades de estas otras formas de hacer economía, no piensan en las empresas de la

¹ Trabajadora social de la Universidad Nacional de Colombia. Magíster en educación. Docente, investigadora y consultora. Miembro del Comité Científico CIRIEC Colombia, E-mail: raque.oses.c@gmail.com

² Administradora de Empresas, Especialista en Gerencia de Proyectos y Candidata a Magister en Desarrollo Humano FLACSO Argentina. e-MAIL: sandralopezdemesa@hotmail.com

economía social y solidaria como empresas diferentes a otras del sector privado capitalista, si bien entendemos como lo expresa Jorge de Sá (2010, p.15) que: “la economía social no se plantea de forma antagónica en relación al modelo capitalista dominante y global, sino mas bien como economía complementaria y de proximidad, capaz de responder y resolver problemas concretos de personas concretas, promoviendo la cohesión y la integración social“. Las teorías y conceptos administrativos aplicados a las economías transformadoras deben avanzar en dirección a su identidad, a sus particulares características.

Al aplicar los conceptos administrativos de un modelo que es muy diferente, se corre el riesgo de desfigurar los objetivos y fines sustanciales de las economías transformadoras, pues parten de concepciones teóricas, planos técnicos, entornos y paradigmas diferentes, las organizaciones en el cooperativismo, la economía social y solidaria son agentes de cambio, que responden desde una visión holística por el interés mutuo, son empresas en donde sus miembros son dueños, usuarios y en algunos casos trabajadores, sin ánimo de lucro pero no con ánimo de pérdida. Las empresas de la economía social y solidaria son otra forma de hacer economía que conlleva acciones recíprocas basadas en la solidaridad y la asociatividad que benefician a sus miembros.

Si bien las interacciones desde diferentes concepciones teóricas pueden contrastar y nutrir, la naturaleza de una empresa de capital es obtener utilidad o lucro para fortalecer financieramente a los dueños principalmente, aunque también se han acercado en otras direcciones por ejemplo de bienestar laboral de sus empleados o de responsabilidad social y ambiental, su esencia difiere ampliamente de las organizaciones de la economía social y solidaria, que si bien se encuentran inmersas en el mercado con diferentes orientaciones, apuntan a objetivos más amplios que no se restringen únicamente a lo económico y financiero, también se ocupan de objetivos multidimensionales que tienen que ver con el desarrollo integral de sus asociados, con aspectos sociales, económicos, educativos, culturales, políticos y ambientales que generen bienestar a sus miembros, familias y comunidades de entorno, es decir, se gestionan con criterios diferentes al lucro,

que las constituyen en otra forma de economía, que también es susceptible de medirse. Por ello sus concepciones teóricas y conceptuales deben ser acordes a su identidad y naturaleza.

Para el concepto que nos ocupa asumimos que, la administración y la gestión son conceptos diferentes, que, así como existe una Gestión Socioempresarial Solidaria también existe una Administración de Organizaciones Solidarias, que se apartan de las concepciones tradicionales. Si bien para Oses y Muñoz (2016, p. 66) el proceso administrativo socioempresarial solidario es:

[...] el conjunto de acciones interdependientes que ponen en acción las dinámicas estratégicas, tácticas y operativas de la organización, acciones estas que son producto de la voluntad política de todas y cada una de las personas asociadas, con el fin de ser socialmente capaces y económicamente sostenibles.

De tal forma la gestión socioempresarial solidaria para ellas abarca un espectro más amplio de las organizaciones (2016, p. 100) es:

[...] aquella fuerza que posibilita el poder ser organización solidaria con retos más ambiciosos que los que tiene cualquier empresa comercial tradicional, ya que además del crecimiento económico para ser sostenible, tiene retos sociales, culturales, ambientales, políticos, administrativos y educativos que la hacen “ser” también socialmente capaz. Este es el valor agregado que entregan las personas asociadas a las organizaciones solidarias a la sociedad en el ejercicio de su identidad y pertenencia en la práctica de los postulados de la economía solidaria.

Lo anterior hace énfasis en lo referente a la gestión, pero en lo referente a lo socioempresarial solidario, primero es prudente remitirse a lo socioeconómico, pues desde este concepto se puede hablar de lo socioempresarial, la Real Academia Española lo define como lo “pertenciente o relativo a los factores sociales y

económicos”, en tanto que lo social se refiere a la sociedad y lo comunitario, que, aunado a lo económico, tienen una importante correlación. Desde la perspectiva de la socioeconomía y el comunitarismo propuesta por el sociólogo Amitai Etzioni (2007) plantea que “un argumento central de la socioeconomía es que toda economía se halla imbricada en una sociedad, portadora de instituciones éticas y políticas específicas” y por ello “el estudio del entorno social del mercado es intrínseco al estudio del mercado mismo”, plantea que si bien existen crisis en el capitalismo, también hay falencias estructurales dentro de este, que no explican otros comportamientos, como por ejemplo el mutualismo, de ahí la necesidad de repensarlo, en su trabajo “La Dimensión Moral. Hacia una nueva economía” expresa, que no se pueden explicar muchas realidades operativa ni teóricamente en la economía imperante, refiriéndose solo al mercado o al estado, pues entre estos existen muchas actividades comunitarias que no responden únicamente a estas lógicas, además de las fallas morales y los requerimientos éticos de la economía de mercado.

En la vía de lo socioeconómico, está latente la necesidad de conciliar lo económico y lo social, con una multiplicidad de aspectos a tener en cuenta, por ejemplo, para concebir el desarrollo humano como la expansión de libertades fundamentales, señala Amartya Sen (2000, p. 99) que exige “la eliminación de las principales fuentes de la privación de la libertad: la pobreza y la tiranía, la escasez de oportunidades económicas y las privaciones sociales sistémicas”. En sintonía con lo anterior, en el Desarrollo a Escala Humana de Max-Neef (1998, p. 38) se requiere un nuevo modo de interpretar la realidad, de forma distinta a la convencional, orientado en gran medida a la satisfacción de las necesidades humanas, que implica por supuesto ir más allá de lo económico, incluso de lo social.

Para el concepto que nos ocupa lo socioeconómico comprende nuevas dimensiones, en las que no hay una escisión entre lo social y lo económico, pero se piensan en una lógica diferente en donde lo comunitario tiene relieve. De ahí que se hable de lo sociempresarial solidario, en donde se conjuga lo social y lo económico en una organización, que tiene que ver con la

comunidad, con la base social organizacional y las formas empresariales solidarias y asociativas. Es un término que se ha venido acuñando, que conjuga diferentes elementos que hacen parte de las organizaciones de la economía social y solidaria, que les permite responder a diferentes frentes en la amplitud de sus objetivos desde la democracia, la solidaridad y la autogestión. Pues las empresas de economía social y solidaria deben crecer simultáneamente en múltiples frentes, interrelacionado procesos desde la cultura de participación democrática, la producción de bienes y servicios, la educación, la generación de excedentes para el bienestar de sus asociados, familias y las comunidades de forma sostenible.

La teoría económica comprensiva pretende también construir una visión diferente de la relación entre lo económico y lo social, el profesor Razeto a tratado de darle un reconocimiento teórico a las prácticas, relaciones y organizaciones que tienen un carácter económico solidario, que están por fuera de las racionalidades de carácter privado y estatal, en donde reconoce la solidaridad como elemento activo en la fuerzas productivas, las relaciones y los comportamientos económicos (1993, p.183), en unidades fundamentadas en relaciones económicas de donación, reciprocidad, cooperación y comensalidad. En cuyas organizaciones prima el factor humano, la relación entre sujetos que toman decisiones y sujetos que ejecutan lo decidido. Relaciones que se estructuran de formas diferentes, pero en las que priman el factor humano, la relación social entre los sujetos que toman decisiones y los que ejecutan lo decidido, dando paso al factor gestión, que de forma resumida se define como un poder-hacer (Mora Rendón, 2012).

Las organizaciones de la economía social y solidaria responden a una filosofía y a prácticas que las diferencian, que van en camino de consolidarse teórica y conceptualmente. Por ello es pertinente hablar de **GESTIÓN SOCIOEMPRESARIAL SOLIDARIA**, que se define como la ejecución de actividades y coordinación de las interacciones que conforman el proceso asociativo solidario dentro de las organizaciones cooperativas y de la economía social y solidaria, a través de la practica de los valores y principios

cooperativos, con el fin de alcanzar sus propósitos, en el ejercicio de sus decisiones, en coherencia con su identidad, potenciando los recursos y comprometiendo a los asociados en la búsqueda del desarrollo integral, que apuntan a objetivos amplios y multidimensionales, que no se restringen a lo económico y financiero, que incluyen lo social, educativo, cultural, ambiental y político, para generar bienestar a los asociados, sus familias y comunidades de entorno, con el fin de ser socialmente capaces y económicamente sostenibles.

Sin duda la Gestión Socioempresarial Solidaria y la Administración de Organizaciones Solidarias, cuenta con herramientas importantes como lo son: el plan de Desarrollo Socioempresarial, el Proyecto Educativo Socioempresarial – PESEM y el Balance Socioempresarial Solidario.

REFERENCIAS

DE SÁ, J. (2010). **Formación profesional y cooperativa en Portugal**. Cuadernos de Desarrollo Rural, 7 (65), 149- 173.

ETZIONI, A. (2007). **La dimensión moral**. Hacia una nueva economía. Madrid. Palabra.

MAX-NEEF, M. (1998). **Desarrollo a escala humana**. Barcelona. Learia.

MORA, S. (2012). **La gestión en las asociaciones de pequeños y medianos productores agropecuarios: ¿un nuevo modelo administrativo?** Observatorio de la Economía Latinoamericana.

OSÉS, R. y MUÑOZ, M. (2016). **Modelo de gestión socioempresarial solidario: reflexiones conceptuales**. Bogotá. Corporación Universitaria Minuto de Dios

RAZETO L. (1993). **Los caminos de la economía de solidaridad**. Santiago de Chile. Ediciones PET.

SEN, A. (2000). **Desarrollo y libertad**. Argentina. Planeta.

GOBERNANZA

Nelson José Thesing¹

Luciana Moro de Souza¹

El término gobierno aparece como dirección, indicando cómo pilotar un barco. Posteriormente, la dirección indica los análisis para entender la relación de las empresas con el mercado; así como, la orientación que hace el Estado, al proporcionar un determinado tipo de acción estatal. Los artículos clásicos, de Berle y Means, 1932; Coase, 1937, presentan las concepciones de las empresas modernas, inicialmente en Estados Unidos e Inglaterra. Recibe el apoyo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la Alianza Cooperativa Internacional (ACI).

La gobernanza en la literatura internacional, presenta diferentes concepciones, en un extremo, las concepciones sobrevaloran el carácter empresarial, como la gobernanza urbana, en el otro, las concepciones referidas a formas de gobernanza democráticas y compartidas entre actores sociales, institucionales, gubernamentales y empresariales (DALLABRIDA, 2015).

En Brasil, el modelo de gobierno corporativo conquistó su espacio con la creación del Instituto Brasileño de Gobierno Corporativo (IBGC). La gobernanza cooperativa, por su parte, conquistó su espacio de la mano de la Organización de Cooperativas Brasileñas (OCB), el Servicio Nacional de Aprendizaje Cooperativo (SESCOOP), la Organización de Cooperativas de Rio Grande do Sul (OCERGS), al ayudar a la

¹ Doutor em Integração Regional. Professor da Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul, no Programa de Pós-Graduação Mestrado e Doutorado em Desenvolvimento Regional. Integrante do Grupo Interdisciplinar de Estudos em Gestão e Políticas Públicas, Desenvolvimento, Comunicação e Cidadania – GPDeC. E-mail: nelson.thesing@unijui.edu.br

² Doutora em Desenvolvimento Regional. Professora na Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul. Integrante do Grupo Interdisciplinar de Estudos em Gestão e Políticas Públicas, Desenvolvimento, Comunicação e Cidadania – GPDeC. E-mail: luciana.moro@unijui.edu.br

elaboración de los Principios de Gobernanza Cooperativa

La Gobernanza Cooperativa, del IBGC, se basó en las estructuras existentes y practicadas por las cooperativas de crédito, la salud, se basó en las enseñanzas de Rossetti y Andrade (2022), que sembraron los cuatro hitos constructivos de la gobernanza: 1) El activismo pionero de Robert Monks (al que se sumó el de los inversores institucionales), que, a partir de la segunda mitad de los años ochenta, cambió el rumbo de la gobernanza en Estados Unidos; 2) El Informe Cadbury, menos personalista que el activismo de Monks, elaborado por un comité constituido en el Reino Unido en 1992, para definir las responsabilidades de los consejeros y ejecutivos, orientado a la rendición de cuentas responsable y a la transparencia, en atención a los legítimos intereses de los accionistas; 3) Los principios de la OCDE, definidos en 1998, que tienen por objeto el buen funcionamiento de las empresas y los mercados de capitales y, de este modo, el desarrollo de las naciones; y 4) La Ley Sarbanes-Oxley, aprobada en julio de 2002 por el Congreso de Estados Unidos.

Gobernanza - Guía de buenas prácticas de gobernanza cooperativa (2015, p.15-16):

Transparencia: Más que la obligación de informar, es la voluntad de poner a disposición de los interesados la información que les interesa y no sólo la impuesta por las disposiciones legales o reglamentarias. Una adecuada transparencia se traduce en un clima de confianza, tanto a nivel interno como en las relaciones de cooperación con terceros. No debe limitarse a los resultados económico-financieros, sino que debe incluir los demás factores (incluidos los intangibles) que guían la acción de la dirección y conducen a la creación de valor.

Equidad: Se caracteriza por el trato justo a todos los miembros y a otras partes interesadas. Las actitudes o políticas discriminatorias, bajo cualquier pretexto, son totalmente inaceptables.

Responsabilidad: Los agentes de la gobernanza deben rendir cuentas de sus actos de forma transparente y equitativa, asumiendo plenamente las consecuencias de sus actos y omisiones.

Responsabilidad corporativa: Los agentes de la gobernanza deben asegurar la sostenibilidad de las cooperativas, buscando su longevidad y perpetuidad, incorporando consideraciones sociales y ambientales en la definición de los negocios y operaciones.

Gobernanza Cooperativa - liderada por la Organización de Cooperativas Brasileñas (OCB), por el Manual de Buenas Prácticas de Gobernanza Cooperativa, que aborda importantes conceptos y principios de gobernanza, aplicados a las sociedades cooperativas y trata otras cuestiones fundamentales, como el papel de cada agente, además de la función de los órganos de administración y supervisión.

Gobernanza cooperativa - Manual de buenas prácticas (2016, p.13): “define la gobernanza cooperativa como un modelo de dirección estratégica, basado en los valores y principios cooperativos, que establece prácticas éticas orientadas a garantizar los objetivos sociales y asegurar la gestión de la cooperativa de forma sostenible de acuerdo con los intereses de los cooperativistas”, dando visibilidad a los **Principios de Gobernanza Cooperativa:**

Autogestión: proceso por el que los socios son responsables de la dirección y la responsabilidad de la cooperativa. Los agentes de la gobernanza son responsables de las consecuencias de los actos y omisiones;

Sentido de la justicia: es el trato que se da a todos los socios con igualdad y equidad en sus relaciones con la cooperativa y en las relaciones de la cooperativa con sus otros actores;

Transparencia: pretende facilitar voluntariamente el acceso de las partes interesadas a la información más allá de lo exigido por las disposiciones legales, creando un entorno de relación fiable y seguro;

Educación: invertir en el desarrollo de los socios con el objetivo de formar líderes que aporten en sus conocimientos de gestión y administración la esencia de la identidad cooperativa;

Sostenibilidad: significa buscar una gestión ética en las relaciones internas y externas para generar y mantener el valor para todas las partes interesadas, con el objetivo de la perpetuidad

de la cooperativa.

La gobernanza es un tema complejo, para Rodrigues y Brandão (2010) de carácter multidisciplinar, compuesto por variables de campos del conocimiento como la economía, las finanzas, la teoría de la organización, el derecho, la sociología, la ética, la comunicación y la teoría de la información.

La gobernanza cooperativa cuenta con los agentes establecidos por la OCB (2016): Los miembros de la cooperativa, la Asamblea General, el Consejo de Administración/Junta Directiva, el Consejo Fiscal, los Comités Técnicos, la Auditoría Independiente, la Auditoría Interna y la Dirección Ejecutiva, para asegurar que toda la organización esté en conformidad con sus principios, valores, prácticas efectuadas en las políticas, procedimientos, normas, dispositivos reglamentarios.

Para Gorla et al. (2015) afirman: [...] la gobernanza se compone de un conjunto de mecanismos institucionales y de mercado que inducen a los gestores a maximizar el valor del flujo de caja de acuerdo con el interés de los propietarios”. Para Nascimento (2010) se trata del conjunto instrumental, que la dirección puede utilizar para asegurar que los recursos que utiliza en las actividades, se optimizan de manera que los resultados cumplen o superan las expectativas de las personas involucradas en la empresa.

La gobernanza cooperativa es una actitud ética, una percepción de las necesidades colectivas, de la autogestión, donde “ser humano es vivir y actuar juntos” en palabras de Thesing (2015, p. 97). Aún así, el autor sostiene que esta fuerza gregaria, el esfuerzo asociativo, permite la marca de lo humano, donde el arte de cooperar puede añadir en cada uno, una actitud de desprendimiento, voluntad de compartir, una conquista para días mejores, para hombres y mujeres. Para Silva (1986), las cooperativas son una constitución de personas y no de capital, necesitan seguir los caminos de los valores éticos, la democracia, la transparencia, en oposición a la sociedad mercantil que tiene como único objetivo el beneficio. Klaes y Saln (1997) señalan la importancia de la Educación Cooperativa como un proceso

permanente de desarrollo integral y cooperativo de las personas.

La gobernanza cooperativa cultiva “la autodisciplina colectiva, ofreciendo oportunidades para el crecimiento de hombres y mujeres a todos los niveles -moral, social, cultural e intelectual-, pidiendo sugerencias y participación”. Para ello, se requiere que el socio esté educado, de lo contrario estará frustrando el movimiento cooperativo” (SCHNEIDER; HENDGES, 2006, p. 6)

Para Ventura (2009), **la Gobernanza** cooperativa es un conjunto de mecanismos y controles, internos y externos, de carácter público y privado, que buscan su perpetuidad. Bialoskorski Neto, Barroso y Rezende (2012), señalan la necesidad de estudios dedicados a conocer el nivel de participación de los miembros en las prácticas de gestión.

Para la OCB (2016, p.12), la gobernanza cooperativa [...] es un modelo de gestión estratégica, basado en los valores y principios cooperativos, que establece prácticas éticas orientadas a garantizar la consecución de los objetivos sociales y a asegurar la autogestión, la autodisciplina de las cooperativas de forma sostenible, en consonancia con los intereses de los cooperativistas”.

La gestión de riesgos en un proceso de gobernanza - responde a eventos que pueden afectar a los objetivos estratégicos de la organización, según la Guía de Orientación para la Gestión de Riesgos Corporativos, del IBGC (2015). Sus directrices deben ser establecidas por el Consejo de Administración, supervisadas por el Consejo Fiscal, la Auditoría Interna y Externa.

Cooperación - desde la perspectiva del materialismo histórico, Marx (1980, p. 374) define la cooperación como “la forma de trabajo en la que muchos trabajan juntos, según un plan, en el mismo proceso de producción o en procesos de producción diferentes pero relacionados. Así, en el proceso de (re)creación de relaciones laborales, es necesario establecer condiciones objetivas y subjetivas para fortalecer la cooperación como práctica social humanizadora y como mediadora del proceso de reproducción ampliada de la vida.

Dallabrida (2016, p. 37), llama la atención sobre que [...] la

gobernanza territorial corresponde a un proceso de planificación y gestión de las dinámicas territoriales que prioriza una perspectiva innovadora, compartida y colaborativa, a través de relaciones horizontales. Sin embargo, este proceso incluye luchas de poder, discusiones, negociaciones y, en última instancia, deliberaciones, entre los agentes del Estado, los representantes de los sectores social y empresarial y los centros universitarios o de investigación. Los procesos de esta naturaleza se basan en un papel insustituible del Estado, una noción cualificada de la democracia y el protagonismo de la sociedad civil, con el fin de armonizar una visión de futuro y un determinado patrón de desarrollo territorial.

Gobernanza - los desafíos: Para Harmes (2006), existe un proyecto neoliberal específico de gobernanza, que implica “llevar la economía hacia arriba”, a escala supranacional, a través de la movilidad del capital, mediante la centralización de las competencias políticas que facilitan el mercado, y “empujar la política hacia abajo”, mediante la descentralización de las competencias políticas capaces de inhibir las fuerzas del mercado. Para Santos (2005), en cambio, existe un movimiento contrahegemónico que implica contraestrategias, poniendo en evidencia el campo político en las organizaciones, los movimientos sociales, como espacio democrático de debate donde se hacen públicos (o políticos) los problemas privados.

REFERENCIAS

BERLE, A.; MEANS, G. **The Modern Corporation and Private Property**. New York: McMillan, 1932.

BIALOSKORSKI NETO, S.; BARROSO, M. F. G.; REZENDE, A. J. **Governança Cooperativa e Sistemas de Controle Gerencial: uma Abordagem Teórica de Custos da Agência**. Brazilian Business Review, v. 9, n. 2, 2012.

COASE, Ronald. **The Nature of Firm**. Oxford University Press. New York, 1937.

DALLABRIDA, V.R. **Governança Territorial**: do Debate Teórico à Avaliação da sua Prática. *Análise Social*, v.2^a, 2015.

DALLABRIDA, V. R. **Território, Governança e Desenvolvimento Territorial**: indicativos teórico-metodológicos, tendo a indicação geográfica como referência. São Paulo: LiberArs, 2016.

GORLA, M. C.; MAGRO, C. B. D.; KROENKE, A.; HEIN, N. Ranking das Cooperativas Agropecuárias: um Estudo dos Indicadores de Desempenho e a Relação com Atributos de Governança Corporativa. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, v. 17, n. 2, p. 253-268, 2015.

HAMES, A. **Neoliberalism and multilevel governance**. *Review of International Political Economy*, v. 13, n. 5, 2006.

KLAES, L. S.; SALN, J. F. **O Estado da Arte e a Educação Cooperativa**. Florianópolis: s.e., 1997.

IBGC - Instituto Brasileiro de Governança Corporativa. **Guia das Melhores Práticas de Governança para as Cooperativas**. São Paulo: IBGC, 2015.

IBGC - Instituto Brasileiro de Governança Corporativa. **Código das Melhores Práticas de Governança Corporativa**. 4^a versão. São Paulo: IBGC, 2018. Disponível em: <<http://www.ibgc.org.br/userfiles/files/Publicacoes/Publicacao-IBGCCodigoCodigodasMelhoresPraticasdeGC-5aEdicao.pdf>>. Acesso em abr. de 2020.

MARX, K. **O capital**: crítica da economia política. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira. Livro I, 1980.

NASCIMENTO, A.M. **Controladoria, Instrumento de apoio ao Processo Decisório**. São Paulo: Editora Atlas. 2010.

OCB - Organização das Cooperativas Brasileiras. **Manual de Boas Práticas de Governança para Cooperativas**. Brasília. 2016.

RODRIGUES, G. M.; BRANDÃO, M. M. M. **Visões da governança corporativa a realidade das sociedades por ações e a sustentabilidade**. São Paulo: Saraiva, 2010

ROSSETTI, J. P.; ANDRADE, A. **Governança corporativa: fundamentos, desenvolvimento e tendências**. São Paulo: Atlas, 2022.

SANTOS, B. S. **A crítica da governação neoliberal: o Fórum Social Mundial como política e legalidade cosmopolita subalterna**. Revista Crítica de Ciências Sociais, n. 72, 2005

SILVA, B. **Dicionário de Ciências Sociais**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1986.

SCHNEIDER, J. O.; HENDGES, M. **Educação e Capacitação Cooperativa: sua Importância e Aplicação**. ESAC Economia Solidária e Ação Cooperativa: Unisinos, 2006.

THESING, N. J. **Por um Mundo Melhor: Cooperação e Desenvolvimento**. Sescop/RS. Porto Alegre. 2015.

VENTURA, E.C.F, Coordenação Geral: FILHO, J.R.F, SOARES, M.M. **Governança Cooperativa: Diretrizes e Mecanismos para Fortalecimento da Governança em Cooperativas de Crédito**. Brasília: BCB, 2009.

GOBERNANZA EN LAS COOPERATIVAS

Clea Beatriz Macagnan¹

Los más de 3 millones de cooperativas existentes en el mundo, responsables de la generación de unos 250 millones de puestos de trabajo, lo que corresponde aproximadamente al 10% de toda la población económicamente activa (OCB, 2020). En conjunto, las 300 mayores cooperativas del mundo recaudaron más de 2 billones de dólares en 2019 (OCB, 2020). Según la Organización de Cooperativas Brasileñas (OCB) (2020), en 2019, en Brasil, había 5.314 cooperativas, distribuidas en 7 ramas: agroindustria; consumo; crédito; infraestructura; salud; trabajo, producción de bienes y servicios; y transporte. Esta información nos permite inferir la importancia de este tipo de organizaciones para la economía y la sociedad donde operan. Esto se debe a que, a diferencia de las organizaciones corporativas, las cooperativas están vinculadas a los intereses locales de la sociedad en la que se establecen, ya que se originan a partir de las fuerzas económicas que existen allí. Su sostenibilidad depende de la calidad de la relación que establecen con el contexto social en el que operan. El concepto de la organización cooperativa: “juntos somos más fuertes”, nació a mediados de 1844 en Inglaterra (SCHNEIDER, 2006). Para que los miembros se mantengan unidos, es necesario cuidar la relación que la organización establece con sus miembros.

Por otra parte, las organizaciones cooperativas se enfrentan a retos similares a los de las organizaciones empresariales. El libro de Berle y Means: *The modern corporation and private property* (1932) llama la atención sobre un nuevo concepto de propiedad, clasificándola en dos tipos: propiedad de consumo y propiedad productiva. Mientras que el primer tipo se refiere a

¹ Senior Professor Ph.D. Program in Finance Accounting and Professional Master's in Law at the University of Vale do Rio dos Sinos.

los bienes y servicios que pretendemos utilizar, como la ropa y el calzado, por ejemplo, el otro representa la inversión con la que pretendemos recibir ingresos u obtener beneficios. Por lo tanto, cuando hablamos de propiedad aquí, estamos reflexionando sobre la propiedad productiva, no sobre la propiedad de consumo. Berle y Means (1932) estudiaron la organización empresarial, caracterizada como sociedad anónima, que se define por un sistema de gestión jerárquico, con un control central, pero con muchos propietarios. Esto lleva a la separación de la propiedad y el control, ya que en la estructura organizativa no hay espacio para que actúen todos los propietarios. Aunque las sociedades anónimas son jurídicamente diferentes de las organizaciones cooperativas, ambas tienen la misma característica; muchos son propietarios, socios de las cooperativas, y pocos participan activamente en la gestión de la misma. Esto difiere de una pequeña o mediana empresa, en la que el propietario es también el gestor; el que toma las decisiones y controla la respectiva organización.

Desde esta perspectiva, las organizaciones cooperativas, al igual que las corporaciones, se caracterizan por la separación de la propiedad y el control de la organización. La separación de la propiedad y el control crea las condiciones para dos posibles problemas: la aparición de conflictos de intereses y la asimetría de información entre las partes implicadas en el contrato: propietarios y gestores. El nivel de información es distinto entre los directivos y los propietarios, ya que estos últimos no pueden observar todas las acciones de los primeros, lo que permitiría una mejor evaluación de la gestión de la organización (AKERLOF, 1970; BERLE y MEANS, 1932; JENSEN y MECKLING, 1976). En el contexto de las organizaciones cooperativas, este razonamiento tiene sentido en la medida en que un número reducido de socios (propietarios) ejerce funciones de gestión o consejo de administración (control) (FERREIRA ET. AL., 2020). Otro problema es el conflicto de intereses, que surge cada vez que los gestores, ya sean gerentes o miembros del consejo de administración, adoptan decisiones que privilegian sus propios intereses en detrimento de los intereses de los cooperativistas.

La asimetría de la información y la aparición de conflictos de intereses entre la dirección y los cooperativistas son problemas establecidos por la estructura corporativa que caracteriza a las organizaciones cooperativas.

Las cooperativas, al ser sociedades resultantes de la unión de personas que apuntan a la consecución de un objetivo común, aunque requieren de excedentes para mantenerse activas, buscan aportar desarrollo e ingresos a los cooperativistas y a la sociedad en la que operan (LUND, 2013; ACI, 2017). Por lo tanto, la sostenibilidad y el desarrollo de las cooperativas dependen de la calidad de la relación entre los socios y las cooperativas. Por lo tanto, superar los problemas de conflicto de intereses y asimetría de información es una condición necesaria. Desde esta perspectiva, se propone un sistema de gobernanza como mecanismo para mitigar estos problemas en las organizaciones cooperativas. El sistema de gobernanza varía según la estructura de capital de la organización, a saber: familiar, organizaciones sin ánimo de lucro (ONG), corporativa o incluso en cooperativas. Los sistemas de gobernanza también varían según las bases institucionales de cada sociedad (MORCK, 2005 y LA PORTA, SHLEIFER, LOPEZ-DE-SILANES, 1999), que regulan las relaciones y determinan las posibilidades de actuación de las organizaciones. En Brasil tenemos el sistema propuesto por la Organización de Cooperativas de Brasil (OCB) y el Banco Central de Brasil para las cooperativas de crédito.

El sistema de gobernanza en las cooperativas puede definirse como un conjunto de mecanismos, de la organización o del Estado, que permite a los socios definir y asegurar la ejecución de los objetivos de la cooperativa, garantizando su continuidad y los principios cooperativos. Todo ello con el fin de aumentar las condiciones generales de seguridad, eficiencia, reducción de riesgos y rentabilidad para los afiliados. Sin embargo, los mecanismos propuestos por la OCB o el Banco Central de Brasil no son normativos; son voluntarios, en el sentido de que las cooperativas no están obligadas a adoptarlos. El sistema se basa en principios que deben guiar el comportamiento de los gestores

de las cooperativas en la toma de decisiones.

Según el sistema de gobernanza propuesto por la OCB, hay cinco principios, a saber: autogestión, sentido de la justicia, transparencia, educación y sostenibilidad. La autogestión es el proceso por el que los propios socios de la cooperativa, de forma democrática y a través de órganos legítimos de representación y autoridad, asumen la responsabilidad de la dirección de la cooperativa y la responsabilidad de la gestión. Cabe mencionar que los agentes de la gobernanza son responsables de las consecuencias de sus acciones y omisiones. El principio: Sentido de Justicia se configura por el trato que se da a todos los socios guiados por: la igualdad y la equidad en sus relaciones con la cooperativa y en sus relaciones con sus otros actores. Otro principio es el de la Transparencia, que llama la atención sobre la importancia de facilitar el acceso de las partes interesadas a la información que va más allá de lo determinado por las disposiciones legales, con vistas a crear un entorno de relaciones fiable y seguro. El cuarto principio: la educación, que destaca la importancia de invertir en el desarrollo de los socios, con el objetivo de formar líderes, para que aporten en sus conocimientos de gestión y administración la esencia de la identidad cooperativa, base del éxito y de la perpetuidad de su doctrina. Y por último, pero no menos importante, el principio de Sostenibilidad, que orienta la búsqueda de una gestión ética en las relaciones internas, para generar y mantener el valor para todas las partes interesadas, buscando la perpetuidad de la cooperativa, considerando los aspectos culturales, ambientales, sociales y económicos.

Si pensamos en la estructura del sistema de gobierno en las cooperativas, la OCB propone la organización según la figura siguiente:

Estructura Básica de Gobierno de la Cooperativa



Fuente: OCB

Es importante señalar que la asamblea general de los cooperativistas es el órgano soberano de la empresa, que actuará dentro de los límites legales y estatutarios y tiene la facultad de decidir los negocios relacionados con el objeto de la empresa y tomar los acuerdos que sean convenientes para su desarrollo y protección. Sus resoluciones son vinculantes para todos los miembros, aunque estén ausentes o en desacuerdo, siguiendo el orden de la convocatoria. El anuncio de convocatoria especificará el lugar, la fecha y la hora para facilitar la presencia del mayor número de cooperativistas y para que dispongan de tiempo suficiente para prepararse adecuadamente para la deliberación. La rendición de cuentas de la dirección a la junta general incluirá: los estados financieros, el informe de gestión y los planes estratégicos y presupuestarios aprobados por el Consejo de Administración. Además, el sistema prevé que el valor de las remuneraciones de los miembros del Consejo de Administración y del Consejo Fiscal debe ser divulgado individualmente. Se recomienda que las actas se pongan a disposición de los miembros en su totalidad por medios electrónicos, ya sea a través de una página en Internet, por correo electrónico o por cualquier otro medio de comunicación. Es importante que el cooperativista tenga acceso a los acuerdos de la asamblea.

El Consejo de Administración será el órgano colegiado elegido

por la Asamblea General y estará formado por un mínimo de cinco y un máximo de once consejeros, siempre con una composición impar, que actuará en el proceso de toma de decisiones a nivel estratégico, sirviendo de enlace entre los socios y la dirección para orientar y supervisar la relación de ésta con los demás grupos de interés. El Presidente del Consejo de Administración se asegurará de que los miembros del Consejo reciban información completa y oportuna para el ejercicio de sus mandatos y de que supervise el proceso de evaluación del Consejo. Es importante destacar que el presidente no podrá acumular el cargo de primer ejecutivo de la cooperativa (funciones ejecutivas y directivas) para mitigar el riesgo de conflicto de intereses.

El Consejo de Supervisión, por su parte, es un órgano colegiado, también elegido por la asamblea general, con poderes estatutarios y legales para supervisar regular y exhaustivamente los actos de administración de la cooperativa. Está subordinado exclusivamente a la junta general y, por tanto, es independiente de los órganos de gestión. La estructura prevé la posibilidad de que la cooperativa cuente con un consejo consultivo y comités que se establecerán en función de las necesidades de la organización y que actuarán como forma de apoyo tanto al órgano de dirección como a los consejos de administración o al consejo de vigilancia.

Por otro lado, el Banco Central de Brasil propone directrices para las cooperativas de crédito: representatividad y participación; gestión estratégica; gestión ejecutiva y supervisión y control. En cuanto a la representatividad y la participación, se recomienda que la administración se esfuere por garantizar la representación y la participación efectivas de los miembros en las deliberaciones de la asamblea general, prestando atención a las normas de votación, al proceso electoral y a la participación de los miembros. Para ello, son importantes la educación cooperativa, el desarrollo del liderazgo y la responsabilidad social. En la Asamblea General, la deliberación sobre la rendición de cuentas irá precedida de la lectura de los dictámenes de los auditores externos y del consejo de vigilancia. Las cooperativas adoptarán el procedimiento de recuento y difusión de los votos en lugar de la votación por aclamación. El proceso electoral estará regulado en los estatutos

de la cooperativa y las normas serán ampliamente conocidas por los socios. La comisión electoral garantizará la seguridad del proceso, la transparencia y la igualdad de oportunidades de participación.

En cuanto a la gestión estratégica, la orientación es que debe haber una clara separación entre los papeles que desempeñan los directores con funciones estratégicas y ejecutivas. Es deseable que la retribución de los consejeros con funciones estratégicas, cuando el trabajo no es voluntario, esté relacionada con la retribución atribuida al ejecutivo principal, sin tener en cuenta los beneficios y la posible retribución variable de éste. La dirección ejecutiva debe actuar con responsabilidad, siguiendo un código de conducta y normas éticas, siguiendo políticas de riesgo que han sido ampliamente divulgadas al personal de la cooperativa de crédito, y proporcionando información. Establecer puntos de referencia para la comparación con otras cooperativas, especialmente en cuestiones como los costes administrativos en relación con los ingresos, el nivel de exposición al riesgo y las tasas de impago. Cabe señalar que los importes y criterios de la remuneración de los directores deben estar a disposición de cualquier miembro.

En términos de supervisión y control, el sistema de gobernanza de las cooperativas de crédito propuesto por el Banco Central de Brasil destaca la auditoría y el consejo fiscal. El Consejo Fiscal verifica las obligaciones legales y estatutarias y examina la gestión y los actos que repercuten en los resultados de la cooperativa. Puede solicitar aclaraciones o información a los auditores internos, así como a los auditores externos para verificar hechos concretos. Su creación es obligatoria y fundamental en la estructura organizativa del gobierno de las cooperativas; está subordinada exclusivamente a la Asamblea General. El Consejo de Supervisión se considera una forma de control independiente para los cooperativistas. Sus socios no deben tener más relaciones comerciales con la cooperativa que las realizadas en su calidad de miembros. Los nuevos miembros del Consejo Fiscal deben recibir, de los administradores y de los restantes consejeros fiscales, la información necesaria para su eficaz desempeño.

Por último, las directrices propuestas por el Banco Central de Brasil para las cooperativas de crédito se guían por cuatro principios que rigen el sistema de gobernanza, a saber: transparencia, equidad, ética y responsabilidad. El principio de transparencia pretende mitigar el problema de la asimetría de información entre la dirección y los cooperativistas, permitiendo una mejor comprensión de las decisiones adoptadas por los gestores de la cooperativa. El principio de equidad significa tratar a los miembros de forma equitativa, de manera que se mitiguen las injusticias. El principio de ética debe guiar el comportamiento de los directivos en sus decisiones, como representantes de los socios en la gestión de la cooperativa. Por último, pero no por ello menos importante, el principio de responsabilidad, estrechamente relacionado con el principio de transparencia, llama la atención sobre la importancia de que los directivos rindan cuentas de sus actos a los cooperativistas.

REFERENCIAS

AKERLOF, George A. **The Market for “Lemons”**: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 84, No. 3 (Aug., 1970), pp. 488-500.

ARROW, Kenneth J. **Uncertainty, and the welfare economics of medical care**. *The American economic review*, v. 53, n. 5, p. 941-973, 1963.

ARROW, Kenneth J. **The economics of moral hazard**: further comment. *The American Economic Review*, v. 58, n. 3, p. 537-539, 1968.

Banco Central do Brasil. **Governança Cooperativa**: Diretrizes para boas práticas de governança em cooperativas de crédito. <https://www.bcb.gov.br/content/estabilidadefinanceira/gov_coop/DiretrizesVersaoCompleta.pdf>. In 28 de março de 2022.

BERLE, A., MEANS, G. **The modern corporation and private property**. New York: Harcourt, 1932.

COASE, Ronald H. **The nature of the firm**. *Economica*, v. 4, n. 16, p. 386-405, 1937.

FERREIRA, Marcelo; MACAGNAN, Clea; VANCIN, Daniel e TOALDO, Ana. **Technical assistance**: A determinant of cooperative member loyalty. *Annals of Public and Cooperative Economics*. P.565-567: 04 November 2021. <https://doi.org/10.1111/apce.12312>.

JENSEN e MECKLING. **Theory of the firm**: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*. Volume 3, Issue 4, October 1976, Pages 305-360

LA PORTA, Rafael, SHLEIFER, Andrei, LOPEZ-DE-SILANES, Florencio. **Corporate ownership around the world**. *Journal of finance*, New York, v. 54, 1999.

LUND, M. **Cooperative Equity and Ownership**: An Introduction. University Of Wisconsin Centre For Cooperatives, [s. l], p. 1-49, 2013. Disponível em: <[http://www.uwcc.wisc.edu/pdf/Cooperative Equity and Ownership.pdf](http://www.uwcc.wisc.edu/pdf/Cooperative_Equity_and_Ownership.pdf)>. Acesso em: mai. 2021.

MORCK, Randall K. (Ed.). **A history of corporate governance around the world**. Chicago: National Bureau of Economic Research – NBER, 2005.

OCB. Organização das Cooperativas Brasileiras. **ANUÁRIO DO COOPERATIVISMO BRASILEIRO**. 2020. Disponível em: <<https://materiais.somoscooperativismo.coop.br/anuario-do-cooperativismo>>. Acesso em: mai. 2021.

OCB. **MANUAL DE GOVERNANÇA COOPERATIVA**. <<https://www.ocb.org.br/publicacao/16/manual-de-governanca-cooperativa>>. In 11 de março de 2022.

INCUBADORAS TECNOLÓGICAS DE COOPERATIVAS POPULARES (ITCPs)

Louise De Lira Roedel Botelho¹

Carlos Eduardo Ruschel Anes¹

Enise Barth¹

Dionéia Dalcin¹

En un contexto global, las incubadoras se originan con vistas a ayudar a las empresas que presentan dificultades en sus procesos de organización y funcionamiento, con vistas a proporcionar mejores condiciones mediante servicios de asesoramiento. Así, estos lugares son creados para desarrollar y consolidar nuevos emprendimientos que contribuyan al fortalecimiento de nuevas empresas para su inserción en el mercado. El propósito de las incubadoras, por tanto, es proporcionar apoyo a las pequeñas y microempresas que buscan la diversificación y la revitalización económica. Al añadir valor a sus productos y permitir la interacción con los centros de enseñanza e investigación, el objetivo es que

¹ Doutora em Engenharia e Gestão do Conhecimento pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Professora colaboradora Programa de Pós-graduação em Engenharia e Gestão do Conhecimento (UFSC), professora titular Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento e Políticas Públicas (PPGDPP) da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS), Campus de Cerro Largo/RS. Email: louisebotelho@uffs.edu.br

² Doutor em Desenvolvimento Regional pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). Professor e pesquisador do Curso de Administração e do Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento e Políticas Públicas (PPGDPP) da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS), Campus de Cerro Largo/RS. Email: carlos.anes@uffs.edu.br

la región beneficiada pueda tener mayor productividad y ser más competitiva en el mercado (RIBEIRO, ANDRADE, ZAMBALDE, 2005).

También cabe mencionar que las actividades de las incubadoras promueven la revitalización y, muchas veces, el desarrollo de las regiones en las que operan, ya que favorecen la aparición de nuevas empresas y puestos de trabajo y, en consecuencia, ayudan a mejorar la distribución de la renta. Según Engelman, Fracasso y Brasil (2011), una incubadora suele ofrecer no sólo instalaciones físicas, sino también numerosas facilidades y servicios a disposición de las nuevas empresas como, por ejemplo, apoyo técnico-gerencial y la posibilidad de compartir experiencias y formar una red de relaciones. Sin embargo, es importante destacar que, aunque la incubadora ofrezca una infraestructura adecuada, una formación eficaz y trabaje para mejorar las oportunidades de acceso al mercado, el equipo de gestión de la incubadora debe estar atento a las posibles dificultades o problemas a resolver.

En cuanto a la forma de trabajo que ofrecen las incubadoras, hay que mencionar el proceso de incubación. El proceso de incubación propiamente dicho puede visualizarse en tres momentos como son: preincubación, incubación y desincubación. La preincubación es la fase que precede a la incubación de empresas por parte de las incubadoras. Generalmente es un momento de intercambio entre la incubadora y la organización, que consiste en una primera aproximación de trabajo entre estos dos frentes. En esta fase, normalmente se establecen las estrategias y la planificación de lo que se ejecutará entre

³ Doutora em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Professora e Pesquisadora do Curso de Administração e do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento e Políticas Públicas (PPGDPP) da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS). E-mail: enise.barth@gmail.com

⁴ Doutora em Agronegócios pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professora e pesquisadora do curso de Administração e do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento e Políticas Públicas (PPGDPP) da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS), Campus Cerro Largo/RS. Email: dioneia.dalcin@uffs.edu.br.

la incubadora y la organización. En la siguiente fase, la de incubación, la organización recibe asistencia continua de la incubadora. En esta fase se establece un plan de actividades y objetivos y se promueve el seguimiento de los resultados durante el periodo en el que la empresa será supervisada. Finalmente, después de asesorar y acompañar a la organización, se encuentra la fase final del proceso, llamada desencubamiento, en la que la incubadora analiza el proceso evolutivo de la organización y define en cuanto a su competencia para actuar de forma independiente en el mercado, con vistas a minimizar los riesgos de fracaso a partir de las actividades y conocimientos obtenidos durante el proceso de incubación. Cabe destacar que cada incubadora define sus propias formas de incubación y tiempo de actuación con las organizaciones, es decir, cada incubadora posee un *modus operandi*. Así, el proceso de incubación se configura como un factor de desarrollo de actividades que permiten mejorar los procesos de innovación y construir nuevos conocimientos. A partir del análisis de diferentes experiencias, Jordan (1974) identificó que todas las formas de incubación se caracterizan por ser un sistema interconectado, constituido por elementos (entidades) con interacción e interdependencia regulares y que forman un todo integral.

Las empresas incubadas, además de compartir servicios e infraestructuras, se benefician de la interacción social con otros empresarios, visitantes y agentes y de las posibles colaboraciones que puedan derivarse de ello, sobre todo por la aglomeración de conocimientos en un lugar concreto, que es una característica habitual en las incubadoras (RAUPP; BEUREN, 2006).

En efecto, una de las ventajas señaladas para la incubación es el papel de las relaciones (sociales) en las regiones de inserción (BOLLIGTOFT; ULHOI, 2005). El flujo de conocimiento basado en la experiencia entre empresas se forma no sólo en la interacción entre empresas y empresarios, sino también entre académicos, la comunidad externa, las universidades y los centros de investigación. Esta interacción social permite la transferencia de conocimientos que, de otro modo, sería relativamente poco práctica (SZULANSKI, 1996).

Otro punto que facilita e impulsa el proceso de incubación en los viveros es la cooperación. Este ítem estimula el intercambio de conocimientos que surgen de la interacción humana entre los involucrados, según Oliveira (2014) la cooperación debe ser internalizada y no sólo pasar como algo racionalizado por los sujetos, las relaciones directas e informales pueden generar beneficios mutuos más significativos, que surgen de una perspectiva dialógica.

También cabe mencionar otra cuestión relevante para la comprensión del funcionamiento y el trabajo de las incubadoras: la tipología. Se sabe que existen diferentes tipologías de incubadoras en Brasil y en este trabajo, presentaremos dos tipos que caracterizan mejor el contexto presentado: las incubadoras tecnológicas y las incubadoras tecnológicas de cooperativas populares (ITCPs). Las incubadoras tecnológicas están integradas en parques y centros de emprendimiento tecnológico junto con las universidades y surgieron como resultado de acciones conjuntas entre empresas, universidades y gobierno. Cabe aclarar que su origen está relacionado con la creación de los llamados parques tecnológicos, que son entornos de innovación que suelen implementarse en países desarrollados y en vías de desarrollo para impulsar las economías regionales y nacionales (STEINER, CASSIM, ROBAZZI, 2013). Los ITCP, por su parte, son incubadoras diseñadas para proporcionar asistencia y apoyo a la fase inicial de las empresas de economía solidaria, principalmente las vinculadas a las universidades. Estas incubadoras comienzan como proyectos, programas u organismos universitarios y tienen como objetivo apoyar la formación y el desarrollo de cooperativas populares. En la mayoría de los casos, estas cooperativas populares fueron creadas por iniciativa de quienes experimentan condiciones y relaciones laborales precarias (GAIVIZZO, 2006).

Para Bezerra, Silva y Carvalho (2013), los PCTI son un mecanismo de ayuda a las empresas que surgen de los proyectos sociales. Para los autores, se percibe fácilmente que la creación de incubadoras sociales favorece la aparición de innovaciones y nuevas tecnologías. Además, el sector económico de la región se ve directamente afectado de forma positiva, ya que la mayoría de

los nuevos productos y servicios creados en las empresas gracias al apoyo de los viveros pueden ser comercializados. Así, se puede ver que el objetivo principal de una incubadora social es generar desarrollo social, económico y humano.

Los ITCP suelen asesorar a las cooperativas y proyectos sociales durante la incubación de estas empresas o ideas. Cada ITCP tiene unas directrices y un modus operandi característico fuertemente basado en las demandas sociales de las organizaciones implicadas. Por lo tanto, su principal objetivo es permitir la generación de trabajo e ingresos para diferentes poblaciones, oportunamente para las poblaciones excluidas de los sistemas dominantes. De este modo, se culmina la promoción del desarrollo local.

En la comprensión de Moretto Neto, Garrido y Justen (2011, p. 838-839) los objetivos de las ITCP son:

- a) *Promover la interacción de la universidad con la sociedad y las organizaciones empresariales y del tercer sector, haciendo uso de la gestión social;*
- b) *Generar conocimientos, modelos, metodologías y herramientas para la gestión de proyectos que tengan como objetivo la innovación social substantiva*
- c) *Buscar soluciones innovadoras y sostenibles en el desarrollo regional y local, basadas en la gestión social;*
- d) *Crear espacios y oportunidades de incubación de ideas y proyectos para transferir, socialmente, tecnologías empresariales de innovación social sustantiva;*
- e) *Promover el aprendizaje y la generación de conocimiento en gestión social en la enseñanza, la investigación y la extensión.*

Así, las PITC se consideran un instrumento eficaz para hacer frente al modo de economía de producción capitalista, que ha provocado la exclusión social, además de cambios significativos en la dinámica del mundo del trabajo, que se traducen en condiciones de precariedad e intensificación del desempleo.

En vista de ello, estas incubadoras representan la posibilidad de generación de empleo y conocimiento, el aumento de los ingresos

y la inclusión social, así como el incremento de la economía local y la consiguiente contribución al desarrollo. Por lo tanto, su rol central es llevar a la academia la discusión de los temas que involucran la mejora de las condiciones de la comunidad por medio de la economía solidaria como alternativa de generación de ingresos, inserción en el mercado formal y promoción de la ciudadanía (FROTA, 2017).

REFERENCIAS

BEZERRA, A. F. A.; SILVA, W. S. C.; CARVALHO, Z. V. **As Incubadoras Sociais e o Desenvolvimento Local: O que é e porque apoiar a iniciativa.** In: SEMINÁRIO NACIONAL DE PARQUES TECNOLÓGICOS E INCUBADORAS DE EMPRESAS, 23., 2013, Recife. **Anais...** Recife: ANPROTEC, 2013.

ENGELMAN, R.; FRACASSO, E. M.; BRASIL, V. S. **A qualidade percebida nos serviços de incubação de empresas.** **REAd**, Ed. 70, v. 17, n. 3, p. 802-822, 2011.

FROTA, M. B. **A extensão universitária como estratégia para o desenvolvimento regional: o caso da Universidade Federal da Fronteira Sul - Campus Cerro Largo.** 2017. 121 f. Dissertação. (Mestrado em Desenvolvimento e Políticas Públicas) - Universidade Federal da Fronteira Sul, Cerro Largo, 2017. Disponível em: <<https://rd.uffs.edu.br/bitstream/prefix/1577/1/FROTA.pdf>> Acesso em: 11 fev. 2022.

GAIVIZZO, S. B. **Limites e possibilidades da Economia Solidária no contexto das transformações do mundo do trabalho: a experiência da Incubadora de Cooperativas Populares da Universidade Católica de Pelotas.** 110 f. Dissertação (Mestrado em Serviço Social) – Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2006.

JORDAN, N. **Temas de psicología especulativa**. Buenos Aires: Troquel S.A, 1974.

MORETTO NETO, L.; GARRIDO, P. O.; JUSTEN, C. E. Desenvolvendo o aprendizado em gestão social: proposta pedagógica de fomento às incubadoras sociais. **Cad. EBAPE.BR**, v. 9, n. 3, art. 7, 2011.

OLIVEIRA, E. M. **Incubadora de empreendimentos de economia solidária, territorialização e cooperação; elementos de uma educação sócio dialógica**. In: CORDEIRO, A. M. R.; ALCOFORADO, J. L.; FERREIRA, A. G. (Org.). **Territórios, comunidades educadoras e desenvolvimento sustentável**. Coimbra: DG-FLUC, 2014

RAUPP, F.; BEUREN, I. M. **O suporte das incubadoras brasileiras para potencializar as características empreendedoras nas empresas incubadas**. **Revista de Administração da Universidade de São Paulo**, v. 41, n. 4, p. 419-430, 2006.

RIBEIRO, S. A.; ANDRADE, R. M. G.; ZAMBALDE, A. L. **Incubadoras de empresas, inovação tecnológica e ação governamental: o caso de Santa Rita do Sapucaí (MG)**. **Cad. EBAPE.BR**, v. 3, n. spe, p. 01-14, 2005.

INDICACIÓN GEOGRÁFICA

Aleteia Hummes Thaines¹

La Indicación Geográfica se caracteriza por ser un signo distintivo utilizado tanto en productos como en servicios para designar su origen geográfico e indicar que estos productos y/o servicios tienen cualidades, notoriedad o características derivadas y relacionadas con el lugar de origen. (THAINES, 2013).

Una vez registrados, estos productos y/o servicios tienen un reconocimiento, una reputación, unas cualidades y unas características que se vinculan al lugar, indicando que una determinada región se ha especializado y tiene la capacidad de producir un producto o prestar un servicio de excelencia

La Indicación Geográfica delimita la zona de producción o prestación de servicios, restringiendo su uso a los productores o prestadores de servicios de la región, que generalmente están representados por una asociación, sindicato o cooperativa. Estos productores o proveedores de servicios deben mantener las normas locales e impedir que otros utilicen indebidamente el nombre de la región.

Además, es uno de los institutos de propiedad industrial y corresponde a prerrogativas reconocidas internacionalmente por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), a través del Convenio de la Unión de París (1883), y por la Organización Mundial del Comercio (OMC), a través del Tratado Comercial sobre Derechos de Propiedad Intelectual (Acuerdo ADPIC).

Sin embargo, no es un instituto nuevo, ya que el origen de las Indicaciones Geográficas se produce con la evolución de la historia, ya que en la antigüedad, al referirse a un producto, se relacionaba con su lugar de origen. En la propia Santa Biblia hay indicaciones de origen, como por ejemplo, “[...] los vinos de En-

¹ Doutora em Direito com estágio Pós-Doutoral em Direito. Professora do Curso de Direito e do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional da FACCAT. E-mail: ale.thaines@gmail.com

Gedi (Cantos, I, 14) y el cedro del Líbano (Cantos, III, 9, y Reyes, V, 6)". (BRUCH, 2008, p. 209).

Sin embargo, la protección legal de la Indicación Geográfica se produce a mediados del siglo XIX, con el Convenio de la Unión de París, de 1883. En este Convenio se introdujeron dispositivos que protegen las indicaciones geográficas. Tras la aprobación del Convenio de París, aumentó el nivel de protección de las indicaciones geográficas, lo que llevó a la creación de otros acuerdos internacionales, como el Arreglo de Madrid para la represión de las falsas indicaciones geográficas (1891) y el Arreglo de Lisboa (1958), que protegían las denominaciones de origen y su registro internacional, así como el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC), de 1994.

En cuanto a la protección de este instituto, cabe señalar que se protege en diferentes países y sistemas regionales mediante una gran variedad de enfoques. La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual establece que hay cuatro formas principales de proteger una indicación geográfica. Cabe señalar que estos enfoques se han desarrollado de acuerdo con diferentes tradiciones jurídicas y en un marco de condiciones históricas y económicas individuales. La primera es mediante regímenes especiales de protección. La segunda, por métodos centrados en las prácticas empresariales. La tercera es a través de leyes que frenan la competencia desleal. Y, por último, mediante el uso de marcas o certificaciones colectivas. Sin embargo, es importante señalar que las indicaciones geográficas no pueden confundirse con las marcas, ya que son institutos con fines diferentes (OMPI, 2022).

En Brasil, la protección de la Indicación Geográfica comenzó con la edición de la ley nº 9.279/96, que distinguió la Indicación de Procedencia de la Denominación de Origen. La Indicación de Procedencia (IP) corresponde al nombre geográfico de un país, ciudad, región o localidad de su territorio, que se ha dado a conocer como centro de extracción, producción o fabricación de un determinado producto o de prestación de un determinado servicio (art. 177, LPI). La Denominación de Origen (DO) es el

nombre geográfico de un país, ciudad, región o localidad de su territorio que designa un producto o servicio cuyas cualidades o características se deben exclusiva o esencialmente al medio geográfico, incluidos los factores naturales y humanos (art. 178, LPI).

En otras palabras, la indicación de procedencia protege el nombre geográfico que se ha hecho conocido gracias a un producto o servicio, mientras que la denominación de origen presupone que las cualidades o características de una zona geográfica determinada, incluidos los factores naturales y humanos, influyen exclusiva o esencialmente en un producto o servicio, tipificándolo.

El Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI) es responsable por el registro de las Indicaciones Geográficas en Brasil y debe cumplir con la Ordenanza/INPI/PR n° 04 del 12 de enero de 2022, que regula las condiciones de registro de las Indicaciones Geográficas y prevé la recepción y el procesamiento de las solicitudes (INPI, 2022).

Las solicitudes pueden ser presentadas, como sustituto del procedimiento, por asociaciones, sindicatos, cooperativas u otras personas jurídicas que representen al grupo legitimado para el uso exclusivo del nombre geográfico y establecido en el territorio respectivo. También es posible que un solo productor o proveedor de servicios, ya sea una persona física o jurídica, solicite el registro de la indicación geográfica en su propio nombre. Sin embargo, en el caso de un nombre geográfico extranjero ya reconocido como indicación geográfica en su país de origen o por entidades internacionales competentes, el registro debe ser solicitado por el titular del derecho sobre la indicación geográfica.

Además de regular quiénes tienen derecho a solicitar el registro, la Ordenanza/INPI/PR n° 04/22 también establece los procedimientos y pasos que deben seguir estas solicitudes hasta que la indicación geográfica sea reconocida o no (INPI, 2022).

En cuanto a los objetivos de las Indicaciones Geográficas, son varios, entre ellos: promover comercialmente los productos y servicios; garantizar su autenticidad; informar a los consumidores sobre el origen de los productos y servicios adquiridos; añadir

THAINES, Aleteia Hummes. **Propriedade Intelectual:**
O desenvolvimento regional sob a ótica do reconhecimento
da indicação geográfica e o case do Vale dos Vinhedos. Belo
Horizonte: Arraes Editores, 2013.

ÍNDICE DE FELICIDAD INTERNA BRUTA (FIB) Y COOPERATIVISMO

Dejalma Cremonese¹

Ricardo Corrêa²

Marjana Eloisa Henzel³

El índice FIB se basa en la premisa de que el objetivo principal de una sociedad debe ser la integración del desarrollo material con el desarrollo psicológico, cultural y espiritual. Para ello, el cálculo de este indicador abarca nueve dimensiones: bienestar psicológico, salud, uso del tiempo, vitalidad de la comunidad, educación, cultura, medio ambiente, nivel de vida y gobernanza (DEL BIANCO et. al., 2016).

Latouche (2003), afirma que el crecimiento infinito es incompatible con un mundo finito y que el PIB (Producto Interior Bruto) per cápita ha reducido la felicidad a un indicador económico. Históricamente, según él, en el paso de la felicidad al PIB se produjo una triple reducción: la felicidad terrenal se asimiló al bienestar material, en un sentido físico, palpable; el bienestar material se redujo a lo que puede ser evaluado cuantitativamente, estadísticamente, a los bienes y servicios comerciables y consumibles y, la variación de la suma de bienes

¹ Doutor em Ciência Política (UFRGS), Professor Associado II do Departamento de Ciências Sociais da UFSM. E-mail: dcremoisp@yahoo.com.br

² Doutorando em Ciências Sociais (UFSM), Professor do Instituto Federal Farroupilha - Campus Santo Augusto. E-mail: ricardo.correa@iffarroupilha.edu.br

³ Doutoranda em Desenvolvimento Regional (UNIJUÍ), Técnica administrativa em educação, Instituto Federal Farroupilha -Campus Santa Rosa. E-mail: marjana.henzel@iffarroupilha.edu.br

y servicios caracterizaría la diferencia entre el PIB y el PNI (Producto Interior Neto).

Por ello, Latouche (2003), destaca que a lo largo del tiempo las personas experimentaron un consumo que no les hizo felices. Algunos intentos de superar esta medición económica fueron, por ejemplo, el Indicador de Progreso Genuino, propuesto por el economista norteamericano Herman Daly, que tiene en cuenta las pérdidas causadas, por ejemplo, por la contaminación y la degradación del medio ambiente. Otra propuesta fue la de la ONG New Economics Foundation, que, cruzando los resultados de las encuestas de los organismos de la ONU sobre lo que los anglosajones llaman el sentimiento de bienestar vivido (satisfacción subjetiva, esperanza de vida media y huella ecológica per cápita), llegó a un Índice de Planeta Feliz.

En este contexto, con el apoyo del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), el Índice de Felicidad Interna Bruta (FIB) fue implementado en 1972 por el Rey Jigme Singya Wangchuck del Reino de Bután, cuya idea es mostrar que el mayor objetivo de una sociedad no debe centrarse en el crecimiento económico, sino en la integración de todos los aspectos de la vida de los individuos, que incluye lo material, psicológico, cultural y espiritual (FIB, 2015).

El estudio llamado popularmente “ranking de la felicidad” está realizado por científicos de la ONG Sustainable Development Solutions Network con datos de fuentes fiables como el Instituto Gallup (HELLIWELL et al. 2020). El Informe sobre la Felicidad en el Mundo (WHR, 2021) es una encuesta histórica sobre el estado de la felicidad mundial que clasifica a 156 países según el grado de felicidad de sus ciudadanos. Clasifica las ciudades de todo el mundo en función de su bienestar subjetivo y profundiza en cómo los entornos sociales, urbanos y naturales se combinan para afectar a la felicidad de las personas. Se considera un punto de inflexión, en el que la felicidad y el bienestar son cada vez más objeto de estudio e investigación entre las comunidades del mundo.

En particular, Brasil ha retrocedido en términos de desarrollo en los últimos años. En 2021 (basándose en los datos de 2020),

Brasil descendió 12 posiciones en el Ranking WHR, ocupando el puesto n° 41. Por otro lado, los países que destacan en la mayoría de los índices presentados son los países escandinavos, Noruega, Islandia, Finlandia, Dinamarca y Suecia.

El indicador de la FNB fue plasmado y transformado, en base a esto, en el indicador ICF (Felicidad Interna del Cooperativismo) para el sistema cooperativo, por el Servicio Nacional de Aprendizaje Cooperativo (Sescoop), bajo la premisa de que una sociedad debe ser la integración del desarrollo material combinado también por aspectos psicológicos, culturales y espirituales. Así, es posible afirmar que las nueve dimensiones: bienestar psicológico, salud, uso del tiempo, vitalidad de la comunidad, educación, cultura, medio ambiente, nivel de vida y gobernanza, están presentes en las actividades que involucran a los actores de este entorno (ver trabajo en Cremonese et al. 2022).

REFERENCIAS

CREMONESE, D.; CORRÊA, R.; ELOÍSA HENZEL, M.; NARDON NOAL, T.. A ciência da felicidade: a percepção entre estudantes da graduação da UFSM (2019-2020). **Campos Neutrais - Revista Latino-Americana de Relações Internacionais**, Rio Grande, RS, v. 3, n. 3, p. 67–86, 2022. Disponível em: <<https://periodicos.furg.br/cn/article/view/13997>>. Acesso em: 19 fev. 2022.

DEL BIANCO, Tatiani Sobrinho; SOUZA, Edicléia Lopes Da Cruz; OLIVEIRA, Nadja Simone Menezes Nery De; SHIKIDA, Pery Francisco Assis. **A felicidade da população trabalhadora de Cascavel/PR segundo a métrica do índice de Felicidade Interna Bruta**. Urbe. Revista Brasileira de Gestão Urbana, vol. 8, núm. 3, 2016. Pontifícia Universidade Católica do Paraná. Disponível em: <<https://www.scielo.br/pdf/urbe/v8n3/2175-3369-urbe-2175-3369008003AO08.pdf>>. Acesso em 07 dez. 2020.

GNH - **GROSS NATIONAL HAPPINESS**. Disponível em:

<<https://www.grossnationalhappiness.com>>. Acesso em 11 de jan. 2021.

HELLIWELL, John F.; RICHARD LAYARD, Jeffrey Sachs; DE NEVE, Jan-Emmanuel. 2020. **World Happiness Report 2020**. New York: Sustainable Development Solutions Network. Disponível em: <<https://happiness-report.s3.amazonaws.com/2020/WHR20.pdf>>. Acesso em 10 jan. 2021.

LATOUCHE, Serge. **O decrescimento. Por que e como?** Trad: Leonardo Milani. **In:** Enfrentando os limites do crescimento. IRD Éditions, Éditions Garamond Universitária, 2018. Disponível em: <<https://books.openedition.org/irdeditions/19989>>. Acesso em 10 dez. 2020.

WHR - **World Happiness Report 2021**. Disponível em: <<https://worldhappiness.report/ed/2021/>>. Acesso em 10 jan. 2022.

INDICAÇÃO DE BIBLIOGRAFIA PARA MAIORES INFORMAÇÕES SOBRE O TEMA ABORDADO:

LAYARD Richard. **Felicidade:** lições de uma nova ciência. Rio de Janeiro: BestSeller, 2008.

INNOVACIÓN SOCIAL

Dejalma Cremonese¹

La innovación social es un tema que se ha debatido desde los más diversos ángulos, sobre todo en un momento en el que se exige una mirada socioambiental a las organizaciones en general y a las cooperativas en particular. La visión social, hoy en día, contempla al mismo tiempo una característica que el mercado de consumo suele ver como un diferencial en relación a otras opciones de compra, y un brillo en los ojos del inversor, del socio comercial, o de la propia organización, ya que ambos pueden no sólo beneficiarse de esta visión de mercado, sino también establecer un fuerte vínculo con las comunidades donde operan (CHESBROUGH; MININ, 2014; HOWALDT et al, 2014; MURRAY; CAULIER-GRICE; MULGAN, 2010).

En este sentido, lo que se pretende aquí es presentar, brevemente, dos de los más importantes enfoques actuales de estas discusiones para que el lector pueda tener una base de conocimiento para ir en busca de las diversas profundizaciones que perciba como necesarias para sus propios estudios. Así pues, en primer lugar es importante aclarar el concepto de innovación que se toma como base, para luego presentar los dos enfoques elegidos: (i) el enfoque de gestión; (ii) el enfoque de estudios sociales.

En primer lugar, uno de los conceptos más sencillos de la innovación parece ser el más útil para este debate. En opinión de Bessant y Tidd (2019), la innovación no es más que la exploración exitosa de nuevas ideas. La exploración, en el sentido del concepto, trata de las ganancias o beneficios que se pueden generar mediante la introducción de cualquier idea nueva. Es importante señalar que no hay límite para las nuevas ideas, ni

¹ Doutor em Administração pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos). Professor na Universidade do Vale do Taquari – Univates
E-mail: danielauler@univates.br

para el contexto en el que se producen. Una nueva idea puede ser un proceso o un producto, como aporta la visión de la OCDE (2018), o una práctica, un material, una forma de hacer algo como aportan otros textos. En el contexto puede ser una organización no gubernamental, una asociación, una comunidad, un colectivo, una empresa, un gobierno o cualquier otro colectivo. El término “exitoso” también indica algo importante: la ganancia debe provenir de un mercado de consumidores que la compre o el beneficio debe ser valorado por los usuarios de la innovación. Por lo tanto, no hay innovación si no hay éxito.

En el sentido propuesto por Bessant y Tidd (2019), cualquier idea que pueda ser materializada o aplicada y aporte, con éxito, alguna ganancia o beneficio a un agente innovador, independientemente del contexto en el que se introduzca, puede considerarse una innovación. Se trata de un concepto sencillo y amplio, de tal manera que permite incluir la innovación social como uno de sus tipos más significativos, no en vano, se aborda desde diversos ángulos.

El planteamiento inicial que sale a relucir sigue la línea de los negocios y sus implicaciones. Para los teóricos de la innovación social vista bajo un enfoque de gestión pura y dura, la Innovación Social está ligada a los impactos de las innovaciones en el conjunto de la sociedad (CHESBROUGH, MININ; 2014). Dicho de otro modo, para este punto de vista, la innovación social es aquella que consigue una mejora del bienestar de la sociedad, creando valor social (BESSANT, TIDD; 2019). Lo más destacado de esta perspectiva es que toda innovación puede considerarse “social” si aporta un beneficio al colectivo llamado sociedad. Si se toma como ejemplo la introducción de los teléfonos inteligentes en el mercado, puede considerarse una innovación social, ya que ha aportado mejoras en la calidad de vida de la colectividad. La movilidad y sus consecuencias directas introducidas por estos dispositivos aportaron bienestar social a la humanidad, por lo tanto, es una innovación social. Desde el punto de vista del proceso, la introducción de sistemas de producción ajustada y su gestión de residuos puede considerarse una innovación social en el sentido de que reduce el uso de recursos y promueve la

sostenibilidad a nivel medioambiental y social. Dicha reducción y sus consecuencias acaban aumentando el bienestar social y, por tanto, se engloba en el concepto de innovación social en el enfoque de gestión. Es interesante, pues, que este enfoque no considera lo que se ha creado en sí mismo, sino la externalidad generada para el conjunto de la sociedad.

Pasando a otro campo de acción, el enfoque de los Estudios Sociales hace que la innovación social se centre plenamente en la propia sociedad, dejando de lado los impactos de las creaciones (MURRAY, CAULIER-GRICE, MULGAN; 2010). Para este grupo, “la innovación social es una nueva combinación o configuración de prácticas sociales, institucionalizadas como prácticas sociales regulares”. (HOWALDT et al, 2014, pg 9). Es importante señalar que este concepto trata de los cambios en la sociedad, en la forma en que algo sucede en los grupos, en la forma en que los individuos se relacionan entre sí, en, e incluso con, la colectividad en respuesta a las demandas sociales. Estas formas de operacionalizar lo social, o la sociedad, reconfiguran el propio grupo hasta el punto de convertirse en el nuevo orden, incluso formalizado en las distintas instituciones responsables del colectivo. Cuando los contribuyentes de un estado o municipio comienzan a decidir sobre cómo deben aplicarse sus impuestos, quitando toda la decisión de las manos de los gestores públicos, por ejemplo, se produce una reconfiguración en el proceso de toma de decisiones sobre la aplicación de los recursos públicos. Esta reconfiguración se ha convertido incluso en la norma general en varios lugares hoy en día. Por lo tanto, según este enfoque, existe una innovación social en este escenario.

Otros ejemplos pueden provenir de acciones como los colectivos urbanos que reconfiguran los espacios de convivencia generando mejoras sociales para los implicados, las organizaciones que se agrupan para desarrollar regiones o ecosistemas de innovación, o los grupos que transforman los barrios cambiando el orden social preestablecido. Es importante dejar claro que todos y cada uno de los cambios se producen siempre en respuesta a alguna demanda social del territorio donde se produce la innovación social. Son los actores sociales los que, utilizando los recursos

de que disponen, crean formas de resolver los retos que se les imponen en ese contexto. Desde la perspectiva de los estudios sociales, pues, la innovación social está absolutamente conectada a su contexto y surge de la configuración o reconfiguración de las prácticas en la sociedad en la que toma forma, resolviendo retos.

Por último, es importante destacar que no se trata de juzgar qué enfoque es mejor o peor. Se trata de un debate para que el lector pueda comprender los diferentes matices y pueda aplicarlos en su contexto de la manera que más le convenga. El enfoque empresarial es legítimo cuando aborda el impacto de las novedades en la sociedad, afirmando que sí, que todo lo que hacemos puede y debe tener un impacto social y medioambiental. El enfoque de los estudios sociales también es legítimo cuando afirma que sólo hay innovación social cuando la sociedad reconfigura sus prácticas hasta el punto de institucionalizarlas, convirtiéndolas en el nuevo orden. Corresponde al lector entender y percibir cuál de ellos puede encajar mejor en su contexto cooperativo y, tal vez, y por qué no, ambos pueden conseguir aportar desarrollo a su comunidad y valor social a su organización.

REFERENCIAS:

BESSANT, John; TIDD, Joe. **Inovação e empreendedorismo**. 3 ed. Porto Alegre: Bookmann, 2019.

CHESBROUGH, H.; MININ, A. D. **Open Social Innovation**. In: CHESBROUGH, H.; VANHAVERBEKE, W., et al (Ed.). *New Frontiers in Open Innovation*. New York, NY, USA: Oxford University Press, 2014. cap. 9, p.170-188. ISBN 9780199682461.

HOWALDT, J. et al. **Theoretical approaches to social innovation**: a critical literature review. Dortmund: Sozialforschungsstelle (sfs), TU Dortmund University, 2014. 163 Disponible em: <http://www.si-drive.eu/wp-content/uploads/2017/12/D1_1-Critical-Literature-Review_final.pdf>.

MURRAY, R.; CAULIER-GRICE, J.; MULGAN, G. **The Open Book of Social Innovation: Ways to Design, Develop and Grow Social Innovations.** London, UK: The Young Foundation, 2010.

OECD/Eurostat. **Oslo Manual 2018:** guidelines for collecting, reporting and using data on innovation. The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities. 4 ed. Paris, França: OECD Publishing, 2018.

Leia mais:

HOWALDT, J. et al. **Atlas of Social Innovation.** New Practices for a Better Future. Dortmund: Sozialforschungsstelle (sfs), TU Dortmund University, 2018. 245. Disponível em: <https://www.socialinnovationatlas.net/fileadmin/PDF/Atlas_of_Social_Innovation.pdf>.

SI-DRIVE. Mapping social innovations. January 2014. Disponível em: <https://www.si-drive.eu/?page_id=15>.

TEIXEIRA, E. G. et al. Solidarity economy cooperatives: The impact of governance and gender on member income. **Nonprofit Management and Leadership**, v. n/a, n. n/a, ISSN 1048-6682. Disponível em: <<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/nml.21480>>.

LA EDUCACIÓN TRANSFORMADORA: UNA CATEGORÍA INDISPENSABLE PARA LAS COOPERATIVAS

Rejane Inés Kieling¹

Rosane Oliveira Duarte Zimmer²

Nuestro sentido de la educación transformadora se basa en el humanismo de Paulo Freire. Para el autor, no existe una educación neutra, sino intencionada y dialéctica. Señala que es a través de la educación como nos rehacemos; nos rehacemos a través de la praxis, a través del juego de los opuestos, a través de la permanencia y el cambio. Por lo tanto, transformarse a través de la educación es entenderse a sí mismo en una constante problematización - lo que refuerza el cambio y no la aceptación del presente, bien llevado, ni, igualmente, el futuro determinista (2001b, p. 72-74).

La educación transformadora, como categoría indispensable para el cooperativismo, nos lleva a una lista de racionalidades que se oponen a las epistemes basadas en hipótesis y métodos de financiarización de la ciudadanía colectiva. En otras palabras, para Freire, la educación debe ser el motor de un proyecto

¹ Doutora em desenvolvimento regional (UNISC). Professora na Faculdade de Tecnologia do Cooperativismo (ESCOOP). E-mail: rejanekieling@hotmail.com

² Doutora em educação (PUCRS). Professora da Faculdade de Tecnologia do Cooperativismo (ESCOOP) e da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS). E-mail: rosaneodzimmer@gmail.com

humano que se rebela contra las epistemologías que no tienen en cuenta la complejidad inagotable de la existencia, el valor de la vida y la sostenibilidad planetaria.

Por lo tanto, la educación transformadora se ajusta a los principios cooperativos, principios humanizadores, como los de gestión democrática, libertad, adhesión libre y voluntaria, autonomía e independencia, educación, formación e información, intercooperación e interés por la comunidad. También se aplica a los hombres y mujeres que se mueven sobre bases cooperativas y se esfuerzan por establecer relaciones dialógicas, por relaciones más horizontales, por la igualdad y la equidad, por la responsabilidad y la ayuda mutua; relaciones de solidaridad y preocupación por los demás, coherentes y transparentes; relaciones contrarias a la alienación y el servilismo.

La educación transformadora como categoría para el cooperativismo es del mismo modo que el cooperativismo lo es para Freire, porque están alineados no sólo en la tesis sino también en la concreción. Se alinean con el valor humano, con la lucha contra la mentalidad economicista que nos coloniza, nos salda y nos alquila.

Una educación que refuerza el derecho ontológico de “ser más” (FREIRE, 2000a; 2000b; 2001a; 2007). Este es el principal argumento para una educación que dignifique al ser humano.

Por lo tanto, es necesario reconocer las tramas ideológicas, pedagógicas, políticas, sociales, de marketing, basadas en lo que Freire llama “banca educativa” (2016, p. 105), ya que se traducen en rituales vacíos a favor de la adaptación humana al mundo, y no a su transformación. Para el autor, existe una “[...] visión distorsionada de la educación, no hay creatividad, no hay transformación, no hay conocimiento. Sólo hay conocimiento en la invención, en la reinención, en la búsqueda inquieta, impaciente y permanente que los hombres hacen en el mundo, con el mundo y con los otros (FREIRE, 2016, p. 104-105). Así, la insignia cooperativa se identifica con el ser humano como posibilidad de ser más allá de uno mismo, como proyecto único que tiene como punto de partida el aquí y el ahora. Es desde este punto de vista que es posible afirmar que la educación

transformadora, en la perspectiva de Freire, es un argumento de “tareas permanentes” (FREIRE, 2000a, p. 72-73).

El humanismo de Freire despierta el diálogo con el cooperativismo al comprometerse con una narrativa de descomodificación, en defensa de los oprimidos y denunciando el silencio impuesto. En este sentido, es posible afirmar que el proyecto freireano de humanización se basa en el legado del cooperativismo, ya que otorga una educación transformadora como baluarte para el ejercicio de la resistencia, táctica de lucha política, de “ser más” por el compromiso con la causa humana.

REFERENCIAS

ADORNO, Theodor. W. **Educação e emancipação**. 3. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2003.

BAUMAN, Zygmunt. A utopia possível na sociedade líquida. **Revista Cult**, a. 12, n. 138, ago. 2009.

FREIRE, P. **Pedagogia do oprimido**. 60ªed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2016.

FREIRE, Paulo. **Pedagogia da autonomia**: saberes necessários à prática educativa. 36. ed. São Paulo: Paz e Terra, 2007.

FREIRE, Paulo. **Pedagogia dos sonhos possíveis**. Ana Maria Araújo (Org.) São Paulo: UNESP, 2001a.

_____. **Conscientização**: teoria e prática da libertação - uma introdução ao pensamento de Paulo Freire. 3. ed. São Paulo: Centauro, 2001b.

FREIRE, Ana Maria Araújo. Notas. In: FREIRE, Paulo. **Pedagogia da esperança**. 7. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000a.

FREIRE, Paulo. **Utopia e democracia na educação cidadã**. Porto Alegre: UFRGS, 2000b.

FREIRE, Paulo; GADOTTI, Moacir; GUIMARÃES, Sérgio. **Pedagogia: diálogo e conflito**. 4. ed. São Paulo: Cortez, 1995.

FREIRE, Paulo; SHOR, Ira. **Medo e ousadia: o cotidiano do professor**. 12. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2008.

FREITAS, Ana Lúcia Souza. **Pedagogia da conscientização: um legado de Paulo Freire à formação de professores**. Porto Alegre: EDIPUCRS, 2000a.

_____. Projeto sonho possível: a formação permanente do educador. Sonho Possível. **Revista de Educação Popular**, Canoas, v. 1, abr. 2000b.

KANT, Immanuel. Resposta à pergunta: que é “esclarecimento”? **Textos seletos**. Petrópolis: Vozes, 1974. p. 100-107).

LA EFICIENCIA Y LA TRÍADA DE LA GESTIÓN COOPERATIVA

Carlos Daniel Baioto¹

El análisis de los resultados en el contexto de la gestión cooperativa es una cuestión compleja, que puede analizarse en varias instancias de riesgo. El enfoque presentado aquí se delimita como un tipo específico de riesgo, que Giddens (1999) define como riesgo fabricado, es decir, un riesgo construido dentro de la organización. El tema delimitado, contexto de riesgo, se refiere a la cuestión de la necesaria distinción entre: las singularidades de la gestión de una organización cooperativa y el riesgo de que esta gestión se base en paradigmas de gestión de otros modelos de organización. El riesgo estriba en la interpretación errónea del significado de los resultados en el contexto de la gestión cooperativa. El punto de profundización que se presenta aquí se refiere a la cuestión de la simplificación en cuanto a la construcción de indicadores de resultados que pueden ser diferentes del propósito cooperativo. Para profundizar en el análisis sobre el paradigma y la simplificación, podemos remitirnos a Morin (2000) que afirma que la reproducción de una lógica centrada en el paradigma de la simplificación tiende a repetir modelos ya “estandarizados como hegemónicos” en detrimento de la necesidad de análisis más complejos sobre las singularidades de las distintas realidades, en un intento de estandarizar o simplificar a modelos formales, contextos que son singulares y complejos.

¹ Doutor em Ciências Sociais pela UNISINOS, Prof. e Coordenador do curso de graduação pós-graduação em Gestão de Cooperativas e no CESURG, e professor convidado dos pós-graduação em Gestão de Cooperativas na UNISINO, pesquisador e consultor em Gestão de Cooperativas. E-mail: cbaioto46@gmail.com

En el contexto de la gestión cooperativa, esta adaptación a los modelos basados en el paradigma de la simplificación conduce a una distorsión del significado del propósito cooperativo. Esta situación puede poner a la cooperativa en riesgo de representar una mera adaptación a las necesidades del mercado dentro de una metodología de cooperación, ya que la cooperación no es exclusiva de las organizaciones cooperativas, sino de todas las organizaciones sociales. Una de las consecuencias de la ausencia de este debate en el ámbito de la gestión cooperativa es el riesgo de reproducir relaciones precarias con los socios y con la comunidad que no pueden identificar la diferencia entre la cooperativa y otros modelos organizativos en cuanto a los resultados generados, es decir, la cooperativa no puede diferenciarse de otros modelos organizativos, ni internamente entre los empleados y directivos, ni con la comunidad.

Basado en las consideraciones representativas de la **Eficiencia Cooperativa**, Baioto (2018), trabajado en un artículo anterior, se identifica la necesidad de profundizar en el análisis de construcción de indicadores, que respondan al análisis de los objetivos finales de la gestión cooperativa y superar la simplificación del análisis de resultados de este modelo de organización. En este sentido, el aporte reflexivo que aquí se señala trata de la construcción de indicadores de resultado que demuestren la pluralidad de la evaluación de resultados teniendo como perspectivas las siguientes preguntas: - ¿Qué vienen a ser los “resultados” en la gestión cooperativa? ¿Y qué tipo de indicadores podrían mostrar estos resultados?

La reflexión sobre la pluralidad de los indicadores sobre el impacto socioeconómico de la gestión de las empresas cooperativas plantea el reto de construir indicadores orientados a mostrar los resultados de una **Eficiencia Cooperativa de forma interrelacionada (Baioto (2018))** es decir, la construcción de indicadores multidimensionales que abarcan cuestiones sociales y económicas, teniendo como referencia los principios del cooperativismo como forma de diferenciarse de otros modelos de organización. En este sentido, el marco presentado representa el reconocimiento de lo que hemos delimitado como

- evidencia de una **Tríada de Gestión Cooperativa**, (Baioto 2018) que incorpora: a) los principios cooperativos como balizas o referencias interpretativas del modelo de organización en términos de medios y fines; b) las acciones de resultado económico de gestión, como objetivos-medios (dimensión económica); y c) las acciones de resultado social de gestión, como objetivos-fines (dimensión social). Estos elementos, organizados en forma de tabla, permiten destacar las referencias operativas para analizar los resultados de una **Eficiencia Cooperativa**.

Cuadro 1 - Análisis demostrativo de la tríada de gestión cooperativa

El principio de cooperación (Referencias)	Resultados económicos (Objetivos-medios-medios)	Acción y resultado social (Objetivos-objetivos)
1. Afiliación voluntaria y gratuita	<ul style="list-style-type: none"> - Ampliación del número de socios y, por tanto, del capital aportado a la cooperativa - Ampliación de la inserción financiera en la comunidad - Potencialización de los activos sociales y económicos 	<ul style="list-style-type: none"> - Reforzar las acciones de los líderes locales para fomentar la participación en la cooperativa - Fomentar la construcción de bonos comunitarios locales - Reforzar el capital político y humano de la cooperativa

<p>2. Gestión democrática por parte de los miembros</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Mayor participación en las asambleas de la cooperativa - representa su mayor implicación y fidelidad - Potencialización de la rotación de la gestión - Ampliación de los liderazgos locales - Mayor estímulo a la fidelidad del afiliado 	<ul style="list-style-type: none"> - Crear entornos democráticos, así como invertir en formación continua para cualificar la participación de los miembros - Reforzar el capital político y humano de la cooperativa - Potencialización de la transparencia en la gestión - Aumento de la participación de los socios - Mantenimiento del capital político y social de la cooperativa
<p>3. Participación económica de los diputados</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ampliación de las acciones de la cooperativa - Aumento de los activos materiales e inmateriales - Ampliación de la cultura empresarial de los socios para generar más activos para la cooperativa - Ampliación del fondo de reserva y destinos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Construcción de beneficios para los socios que añaden valor a la relación de trabajo con la cooperativa - Valorar a los afiliados y su potencial empresarial

<p>4. Autonomía e independencia</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ampliación de la sostenibilidad - Ampliación de los activos tanto de la cooperativa como de sus socios - Aplicación del proceso de gobernanza Implantación de la organización de socios de la cooperativa 	<ul style="list-style-type: none"> - Fortalecimiento de las acciones comunitarias para la autonomía tanto de la cooperativa como de los socios y la comunidad (en el ámbito político y económico) - Mayor seguridad social y económica para los afiliados.
-------------------------------------	--	--

<p>5. Educación, formación e información</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ampliación de la gama de activos - Mayor control y transparencia de la gestión - Aumento de la autonomía e independencia de la cooperativa - Cualificación profesional - Expansión de la cultura empresarial entre los socios y colaboradores, aumentando los activos económicos y sociales 	<ul style="list-style-type: none"> - Inversión en la difusión de una cultura cooperativa y comunitaria. - Ampliación de la cualificación participativa de los socios - Formación continua, para cualificar la relación de conocimientos de los socios y de la comunidad local sobre la importancia del movimiento cooperativo - Gestión del capital intelectual de la cooperativa - Potencialización de la autogestión - Aumentar el capital intelectual de la cooperativa - Aumento del capital social
--	---	--

6. Intercooperación	<ul style="list-style-type: none"> - Potencialización de las acciones en las redes de cooperación - Generación de más activos entre los socios y la comunidad cooperativa - Ampliación de la integración cooperativa - Expansión de la economía cooperativa - Fortalecimiento del sector 	<ul style="list-style-type: none"> - Reforzar las relaciones entre las cooperativas de forma multidimensional, tanto entre las ramas de las cooperativas a nivel microrregional como macrorregional - Aumentar el valor de las relaciones con otras cooperativas - Aumento del capital comunitario en red - Aumento del capital político
7. Compromiso con la comunidad	<ul style="list-style-type: none"> - Ampliación de la fidelidad de los socios y de la comunidad - Aumento de la adhesión de la cooperativa con la comunidad - Sostenibilidad y desarrollo de la comunidad y por sinergia también de la cooperativa 	<ul style="list-style-type: none"> - Implicación en las necesidades de la comunidad, actuando para formar y reforzar los vínculos fusionistas y no utilitarios - Aumento del capital comunitario en red - Aumento del capital político

Fuente: Baioto (2018)

La construcción de este cuadro permite demostrar sintéticamente las posibilidades de una interpretación empresarial de los principios cooperativos como vector estratégico para el desarrollo de este modelo de organización. Se hace evidente la interrelación entre las acciones de la dimensión económica y cómo influyen en los resultados de las acciones sociales. Es importante señalar que las dimensiones social y económica no están en una escala jerárquica; por lo tanto, entendemos que algunas acciones pueden - dependiendo del contexto - comenzar con una acción social capaz de influir en el resultado en la dimensión económica - y viceversa. Todo depende del contexto de la cooperativa. A modo de ejemplo, destacamos algunas acciones de gestión basadas en principios cooperativos para generar desarrollos sociales y económicos:

a) Principio de gestión democrática de los socios: se puede relacionar fácilmente con la gobernanza de la cooperativa, la organización social de los socios, los medios estratégicos de comunicación interna de la cooperativa, los canales de transparencia, los boletines informativos y la potenciación de las acciones de nucleación de redes sociales como forma de fortalecer los vínculos con el socio.

b) Principio de autonomía e independencia: busca centrarse en la sostenibilidad de la organización basada en el emprendimiento con los miembros, en no depender de un único sector de trabajo y en la autonomía tanto respecto al primer sector como al segundo.

c) Principio de educación y formación: relacionado con la gestión del conocimiento y el fortalecimiento del capital intelectual, tanto del cuerpo social de la cooperativa como de los nuevos liderazgos. También incluye incentivos para la formación continua de los socios y de los hijos de los socios, la inversión en educación cooperativa para los diferentes niveles de formación cooperativa, la inversión en investigación e innovación, los intercambios de conocimientos entre las cooperativas y las redes de apoyo. Schneider (2001)

d) Principio de compromiso con la comunidad: reconocido como responsabilidad social, prevé la inversión en el desarrollo regional, estimulando las cadenas productivas locales orientadas

al cooperativismo y apoyando los foros locales con la comunidad para identificar estrategias de desarrollo local sostenible.

Las posibilidades de uso de este marco son multidimensionales, con potencial de adaptación a las peculiaridades de cada rama del cooperativismo y al contexto regional y microrregional, por lo que no representa una matriz única, sino que es adaptable al plan de acción estratégico de cada cooperativa. Otra cuestión que se pone de manifiesto en este cuadro es la sinergia de los capitales tangibles e intangibles del proceso de gestión. Una vez identificada esta sinergia, se potencia la capacidad de generar resultados multidimensionales. Recordando que la Sinergia de Capitales Baioto (2018) solo es posible con el reconocimiento sobre lo que viene a ser el recurso disponible en la gestión de las cooperativas, es decir, qué y el capital tangible e intangible en el contexto de la gestión y cómo estos capitales interactúan a favor de un análisis sobre los resultados generados por la cooperativa en sus diversos sectores. La ausencia de un análisis de indicadores multidimensionales propios de la gestión de las cooperativas produce, como riesgo, la reproducción de los mismos objetivos de una sociedad de capital, o de una sociedad de mercado, centrada en otra lógica de análisis de resultados específicos de este modelo de organización. El debate sobre el significado de los resultados, los medios y los fines, en la gestión de las cooperativas, contribuye a generar subsidios al proceso de toma de decisiones, en los procesos de gestión, operativos, de comunicación y asamblearios de la cooperativa. La construcción de la Tríada de la Gestión Cooperativa pretendía contribuir a una reflexión que superara las interpretaciones simplistas sobre las singularidades de la gestión cooperativa, acercando los resultados cooperativos a la finalidad cooperativa.

REFERENCIAS

GIDDENS, A. **Mundo em descontrolo**: o que a globalização está fazendo de nós. São Paulo: Record, 1999.

MORIN, E. A epistemologia da complexidade. In: MORIN, E.; LE MOIGNE, J-L. **A inteligência da complexidade**.

Tradução de Nurimar Maria Falci. São Paulo: Peirópolis, 2000. (Coleção Nova Consciência).

BAIOTO, Carlos Daniel. Cultura cooperativista como potencializador de eficiência cooperativista: um estudo de caso da cooperativa de crédito Sicredi Pioneira Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais, Unidade de Pesquisa e Pós-Graduação, Universidade do Vale do Rio dos Sinos, São Leopoldo 2018

SCHNEIDER, J.O. A doutrina do cooperativismo nos tempos atuais. **Cadernos Cedope**, São Leopoldo, v. 10, n. 12, 2001.

LA IDENTIDAD COOPERATIVA COMO VENTAJA COMPETITIVA

Deivid Ilecki Forgiarini¹

La definición de esta entrada comienza con lo que es la identidad cooperativa. Las cooperativas se definen como empresas dirigidas y gestionadas por sus miembros. Todos los cooperativistas pueden votar con el mismo peso en las cuestiones relacionadas con las actividades de la empresa cooperativa y la distribución equitativa de los resultados (ACI, 2015; SCHNEIDER, 2019; FORGIARINI, 2019).

Las cooperativas se basan en valores como la autoayuda; la autorresponsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad, la solidaridad, por lo que no se limitan a generar únicamente resultados económico-financieros, sino que también generan resultados sociales trabajando para construir un mundo mejor a través de la cooperación (SCHNEIDER, 2019; MLADENATZ 2003; ACI, 2015; FORGIARINI, 2019; NOVKOVIC, 2021).

Los valores del cooperativismo (doctrina²) se sistematizan y se llevan a cabo en la práctica mediante la observancia, la comprensión y la aplicación de los principios del cooperativismo (teoría³). Los principios cooperativos se consolidaron con la creación de la ACI - Alianza Cooperativa Internacional en un esfuerzo por sistematizar las prácticas de cientos de cooperativas e investigadores cooperativos en 1895. Estos principios fueron revisados y modificados de nuevo en 1937, 1966 y 1995, consolidando este último los siete principios actuales del

¹ Doutor em Administração; Mestre em Desenvolvimento Regional; Bacharel em Administração. Professor da Faculdade de Tecnologia do Cooperativismo – ESCOOP. E-mail: deividforgiarini@gmail.com

² Ver Verbete “Cooperativismo”

³ Ver Verbete “Cooperativismo”

cooperativismo (ACI, 2015; FORGIARINI, 2019; NOVKOVIC, 2021). Los principios del cooperativismo son: 1º Afiliación voluntaria y gratuita; 2º Gestión democrática por parte de los socios; 3º Participación económica de los socios; 4º Autonomía e independencia; 5º Educación, formación e información; 6º Intercooperación y; 7º Compromiso con la comunidad, que están bien explorados y explicados por Schneider (2019) y la ACI (2015).

La identidad cooperativa se define así como aquella que permite identificar la diferencia entre una cooperativa y una empresa mercantil. La empresa tradicional busca maximizar el capital invertido en ella para poder maximizar la generación de beneficios en sus actividades para maximizar el retorno del capital al propietario al límite de afectar a los beneficios futuros de la organización. Por otro lado, la cooperativa busca maximizar la satisfacción de los cooperativistas (ya que los cooperativistas son sus propietarios) que participan en las actividades cooperativas en el límite de continuar esta maximización en el presente y en el futuro (NOVKOVIC, 2008; 2021; FORGIARINI, 2019).

La satisfacción cooperativa no se limita a la generación de capital; puede estar en la prestación de un buen servicio (para las cooperativas de consumo, como las de crédito, las de infraestructuras...) en la generación y distribución de más ingresos a los cooperativistas (en las cooperativas agrícolas, las de trabajo, como las de médicos y otras profesiones); puede estar en la provisión de condiciones para un buen empleo en las cooperativas organizadas según profesiones (médico, profesor, proveedores de servicios, recolectores de residuos). Y la satisfacción no se limita a la lógica intraorganizacional, también incluye la lógica interorganizacional (NOVKOVIC, 2008; FORGIARINI, 2019).

Los valores y principios guían esta acción interorganizativa porque entienden que el cooperativista vive y tiene arraigo en la región y al expresarse social y económicamente en la región es interesante que los servicios utilizados socialmente puedan estar en buenas condiciones para todos, porque esto eleva la calidad de vida del cooperativista y su satisfacción en conjunto. Si la educación, la salud y la seguridad en una región muestran

resultados positivos, si la cooperativa puede contribuir de alguna manera a ello, la satisfacción del cooperativista aumenta. (NOVKOVIC, 2008; 2021 FORGIARINI, 2019). El reto puede residir en cómo demostrar todo esto, y los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible pueden ser una forma de destacar esta diferencia (NOVKOVIC, 2021).

Una vez presentado el concepto de Identidad Cooperativa, cabe destacar el concepto de Ventaja Competitiva que aquí se utiliza. Una definición de ventaja competitiva puede ser: el diferencial entre dos competidores en cualquier dimensión imaginable, que permite a uno crear más valor para el cliente que el otro (MA, 2000, p. 18). Para la Escuela de Análisis de Posicionamiento Estratégico (APE): la ventaja competitiva se basa en el valor que una empresa puede crear para sus compradores y que supera el coste de fabricación de la empresa (PORTER, 1985, p. 3). La visión basada en los recursos (RBV) dice que una empresa tiene una ventaja competitiva cuando implementa una estrategia de creación de valor que no puede ser implementada simultáneamente por ningún otro competidor actual o potencial (BARNEY, 1991, p. 102). En el análisis de las Capacidades Dinámicas, estas capacidades son la fuente de la Ventaja Competitiva y se basan en el trípode: procesos (patrones de proceso y aprendizaje), posiciones (activos, relaciones entre agentes internos y entre éstos y agentes externos) y trayectoria (historial de decisiones y oportunidades tecnológicas y de mercado) (TEECE et al., 1997; TEECE, 2007).

En un intento de sintetizar el debate, la Ventaja Competitiva está en la formación de un valor superior para el receptor final del producto y servicio (en comparación con el competidor) y que este valor cambia dinámicamente en la sociedad. El debate sobre el valor también merece la pena.

Kaplan y Norton (1997) presentan la siguiente operación: Valor = Atributos del producto/servicio + Imagen de la organización + Relación con los Stakeholders (usuario final del servicio y/o producto, empleados, proveedores, sociedad...). Para Churchill y Peter (2013) el valor es igual a los beneficios percibidos menos los costes percibidos por el destinatario final del producto o servicio.

Aunque el debate sobre el valor es largo, es importante entender que el valor va más allá de la racionalidad clásica y neoclásica restringida al beneficio material, utilitario o de intercambio del producto o servicio.

El pacto global para la Agenda 2030 y los 17 ODS hacen que la gente busque productos y servicios que satisfagan diversos intereses en las esferas económica, social y medioambiental (NOVKOVIC, 2021). Satisfacer estos intereses en estos ámbitos genera valor en el presente. La búsqueda de la satisfacción del cooperativista es convergente con la lógica de cumplir las tres esferas del desarrollo sostenible: económica, social y medioambiental. El fortalecimiento de la identidad cooperativa hace que la cooperativa se reinvente para satisfacer las necesidades de los socios que cambian dinámicamente y que ya al mismo tiempo y en el futuro apuntan cada vez más al desarrollo sostenible (NOVKOVIC, 2021).

Considerando un entorno que entiende que el Valor de un producto va más allá de su utilidad e incluye impactos económicos, sociales y ambientales, la identidad cooperativa puede ser una fuente de ventaja competitiva siempre que se perciba que la cooperativa está maximizando la satisfacción de sus socios más allá del propio producto o servicio y precisamente por ser un tipo de empresa guiada por valores y principios que la impulsan a ser un agente transformador en su comunidad y región. Destacar las numerosas actividades económicas, sociales y medioambientales de las cooperativas puede hacer que los cooperativistas se den cuenta del valor superior que su cooperativa genera y ofrece en comparación con las empresas comerciales de la competencia.

REFERENCIAS

ACI. Alianza Cooperativa Internacional. **Notas de orientación para los principios cooperativos**. International Cooperative Alliance. Ginebra, p. 109. 2015.

BARNEY, J. **Firm resources and sustained competitive advantage**. Journal of management studies, v.17, n.1, p. 99-120, 1991. Disponible en:

<<http://www3.uma.pt/filipejmsousa/ge/Barney,%201991.pdf>>

Acesso em: 25 fev. 2022

CHURCHILL, G. A.; PETER, J. P. **Marketing: criando valor para os clientes.** 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

FORGIARINI, D. I. **Aprendizagem Interorganizacional em Cooperativas.** (Tese) Programa de Pós-Graduação em Administração. Universidade do Vale do Rio dos Sinos – Unisinos. Porto Alegre, 2019.

KAPLAN, R. S., & NORTON, D. P. (1997). **A estratégia em ação: *balanced scorecard*.** Rio Janeiro: Elsevier.

MA, H. **Competitive Advantage and firm performance.** *Competitiveness Review.* V. 10, N. 2, p. 16-33, 2000.

MLADENATZ, G. **História das Doutrinas Cooperativistas.** Brasília: Confebrás, 2003.

MÜNKNER, H.-H.; MATEUS, A. **Glossário Cooperativo Anotado.** Genebra: International Labour Office, 2011.

NAMORADO, R. **Introdução ao direito cooperativo:** para uma expressão jurídica da cooperatividade. Coimbra: Almedina, 2000.

NOVKOVIC, S. (2008). **Defining the co-operative difference.** *Journal of Socio-Economics.* 37. 2168-2177. 10.1016/j.socec.2008.02.009.

NOVKOVIC, S. (2021). **Cooperative identity as a yardstick for transformative change.** *Annals of Public and Cooperative Economics.* 10.1111/apce.12362.

PINHO, D. B. **O Cooperativismo:** da vertente pioneira à vertente solidária. São Paulo: Saraiva, 2004.

PORTER, M. E. (1985). **Competitive advantage**. New York: Free Press.

SCHNEIDER, J. O. (2019). **Identidade Cooperativa: sua história e doutrina**. Porto Alegre: SESCOOP/RS.

TEECE, D J.; PISANO, G; SHUEN, A. **Dynamic Capabilities and Strategic Management**.

Strategic Management Journal, v. 18, n. 7, p. 509-533, 1997.

Disponível em:

<<http://iic.wiki.fgv.br/file/view/>

[Dynamic+Capabilities+and+Strategic+Management.pdf](http://iic.wiki.fgv.br/file/view/Dynamic+Capabilities+and+Strategic+Management.pdf)>.

Acesso em: 05 fev. 2022.

TEECE, D J. (2007). **Explicating dynamic capabilities:**

the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise

performance. Strategic Management Journal. p. 1319–1350.

Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_nlinks&pid=S1415-6555201400070004100000&lng=en>.

Acesso em: 01 fev. 2022.

LEY DE COOPERATIVAS

Ronaldo Chaves Gaudio¹

Las cooperativas, al ejercer la actividad económica, lo hacen organizando y coordinando los factores económicos bajo sus propios principios y métodos (BALAY, 1965). Dado que los factores económicos no se combinan espontáneamente, sino a través de instituciones que proporcionan las reglas por las que se organizan (FIANI, 2011, p. 2-3), la historia mostrará cómo la regularidad de una iniciativa económica motivada por la cooperación se convierte de una institución informal a una institución formal inicialmente plasmada en los actos constitutivos de organizaciones típicamente cooperativas y, posteriormente, pasada a ser aceptada en la instancia legislativa.

Sin embargo, la práctica del cooperativismo constituye “[...] un fenómeno social con poca profundidad histórica” (Namorado, 2000, p. 23-24) y, por tanto, escapa a la lógica del ejercicio de la actividad empresarial dominante.

A partir de estas conclusiones, es fácil reconocer la naturalidad del hecho de que la gran mayoría de las instituciones del Derecho no constituyen una respuesta normativa a las particularidades de las relaciones jurídicas y los derechos de propiedad en las cooperativas.

Por el contrario, la mayoría de las normas jurídicas del mundo se han forjado para recibir, proteger y dar previsibilidad a los derechos que son congruentes con las premisas de las relaciones basadas en el individualismo lucrativo o en el colectivismo comunista, según el sistema económico adoptado por cada país. Este es uno de los factores que hace que la ley de cooperativas

¹ Mestre em Direito Econômico e Desenvolvimento. Coordenador da Pós-graduação em Direito Cooperativo da PUC/Minas. Professor convidado de Direito Cooperativo da FGV – Fundação Getúlio Vargas. Diretor Executivo da AIDCMESS – Associação Ibero-americana de Direito Cooperativo, Mutual e da Economia Social e Solidária. Assessor jurídico do Sistema OCB-SESCOOP/RJ. Presidente da Comissão Especial de Direito Cooperativo da OAB/RJ. E-mail: ronaldo@gaudio.adv.br

sea un elemento más que merece una consideración especial por parte de los administradores de las sociedades cooperativas, ya que aporta consecuencias muy pragmáticas. Si no, aquí están algunos de ellos:

- Muchos de los problemas concretos que hay que resolver en el ámbito de las cooperativas no tienen una respuesta prevista por la ley;
- Mientras que la ley prevé numerosas disposiciones aplicables a los contratos y otras obligaciones que son congruentes con las actividades y negocios capitalistas, las actividades de las cooperativas deben realizarse de manera congruente con un tipo de obligación con muy poca densidad legislativa, es decir, un negocio jurídico denominado por la ley como “acto cooperativo” (art. 79 de la Ley Federal n° 5.764/1971);
- Las lagunas legislativas de la ley de cooperativas se cubrirán sobre una base de autogestión, pero dentro de los límites legales de la autonomía estatutaria y contractual de las cooperativas, armonizando, en su caso, con el ordenamiento jurídico vigente;
- Sin embargo, estas tareas de regulación y armonización congruentes desafían el modelo de racionalidad que preside el conocimiento, la interpretación y la aplicación de las leyes, que es ajeno a las cooperativas, lo que no sólo constituye un reto para que el gestor formule respuestas de autogestión adecuadas, sino que constituye un riesgo mucho mayor de que los actos de la administración judicial, reglamentaria y de supervisión, o de la propia regulación del mercado, apliquen soluciones inapropiadas a las cuestiones propias de las cooperativas;
- Por lo tanto, gestionar y ejecutar la actividad de la cooperativa con previsibilidad y estabilidad en cuanto a su régimen jurídico es un reto para los gestores.

Una vez destacada esta importancia, incluso antes de definir el derecho cooperativo, es importante señalar que no deriva, por tanto, de una abstracción teórica ajena a la realidad. Por el

contrario, debe revelar, a través de sus instituciones, la capacidad del Derecho para recibir la originalidad del fenómeno social del cooperativismo desde el proceso histórico (CRACOGNA, 2002, p. 176)².

Aunque la cooperativa no es todavía el modelo empresarial predominante, “las cooperativas son también evidentemente una estructura económica que corresponde a una forma jurídica específica” (NAMORADO, 2000, p. 14). Este factor hace que el régimen jurídico de las cooperativas, su actividad, su propiedad y las relaciones jurídicas que establecen no puedan ser comprendidas y protegidas plenamente por ninguna de las disciplinas (ramas) del Derecho.

Como es sabido, las cooperativas surgen no sólo de sus propios hechos³, sino también de sus propios valores y principios. Tales elementos corroboran el reconocimiento de que el derecho cooperativo reúne justificaciones para su pertinencia, viabilidad y oportunidad de reconocimiento como categoría dogmática a destacar, pero su autonomía didáctica. Esta perspectiva ha sido reconocida desde hace tiempo y contemporáneamente por autores brasileños y extranjeros, como Waldírio Bulgarelli, Fabio Luz Filho, Antonio Salinas Puente, Nancy Andrighi, Renatro Lopes Becho, Dante Cracogna, Rui Namorado, Hans-H Münkner, Hagen Henry, Mario Schujman a quienes recomendamos su lectura⁴. El primer autor que utilizó el término derecho cooperativo fue Otto von Gierke, según SCHAFFER (1999).

A la vista de las consideraciones anteriores y de las aportaciones de estos diversos estudiosos, se puede considerar que el derecho cooperativo es la disciplina jurídica que, con autonomía didáctica e interrelacionada con otras ramas, tiene por objeto el reconocimiento y desarrollo del régimen jurídico

² El autor demuestra dicha dinámica a través de la recepción legislativa de una institución nodular del Derecho Cooperativo -el acto cooperativo- como consecuencia natural de la actividad cooperativa en el plan obligatorio.

³ Para nosotros, estos hechos son la propia cooperación económica, la propia finalidad de las cooperativas y la doble cualidad (GAUDIO, 2016, p. 519-544).

⁴ Todas las obras respectivas figuran en las referencias bibliográficas.

societario y operativo coherente con el hecho del ejercicio de la actividad económica cooperativa, sus principios y valores, y sus proyecciones en los planos patrimonial y de obligaciones entre cooperativistas y cooperativas y entre cooperativistas y terceros.

REFERENCIAS

ANDRIGHI, Fátima Nancy. A autonomia do direito cooperativo. *In*: KRUEGER, Guilherme (coord.). **Cooperativismo e o novo código civil**. 2. ed. Belo Horizonte: Mandamentos, 2005.

BALAY, Esteban. **Bases del ordenamento cooperativo de la económica social**. Buenos Aires: [s. n.], 1965.

BECHO, Renato Lopes. **Elementos de direito cooperativo**. 2. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2019.

BULGARELLI, Waldirio. **Elaboração do direito cooperativo**: um ensaio de autonomia. São Paulo: Atlas, 1967.

CRACOGNA, Dante. O acto cooperativo. *In*: OLIVEIRA, Celso Claro; NAMORADO, Rui. (coord.). **Pensamento cooperativo**: as relações entre cooperativas e cooperadores. Lisboa: INSCOOP: OCB, jun. 2002. p.175-189.

FIANI, Ronaldo. **Cooperação e conflito**: instituições e desenvolvimento econômico. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

GIERKE, Otto Friedrich von. **Community in historical perspective**: a translation of selections from *Das deutsche genossenschaftrecht*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

HENRY, Hagen. **Guidelines for cooperative legislation**. 3e ed. rev. Geneva: International Labour Office, 2012.

MÜNKNER, Hans-H. **Co-operative principles and co-operative law**. 2nd. ed. Zürich: Lit, 2015.

NAMORADO, Rui. **Introdução ao direito cooperativo:** para uma expressão jurídica da cooperatividade. Coimbra: Almedina, 2000.

SALINAS PUENTE. Antonio. **Derecho cooperativo.** México: Editorial Cooperativismo, 1954.

SCHAFFER, Jack. **Historical dictionary of the cooperative movement.** Maryland: Scarecrow Press, 1999.

SCHUJMAN, Mario S. Historia del derecho cooperativo. *In:* SCHUJMAN, Mario S.; GAUDIO, Ronaldo Chaves (coord.). **Derecho cooperativo latinoamericano.** Curitiba: Juruá, 2018. p. 21-29.

GAUDIO, Ronaldo Chaves. Desenvolvimento econômico e cooperativismo: fundamentos e desafios para implementação do art. 174, §2º, da Constituição Federal, a partir das características essenciais das sociedades cooperativas. *In:* MIRANDA, José Eduardo; REIS, Marcelo Terra; GAUDIO, Ronaldo Chaves; SIELICHOW, Cristiano as Silva (coord). **Ordem econômica constitucional:** compreensão e comparativo da ordem econômica na Constituição de 1988 com outros sistemas jurídicos. Curitiba: Juruá, 2016.

WEBER, Max. **O direito na economia e na sociedade.** 1. ed. São Paulo: Ícone, 2011.

LIDERAZGO FEMENINO Y COOPERATIVISMO

Louise de Lira Roedel Botelho¹

Enise Barth²

Jaine Cristiane Wentroba³

En los estudios organizativos, el tema del liderazgo surge con el objetivo de comprender cómo se manifiestan las relaciones de poder, así como el modo en que estas relaciones contribuyen al propio desarrollo organizativo. De este modo, existen varias definiciones de liderazgo, con numerosos significados que lo envuelven. En general, el liderazgo puede considerarse como la forma en que un individuo influye en los demás. Esta influencia resuena tanto en su forma individual (caracterizada por la presencia del líder) como en su forma colectiva como proceso compartido (caracterizado por la presencia del líder y sus seguidores). Así pues, el liderazgo se basa no sólo en un proceso de gestión en el entorno organizativo, sino también en el uso de la influencia (STOGDILL, 1974; YUKL, 1998).

¹ Doutora em Engenharia e Gestão do Conhecimento pela UFSC; Professora e pesquisadora do Curso de Administração e do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento e Políticas Públicas (PPGDPP) da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS) Campus Cerro Largo. Docente Colaboradora do Programa de Pós-graduação em Engenharia e Gestão do Conhecimento – UFSC - louisebotelho@gmail.com

² Doutora em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Professora e Pesquisadora do Curso de Administração e do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento e Políticas Públicas (PPGPDD) da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS). E-mail: enise.barth@gmail.com

³ Mestranda do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento e Políticas Públicas (PPGPDD) da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS) Campus Cerro Largo. E-mail: jainewentroba@hotmail.com

Los primeros estudios en el ámbito organizativo, que hacen uso del tema, estaban vinculados a un modelo de liderazgo encabezado por hombres, según la lógica cultural de la sociedad. Estos modelos de liderazgo se basaban en la teoría del gran hombre. Es decir, en una sociedad patriarcal, donde la historia se contaba a partir de los informes de los vencedores, en este caso, los hombres que contaban sus éxitos a los hombres.

La presencia de las mujeres en el mercado laboral también trajo consigo nuevos liderazgos y nuevas formas de dirigir. Empezaron a ocupar puestos y a desempeñar funciones que antes sólo realizaban los hombres. En cuanto a la capacidad, las mujeres pueden asumir funciones de liderazgo con propiedad, aunque existan obstáculos para el liderazgo debido a los prejuicios ligados al género. Es necesario considerar que, independientemente del género, los líderes deben ser sensibles a las situaciones y a los seguidores, adaptándose a la realidad y a las condiciones necesarias para el éxito de su función (RODRIGUES; SILVA, 2015).

En la misma línea de pensamiento, Metz (2015) presenta algunas características que son diferenciales en su estilo de liderazgo, que son características gerenciales centradas en el estilo de liderazgo y en el proceso de toma de decisiones, valorando predominantemente al individuo, buscando satisfacer a todos los involucrados y descentralizando el poder y respetando todas las diferencias.

Por lo tanto, ya no se puede negar la presencia femenina en el entorno organizativo. El liderazgo femenino en diferentes tipos de organizaciones ha iniciado un proceso de intercambios colectivos de conocimientos entre todo el ámbito del mundo del trabajo. Diversos sectores económicos y empresariales en los que la mujer comenzó su destacado desempeño laboral tuvieron que adaptarse a este cambio cultural. Comenzaron a destacarse características femeninas como la capacidad de organizar, cuidar, motivar y tranquilizar, entre muchas otras. Para los estudiosos del tema, el modelo de liderazgo femenino tiene en su ámbito las propias características de las mujeres, lo que hace que este modelo sea ventajoso para determinados sectores organizativos. Por lo

tanto, el liderazgo femenino está alineado con los estándares democráticos y participativos que requieren las organizaciones contemporáneas.

Esta lucha teórica que surge en la corriente del liderazgo femenino es apropiada para el modelo de gestión cooperativa, ya que resulta en un modelo más participativo y colaborativo, porque se considera que las mujeres tienen algunas características que las favorecen en el ejercicio del liderazgo en las organizaciones, teniendo en cuenta que hoy en día existe el surgimiento de un nuevo paradigma organizacional (CARREIRA; AJAMIL; MOREIRA, 2001). Es importante señalar que las mujeres están consiguiendo mostrar un poco más sus capacidades y aptitudes para dirigir equipos y gestionar cooperativas durante su carrera profesional.

El liderazgo femenino tiene el sentido de potenciar cada vez más la inserción de las mujeres en el mercado de trabajo, especialmente en puestos que sólo eran ocupados por hombres, imponiendo barreras en el avance profesional femenino, un ejemplo de las dificultades encontradas por las mujeres es el fenómeno conocido como techo de cristal, o también el fenómeno de las paredes de cristal, que retrata los obstáculos y barreras que las mujeres enfrentan en el ámbito empresarial (ANDREOLI; BORGES, 2007). La forma de actuar y liderar de una mujer también se considera un reto; la participación en los grupos sociales formados en las cooperativas es otro reto para las mujeres, que a menudo necesitan demostrar su competencia todo el tiempo (AGUIAR; SIQUEIRA, 2007).

Por otro lado, las mujeres que ocupan altos cargos en la dirección de las cooperativas han ido mostrando sus habilidades y potencialidades, ganando visibilidad y experiencia, experiencias que presentan el verdadero diferencial del cooperativismo transformador, en el que se aporta cada vez más la actuación y la presencia femenina, porque es necesario reconocer este vínculo de las mujeres en el desarrollo de las cooperativas (RICARDI, 2021). Según Toribio (2021), las mujeres destacan por su competencia, compromiso y por saber equilibrar la razón y la sensibilidad a la hora de tomar decisiones.

En opinión de Cunha (2010), las mujeres entran cada vez más en el mundo del cooperativismo como respuesta a sus necesidades económicas y sociales, ya sea para lograr aspiraciones empresariales, obtener productos y servicios que desean y necesitan. Para Eduardo (2021), lo que más llama la atención de las mujeres no es sólo conquistar el espacio, sino compartir y tener igualdad de condiciones así como de responsabilidades con los hombres en todos los espacios, porque los principios democráticos ofrecen a las mujeres la posibilidad de tener una voz igual a la de los hombres en la toma de decisiones, así como la capacidad de asumir roles de liderazgo en estas organizaciones.

La mujer en una organización cooperativa, según Hoffman (2013), tiene el deber de involucrarse con las actividades, buscando siempre entender los temas relacionados con la empresa y el emprendimiento en una visión colectiva, constituyendo una mujer participativa y comprometida con los principios cooperativos.

A pesar de la amplia inserción de las mujeres en las cooperativas, sigue siendo urgente buscar la equidad entre hombres y mujeres, ya que sigue existiendo una “ceguera de género”. Aunque las mujeres están presentes en el sector cooperativo como miembros de las familias de los socios o desempeñando otras funciones, la mayoría de ellas no ocupan puestos de decisión, por no hablar de que su presencia suele estar marcada por salarios mucho más bajos que los de los hombres en las mismas funciones y por mayores dificultades para hacer carrera (CIROLINI; NORO, 2008). En definitiva, es fundamental la participación de las mujeres en los entornos empresariales en puestos de liderazgo, ya que además de la promoción de la igualdad de género, la participación femenina presenta características peculiares en las organizaciones, al mismo tiempo que preparan y organizan el entorno familiar, pueden llevar a cabo actividades empresariales, además, la promoción de la igualdad de género se encuentra entre los Objetivos de Desarrollo Sostenible -ODS- establecidos por las Naciones Unidas en 2015 (SILVA et al., 2021).

REFERENCIAS

AGUIAR, G. S. de; SIQUEIRA, M. V. S. **Diversidade cultural no trabalho**: os desafios em ser mulher em uma organização financeira. *In*: XXXI ENCONTRO DA ANPAD., 2007 Rio de Janeiro. **Anais** [...]. Rio de Janeiro: EnANPAD, 2007.

ANDREOLI, T. P.; BORGES, W. A. **Empreendedorismo feminino**: uma análise do perfil empreendedor e das dificuldades enfrentadas por mulheres detentoras de um pequeno negócio. 2007. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/producao-academica/empreendedorismo-feminino-uma-analise-do-perfil-empendedor-e-das-dificuldadesenfrentadas-por-mulheres-detentoras-de-um-pequeno-negocio/410/>> Acesso em: 14 fev.2022.

CARREIRA, D.; AJAMIL, M.; MOREIRA, T. **Mudando o mundo**: A liderança feminina no século 21. São Paulo: Cortez., 2001.

CIROLINI, V.; NORO, G. **A participação da Mulher na Gestão das Cooperativas**: Um estudo realizado na Cotrisel. **Disciplinarum Scientia**, Santa Maria, v. 4, n. 1, p. 29-43, 2008.

CUNHA, R. R. da. **A mulher e o cooperativismo**. 2010. Disponível em: <<https://www.unimed.coop.br/web/cerrado/artigos/artigo-a-mulher-e-o-cooperativismo>>. Acesso em: 25 ago. 2021.

EDUARDO, C. **A presença das mulheres nas cooperativas**. 2021. Disponível em: <<https://baalbek-sp-wordpress.azurewebsites.net/presenca-mulheres-nas-cooperativas/>>. Acesso em: 14 fev. 2021.

HOFFMAN, E. F. **A mulher e o cooperativismo**.

Florianópolis: Impresul Indústria Gráfica Ltda, 2013.

METZ, E. S. **Gestão feminina:** a presença das mulheres na liderança de empresas. **Ágora:** revista de divulgação científica, [S.L.], v. 19, n. 2, p. 169-178, 30 jun. 2015. Universidade do Contestado - UnC. <<http://dx.doi.org/10.24302/agora.v19i2.667>>.

RICARDI, F. **Mulheres à frente da transformação do mercado.** 2021. Disponível em: <<https://www.mundocoop.com.br/gestao/mulheres-a-frente-da-transformacao-do-mercado.html>>. Acesso em: 14 fev. 2022.

RODRIGUES, S. C.; SILVA, G. R. **A liderança feminina no mercado de trabalho.** **Revista Digital de Administração Faciplac**, Gama-Df, v. 1, n. 4, 2015. Disponível em: <<http://revista.faciplac.edu.br/index.php/REAF/article/view/77>>. Acesso em: 18 abr. 2021.

SILVA, T. A. *et al.* **Mulheres gestoras:** características na gestão de cooperativas no estado do Rio Grande do Sul. **Revista de Gestão e Organizações Cooperativas**, Santa Maria, v. 8, n. 16, p. 1-53, dez. 2021.

STOGDILL, R. M. **Handbook of Leadership:** A Survey of the Literature, New York: Free Press, 1974.

TORÍBIO, K. **Mulheres no cooperativismo: número cresce e lideranças femininas contam suas trajetórias no movimento.** 2021. Disponível em: <<https://www.folhavoria.com.br/geral/publieditorial/04/2021/mulheres-no-cooperativismo-numero-cresce-e-liderancas-femininas-contam-suas-trajetorias-no-movimento>>. Acesso em: 14 fev. 2022.

YUKL, G. **Leadership in organizations.** Fourth edition. New Jersey: Prentice Hall, 1998.

MARCA COLECTIVA

Aleteia Hummes Thaines¹

Una marca es un signo destinado a identificar y al mismo tiempo distinguir, en el mercado, los productos y/o servicios producidos o prestados por una empresa de los producidos y/o prestados por otra empresa. En este sentido, una marca es un signo susceptible de representación visual, es decir, gráfica, no siendo posible, según la legislación brasileña, registrar como marcas los signos sonoros, olfativos y aromáticos, entre otros.

La protección y tutela jurídica de la marca en el ordenamiento jurídico brasileño está prevista en la Ley n° 9.279, del 14 de mayo de 1996, que regula los derechos y obligaciones relacionados con la propiedad industrial. Esta legislación establece tres tipos distintos de marcas: marcas de productos o servicios, marcas de certificación y marcas colectivas.

Las marcas colectivas se consideran signos distintivos que indican a los consumidores que los productos o servicios que identifican proceden de miembros de una determinada entidad colectiva, que puede ser una asociación, una cooperativa, un sindicato, entre otros. Son, por tanto, un signo de pertenencia. Por regla general, la entidad colectiva establece una serie de criterios para el uso colectivo de la marca y permite a las empresas individuales utilizarla, siempre que cumplan los requisitos establecidos por el titular de la marca que, en este caso, es la entidad que representa al colectivo (OMPI, 2022).

Son muchos los beneficios que se generan al registrar una marca colectiva, entre ellos están reducción de los costes de registro y de las campañas publicitarias; reputación adquirida basada en el origen común u otras características de los productos o servicios producidos o prestados por diferentes productores o prestadores

¹ Doutora em Direito com estágio Pós-Doutoral em Direito. Professora do Curso de Direito e do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional da FACCAT. E-mail: ale.thaines@gmail.com

de servicios; facilitación de la cooperación entre productores y prestadores de servicios locales, ya que este tipo de marcas puede considerarse una forma eficaz de comercializar conjuntamente los productos o prestar los servicios de un grupo de empresas; creación de marcas colectivas en consonancia con el desarrollo de determinadas normas, criterios y estrategias comunes; además, sirven como estrategia de desarrollo local, con la armonización de los productos o servicios destinada a una mejora de su calidad. (OMPI, 2022).

El registro de marcas colectivas es concedido por el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI) solamente para personas jurídicas debidamente constituidas, en conformidad con lo dispuesto en la Ordenanza INPI/PR n. 08, del 17 de enero de 2022, que dispone sobre la recepción y tramitación de solicitudes y pedidos de marcas y el Manual de Marcas.

La persona jurídica que desee registrar una marca colectiva debe enviar su solicitud al INPI, observando que la marca debe estar relacionada con un producto o servicio específico y que corresponda a las actividades del interesado. Además, junto con la solicitud, el solicitante debe adjuntar el reglamento de uso en el que se presenten las condiciones y prohibiciones de uso de la marca por parte de los miembros de la entidad.

El registro de la marca colectiva también será válido por un período de 10 (diez) años, a partir de la fecha de la concesión del registro, pudiendo ser renovado por períodos iguales y sucesivos, según lo establecido en el artículo 133, de la Ley 9.279/96.

En cuanto al uso de marcas colectivas de productos agrícolas y ganaderos, la promoción se concentra en el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento (MAPA), que brinda apoyo técnico, tanto para su creación como para su registro (MAPA, 2022).

REFERENCIAS

BRASIL. **Lei 9.279**, de 14 de maio de 1996. Regula direitos e obrigações relativos à propriedade industrial. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L9279.htm>.

Acesso em: 20 fev. 2022.

INSTITUTO NACIONAL DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL. **Portaria/INPI/PR n. 08**, de 17 de janeiro de 2022. Dispõe sobre a recepção e o processamento de pedidos e petições de marca e sobre o Manual de Marcas. Disponível em: <<https://www.in.gov.br/en/web/dou/-/portaria/inpi/pr-n-8-de-17-de-janeiro-de-2022-375784518>>. Acesso em: 19 fev. 2022.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO. Disponível em: <<https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/sustentabilidade/indicacao-geografica/o-que-e-marca-coletiva-como-obter-o-registro#:~:text=Marcas%20Coletivas%20s%C3%A3o%20signos%20distintivos,cooperativa%2C%20sindicato%2C%20etc>>. Acesso em 02 mar. 2022.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DA PROPRIEDADE INTELECTUAL. Making A Mark: An Introduction To Trademarks For Small And Medium-Sized Enterprises. Disponível Em: <<https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=106>>. Acesso Em: 21 Fev. 2022.

INDICAÇÃO DE BIBLIOGRAFIAS PARA MAIORES INFORMAÇÕES SOBRE O TEMA ABORDADO

BARBOSA, Denis Borges. **Tratado de Propriedade Intelectual**. 2 ed. 2ª tiragem. Rio de Janeiro: 2020. (Tomo I, II, III e IV).

CERQUEIRA, João da Gama. **Tratado de Propriedade Industrial**. Rio de Janeiro: Editora Forense, 1946.

CORROZA, Hermenegildo Baylos. **Tratado de Derecho Industrial**: propiedad industrial, propiedad intelectual, derecjo de la competencia economica, disciplina de la competencia desleal. 2. ed. atual. Madrid: Editorial Civitas S.A., 1993.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DA PROPRIEDADE
INTELECTUAL. Disponível em: <[https://www.wipo.int/
wipolex/en/index.html](https://www.wipo.int/wipolex/en/index.html)>.

MARKETING RELACIONAL EN LAS COOPERATIVAS

Ariosto Sparemberger¹

El marketing relacional se formó a partir de la integración y contribución de varias áreas. Con énfasis en el marketing industrial, el marketing de servicios, la gestión de la calidad y la gestión empresarial. Según Madruga (2021), el marketing relacional tiene como objetivo atraer, potenciar e intensificar la relación con los clientes finales, los clientes intermedios, los proveedores y los socios, todo ello a través de una visión a largo plazo en la que existan beneficios mutuos.

Las principales características del marketing relacional son: (a) se centra en los socios y los clientes más que en los productos; (b) pone más énfasis en retener y cultivar a los clientes existentes que en ganar nuevos; (c) se basa más en el trabajo de equipos multifuncionales que en las actividades de departamentos aislados y; (d) escucha y aprende más de lo que habla y enseña (KOTLER, 2003a).

La clave para establecer relaciones duraderas es la creación de un valor y una satisfacción superiores para el cliente. Se entiende que los clientes satisfechos son más propensos a convertirse en clientes fieles, y los clientes fieles son más propensos a dar a la empresa una mayor participación en su preferencia.

Según Gordon (2002), el marketing relacional aporta ventajas competitivas a la empresa, por lo que se considera una herramienta estratégica. Las relaciones se caracterizan como ventajas competitivas cuando provocan factores positivos para la empresa, creando la relación entre el empleado y el cliente. El marketing relacional también es responsable de la continuidad

¹ Doutor em Administração (UNAM/Argentina e UFP/Brasil).
Professor Pesquisador da UNIJUÍ. ariosto@unijui.edu.br

en las transacciones de intercambio entre las partes, formando un vínculo de fortalecimiento y compromisos entre la empresa y los clientes.

La satisfacción del cliente con una compra depende del rendimiento real del producto y/o servicio prestado, en relación con las expectativas que el cliente tiene y espera de la operación. Cuando la acción cumple o supera las expectativas, el cliente queda totalmente satisfecho y encantado. Los clientes satisfechos producen beneficios para la empresa, ya que son menos sensibles a los precios, hablan bien de la empresa y sus productos a otras personas y se mantienen fieles durante mucho tiempo (KOTLER, 2003b).

Llevando este enfoque a las cooperativas, es posible darse cuenta de las diversas opciones que el marketing relacional ofrece al sistema cooperativo. Las cooperativas en base a sus principios desarrollan relaciones que van desde la prospección, que es la búsqueda de nuevos socios, hasta el mantenimiento de los mismos, reuniones, asambleas, entre otras acciones.

Según Bialoskorski Neto (2007), una organización cooperativa puede tener básicamente dos funciones objetivo. La primera es aquella en la que el objetivo es distribuir los resultados (excedentes) a sus miembros, en efectivo, al final del período contable. La segunda estrategia tiene como objetivo los resultados económicos y estos resultados se distribuyen a los miembros inmediatamente en forma de mejores precios para los productos y/o servicios y en forma de prestación de servicios.

Por lo tanto, a diferencia de otras organizaciones, la cooperativa funciona en una relación de intercambio, en la que los socios son los propios dueños de la empresa y su participación es una acción que posteriormente se traduce en nuevos beneficios, rendimientos financieros y la prestación de servicios de calidad. En este sentido, la cooperativa es capaz de generar diversos beneficios, siendo los más percibidos por las personas que trabajan en ella los vínculos de relación y la proximidad entre las personas.

Según Martins (2008), cuando los socios están satisfechos con los resultados obtenidos por la cooperativa, el grado de satisfacción aumenta, creando así un sentimiento de cooperación.

Esto hace que todos se ayuden mutuamente, porque saben que si hay colaboración mutua, el resultado del trabajo tendrá un mayor retorno, tanto financiero como social y operativo. Simões (2001), sostiene que la confianza es el grado de seguridad que tiene cada parte de que la otra optará por acciones que producirán resultados positivos o favorables para ambos.

La cooperativa debe atender y satisfacer las necesidades de los socios mediante acciones de relación cualificadas que generen confianza y fidelidad. Este proceso hace que el sistema cooperativo sea más competitivo y fuerte debido a la presencia, la participación y el compromiso de los miembros. Y el marketing relacional puesto en práctica generará la fidelidad de los cooperativistas. Esto es de gran importancia económica y social, ya que garantiza la viabilidad y el éxito de la cooperativa, aportando beneficios a los socios y a la comunidad en la que opera. La relación ayudará en la decisión del socio que es la toma de decisiones a partir del análisis que hace el socio, considerando quién entregará mayor valor.

Meinen (2020), destaca que los nuevos modelos de relación requerirán un profundo dominio sobre el perfil, los hábitos de consumo y las intenciones reales de los cooperativistas, permitiendo identificar las inclinaciones o propensiones por las diferentes soluciones empresariales.

La relación que existe entre la cooperativa y sus socios, debe darse también entre los empleados, los directivos y los consejeros en el ámbito interno de la cooperativa. La fluidez en la comunicación interna refuerza las interfaces funcionales mejorando el rendimiento de las personas. El proceso de comunicación horizontal y vertical provoca un clima favorable destinado a servir, comunicar e informar a los cooperativistas. Con la aportación de la tecnología, el uso del canal de comunicación a través de Internet facilita y agiliza la circulación de la información a nivel interno.

El marketing relacionado sigue y seguirá siendo para el sistema cooperativo una herramienta que se asocia a los principios cooperativos y está presente en la esencia misma del sistema. La cooperativa necesita avanzar y utilizar las nuevas tecnologías que

acompañan a la transformación digital y adaptar la cooperativa a esta nueva forma de relacionarse con los socios. La comunicación es más rápida y personal, acercando la cooperativa al socio. Surge un nuevo perfil, siendo necesario tener más datos e información sobre el socio, posibilitando mejorar la experiencia en las relaciones lo que se ha convertido en una estrategia primordial en las actividades de venta de servicios y productos.

REFERENCIAS

BIALOSKORSKI NETO, S. Um ensaio sobre desempenho econômico e participação em cooperativas agropecuárias. Revista de Economia e Sociologia Rural, v. 45, n. 1, p. 119-138, 2007.

GORDON, I. Marketing de Relacionamento: Estratégias, técnicas e tecnologias para conquistar os clientes e mantê-los para sempre. São Paulo: Futura, 2002.

KOTLER, P. Marketing de A a Z: 80 conceitos que todo profissional precisa saber. Rio de Janeiro: Campus, 2003a.

KOTLER, P. Princípios de marketing. 9 ed. São Paulo: Prentice Hall, 2003b.

MADRUGA, R. Gestão do relacionamento e customer experience: a revolução na experiência do cliente. 4. Reimpr. São Paulo: Atlas, 2021.

MARTINS, S. P. Cooperativas de trabalho. 3ª Edição. São Paulo. Atlas 2008

MEINEN, Ê. Cooperativismo financeiro na década de 2020: sem filtros. I.ed. Brasília, DF: Confebras,2020.

SIMÕES, R. J. P. Relações públicas: função política. 5ª Edição. São Paulo: Summus, 2001.

Bibliografia indicada para aprofundar o tema

MCKENNA, Régis. Marketing de relacionamento: estratégias bem-sucedidas para a era do cliente. Rio de Janeiro: Campus, 1993/1998.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. Manual de gestão das cooperativas: uma abordagem prática. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2006.

SILVA, Fábio Gomes da.; ZAMBON, Marcelo Socorro. (orgs). Gestão do Relacionamento com o Cliente. 2.ed. Rev. E ampl. São Paulo: Cengage Learning, 2012.

VAVRA, Terry G. Marketing de relacionamento. São Paulo: Atlas, 1993.

MERCADOS ALIMENTARIOS FÍSICOS Y DIGITALES Y COOPERATIVISMO EN LA AGRICULTURA FAMILIAR¹

Marcio Gazolla²

Según Tomazzoni y Schneider (2022), los datos de los últimos Censos Agropecuarios de 2006 y 2017 muestran que Brasil ha asistido a un escenario de gran expansión del cooperativismo en el sector agropecuario en la última década. El número de establecimientos asociados a cooperativas creció un 67% entre 2006 y 2017. En la macrorregión Sur del país, en 2006, había 158.428 (15,7%) establecimientos que declaraban asociación a una cooperativa; en 2017, este número creció a 313.763 (36,7%). Además, según el IBGE, se estima que de todo lo que se produce en el campo, aproximadamente el 48% está relacionado con las

¹ O presente trabalho foi apoiado com recursos do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), dentro do projeto de pesquisa: `Mercados alimentares digitais no Brasil: inovações, dinâmicas e limites das experiências de comercialização online de alimentos da agricultura familiar no contexto da pandemia da Covid-19, Processo: 303942/2021-5, do Edital 04/2021.

² Doutor em Desenvolvimento Rural. Professor Titular da Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR). Professor Permanente do Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Regional (PPGDR). Líder do Grupo de Estudos e Pesquisas em Desenvolvimento, Alimentação, Mercados e Políticas Públicas (GePPADeM). Membro do Grupo de Estudos e Pesquisas em Agricultura, Alimentação e Desenvolvimento (GEPAD/ UFRGS). Bolsista de Produtividade Científica do CNPq. E-mail: marciogazolla@utfpr.edu.br

cooperativas, y la mayoría de los establecimientos agropecuarios brasileños asociados a las cooperativas son agricultores familiares, que representan más del 70% de los establecimientos.

Los procesos de acceso y construcción social de los mercados físicos por parte de los agricultores familiares siempre han estado cargados de dificultades. En primer lugar, porque históricamente los dirigentes políticos y los representantes de los agricultores entendían que el acceso al mercado era sinónimo de defensa/inserción en el capitalismo. En segundo lugar, este proceso fue condenado por algunas religiones, como la católica, que proclamaba el desprendimiento de los bienes materiales, que a su vez procedían de los mercados. En tercer lugar, los estudios rurales y también las organizaciones sociales que representaban a los agricultores, siempre priorizaron los procesos de trabajo y producción de alimentos, fibras y productos agrícolas, en detrimento de la mejora de los procesos comerciales de las unidades de producción (MARQUES; CONTERATO; SCHNEIDER, 2016).

En el caso del movimiento cooperativo, especialmente el vinculado a la agricultura familiar y a la economía solidaria, esta dinámica no fue muy diferente históricamente y sólo a partir de mediados de este siglo las organizaciones colectivas comenzaron a discutir y preocuparse por la construcción y el acceso a los mercados de alimentos. Un primer aspecto que condujo a ello fue el crecimiento orgánico de muchas cooperativas surgidas tras el proceso de apertura democrática en Brasil, que hizo que sus dirigentes visualizaran la importancia de extender sus mercados locales y regionales a otros más amplios (nacionales e incluso internacionales). Otro aspecto fue la aparición de mercados institucionales (PAA y PNAE) que generaron nuevas dinámicas de comercialización y pusieron de manifiesto el potencial que pueden tener los mercados cooperativos de alimentos para generar ingresos para los cooperativistas y mantener las cooperativas. A ello se suma el reciente proceso de transformación de muchas cooperativas agrarias en agroindustriales, añadiendo mayor valor añadido a sus alimentos y productos, lo que aboga por la apertura e inserción en nuevos mercados para el flujo de la

producción (ESTEVAM; MIOR, 2014; KUNZLER, 2015).

Las cooperativas de agricultura familiar desempeñan un papel importante en los procesos de construcción social de los mercados alimentarios y agrícolas. La bibliografía presenta un sinnúmero de problemas y retos antiguos y nuevos para la inserción y el acceso de las organizaciones colectivas y sus agricultores asociados en los mercados. Desde un punto de vista más clásico, las cooperativas pueden negociar mejores condiciones para el intercambio de productos en las transacciones comerciales, ya que son capaces de negociar los precios y las condiciones de venta, tanto para la producción agroalimentaria como para la compra de insumos y tecnologías agrícolas, gracias a la mayor escala colectiva de producción y comercialización. También pueden actuar en el ámbito de la logística, reduciendo los costes y el transporte de productos, principalmente mediante el transporte colectivo de alimentos, bienes y servicios a los miembros. Además, la cooperativa puede actuar en etapas como la mejora de la producción, la estandarización, el envasado, el almacenamiento, etc., de forma colectiva, generando beneficios para los socios y la reducción de costes para acceder a los mercados de alimentos (RICCIARDI; LEMOS, 2000).

Más allá de estas funciones sedimentadas en los procesos comerciales, la literatura ha destacado nuevas funciones del cooperativismo en la agricultura solidaria y familiar. Por ejemplo, el trabajo organizado por Búrigo, Rover y Ferreira (2021) recoge interesantes ideas sobre el camino del cooperativismo brasileño, argumentando que además del desarrollo social y económico de los cooperativistas y de los lugares donde actúan, las cooperativas deben asumir nuevas prácticas en materia de desarrollo sostenible, teniendo en cuenta las cuestiones ambientales de los territorios. Además, este “nuevo cooperativismo” debe tener en cuenta la educación de los cooperativistas y de la sociedad, en varios sentidos; con la comercialización de alimentos a través de cadenas cortas; producción y venta de alimentos agroindustrializados y agroecológicos y con contactos más directos con los consumidores de las regiones.

Estas tendencias de construcción de mercados alimentarios

más sostenibles e inclusivos para los agricultores y consumidores cooperativos, señaladas en el párrafo anterior, también han sido destacadas en la literatura internacional. Los estudios han puesto de manifiesto el papel de la cooperación entre agricultores y consumidores en los mercados locales y territoriales de alimentos, donde la cooperativa puede asumir el papel de gestionar la tienda urbana de productos especializados; encargarse de la organización de una feria de productores o incluso de una Agricultura Sostenible Comunitaria (ASC) o; incluso, trabajando en coordinación con otras organizaciones, construir mercados de alimentos, como son los de los Grupos de Compra Solidaria (GAS) en Europa o incluso en procesos de planificación alimentaria participativa y urbana como los consorcios existentes en Toronto, Canadá. Sea como fuere, estos son sólo algunos ejemplos de cómo, de forma creativa, las cooperativas pueden asumir nuevos roles comerciales en el sistema agroalimentario contemporáneo, generando dividendos para sus miembros y las regiones en las que operan (FRIEDMANN, 2000; BRUNORI; ROSSI; GUIDI, 2012; BELLETTI; MARESCOTTI, 2020).

Por último, parece que el cooperativismo desempeñará un papel clave en el fortalecimiento de la agricultura familiar con respecto a la digitalización de los mercados en Brasil. El estudio realizado durante la pandemia de Covid-19 por Gazolla y Aquino (2020) evidenció que la mayoría de las experiencias de mercado digital de alimentos existentes en Brasil son colectivas y constituidas a partir de cooperativas y/o asociaciones en el 52,63% de los casos. Además, las iniciativas operan como cadenas cortas tecnológicas de alimentos (plataforma sociotécnica de interfaz entre agricultores y consumidores), poseyendo preocupaciones con principios de sostenibilidad ambiental en el 36,06% de los casos. Las experiencias cooperativas de venta online comercializan alimentos (más del 90% de los casos), con calificaciones de alimentos más saludables y sostenibles para quienes los compran (consumidores), donde destacan los productos ecológicos (37,23%), de agroindustrias familiares (34,50%) y alimentos frescos (30,27%).

REFERENCIAS

BELLETTI, G.; MARESCOTTI, A. **Short food supply chains for promoting local markets**. Roma: FAO. 56p., 2020.

BRUNORI, G.; ROSSI, A.; GUIDI, F. On the new social relations around and beyond food: analysing consumers' role and action in Gruppi di Acquisto Solidale (Solidarity Purchasing Groups). **Sociologia Ruralis**. Vol 52, Number 1, January 2012.

BÚRIGO, F. L.; ROVER, O. J.; FERREIRA, R. (Orgs.). **Cooperação e desenvolvimento rural: olhares Sul-Americanos**. Florianópolis: Letras Contemporâneas. 2021, 216p.

ESTEVAM, D. O.; MIOR, L. C. (Orgs.). **Inovações na agricultura familiar: as cooperativas descentralizadas em Santa Catarina**. Florianópolis: Editora Insular. 2014, 296p.

FRIEDMANN, H. Uma Economia Mundial de Alimentos Sustentável. In: BELIK, W.; MALUF, R.S. (Orgs.). **Abastecimento e Segurança Alimentar: os limites da liberalização**. Campinas: IE/Unicamp, 2000. p. 01-21.

GAZOLLA, M.; AQUINO, J. R. Reinvenção dos mercados da agricultura familiar no Brasil: a novidade dos sites e plataformas digitais de comercialização em tempos de Covid-19. **Estudos Sociedade e Agricultura**. 29 (2), pp. 427-460, jun. a set. 2021.

MARQUES, F. C.; CONTERATO, M. A.; SCHNEIDER, S. (ORGs.). **Construção de mercados e agricultura familiar: desafios para o desenvolvimento rural**. Porto Alegre: Editora da UFRGS. 2016, 416p. (Série Estudos Rurais).

KUNZLER, L. L. Cooperação como estratégia de viabilização da agricultura familiar: um estudo sobre a atuação da Cooperativa Central Sabor Colonial. **Dissertação de Mestrado**. Programa de Pós-graduação em Políticas Sociais e Dinâmicas Regionais. UNOCHAPECÓ. 2015, 211f.

TOMAZZONI, G.C; SCHNEIDER, S. A presença do

cooperativismo na agricultura familiar do Sul do Brasil: uma breve caracterização a partir dos dados dos Censo Agropecuário 2017. **DRd – Desenvolvimento Regional em debate**. v. 12, ed. esp. (Dossiê), p. 65-88, 2022.

RICCIARDI, L; LEMOS, R.J. de. **Cooperativa, a empresa do século XXI**: Como os países em desenvolvimento podem chegar a desenvolvidos. São Paulo: LTr, 2000.

MÉTODOS ÁGILES Y SU APLICACIÓN EN LAS COOPERATIVAS

Roberto Tadeu Ramos Morais¹

Gabriel Schmitt Morais²

La agilidad aportó al contexto de las actividades organizativas un cambio de mentalidad. En un modelo tradicional de planteamiento de problemas, existe una linealidad entre el punto de partida y el final de la entrega del objeto de valor. Esta concepción ya no se ajusta a los movimientos que exige el escenario tecnológico-económico. La agilidad, en cambio, implica la iteratividad. Sitúa al cliente en el centro de sus actividades. Con ello, busca generar el mayor valor con la menor cantidad de recursos posible, en el menor tiempo. Es capaz de conseguirlo construyendo equipos autónomos, aptos para adaptarse fácilmente a nuevos contextos. Todo esto está envuelto en una cultura que abraza el aprendizaje. Por lo tanto, una organización que aplica conceptos ágiles produce, entrega y capta valor de forma radicalmente eficiente en comparación con los métodos tradicionales. Al observar el núcleo del cooperativismo, se pueden identificar los beneficios generados para las cooperativas que hacen uso de la agilidad: traducir las necesidades humanas en beneficios para potenciar los resultados globales de la sociedad.

¹ Doutor em Desenvolvimento Regional, Professor do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional – Faculdades Integradas de Taquara – FACCAT. E-mail: masprm@faccat.br

² Graduado em Administração pelas Faculdades Integradas de Taquara – FACCAT e Pós-graduando em Aprendizado de Máquina e Inteligência Artificial pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais – PUC MINAS. E-mail: gabrielmorais@sou.faccat.br

El manifiesto ágil³ fue un importante instrumento que reunió los principios y valores de la cultura ágil. Puede entenderse como un hito, al haber establecido las bases para la construcción de los fundamentos ágiles que utilizan las empresas en la actualidad. Supone la colaboración de las personas por encima de los procesos que antes las limitaban. Valora la minimización de tareas innecesarias. La participación de las partes interesadas ya no es un mero fin, sino que forma parte del proceso de creación, captación y generación de valor para el negocio. En otras palabras, la agilidad implica la capacidad de crear y responder con rapidez y flexibilidad a los cambios en los ámbitos empresarial y técnico (HENDERSON-SELLER, SEROUR, 2005; HIGHSMITH, COBURN, 2001).

Implica tanto la capacidad de adaptarse a los distintos cambios como de perfeccionar y ajustar los procesos de desarrollo según sea necesario (HENDERSON-SELLERS, SEROUR, 2005). La agilidad, por tanto, se consigue a través de procesos de aprendizaje que implican (i) la exploración de los problemas y sus planteamientos; (ii) el aprovechamiento de los mismos para construir soluciones eficientes en valor para el cliente y la empresa (LYYTINEN; ROSE, 2006). Aunque se han establecido sobre la base del desarrollo de software, estos conceptos son aplicables a diferentes contextos empresariales (AGUANNO, 2004).

Nerur y Balijepally (2007) señalan que la filosofía ágil facilita la formación de equipos holísticos mediante una cultura que fomenta el intercambio de tareas y el trabajo basado en la autonomía. Desarrolla las competencias especializadas y generalistas de los miembros del equipo. Éstas se convierten en multifacéticas y exhiben conocimientos superpuestos para poder autoorganizarse en respuesta a las nuevas necesidades.

Cualquier empresa inserta en el entorno competitivo moderno está obligada a adaptarse rápida y eficazmente a las necesidades de los consumidores, las sociedades, las instituciones y los gobiernos. Así, para hacer frente a los retos que plantea el dinamismo del mercado globalizado, se han establecido

³ <http://agilemanifesto.org/>

diferentes enfoques, herramientas y técnicas ágiles. Por tanto, parece lógico y necesario que las cooperativas se beneficien de las prácticas ágiles.

Tanto es así que Ramborger et al. (2019) evidencian que las cooperativas necesitan evaluar las actuales estrategias de gestión que implican procesos largos y burocráticos en la búsqueda de alternativas de toma de decisiones más ágiles en el corto plazo. Sin embargo, en la práctica, se observa un amplio margen de mejora en los procesos de gestión de la agilidad (DIAS, SAMED, 2019). José y Fernandes (2019) afirman que (i) la descentralización de la toma de decisiones; (ii) la falta de autonomía de los equipos; (iii) la falta de conocimiento y compromiso de las personas; y, (iv) la deficiencia en la comunicación entre las distintas áreas involucradas, son barreras para la adopción eficiente de una cultura ágil en las cooperativas. Por lo tanto, es necesario implementar un plan de acción concreto que asegure la adopción de valores asociados a la cultura ágil que impacte desde las áreas encargadas de conducir el desarrollo del proyecto, hasta aquellas más estratégicas (JOSÉ; FERNANDES, 2019).

Así, aplicando conceptos y prácticas ágiles, la adaptabilidad a los cambios pasará a formar parte de la cultura empresarial cooperativa. Las cooperativas también harán hincapié en la ejecución de las tareas en lugar de los largos procesos de planificación de proyectos. El enfoque se desplazará de los aspectos puramente de proceso a los de comunicación y colaboración. Además, la gente se implicará más en la actividad de toma de decisiones. El hecho es que el entorno organizativo influye significativamente en la implantación de la gestión ágil (LAWRENCE; YSLAS, 2006).

Por lo tanto, las cooperativas deben estar preparadas para abrazar los cambios propuestos por la agilidad, que ya han aplicado los conceptos ágiles, pero les falta el aprendizaje organizativo para su correcta implementación para aprovechar sus beneficios reales.

REFERENCIAS

AGUANNO, K. Managing agile projects. Lakefield, Canada:

Multi–Media Publications Inc. 2004.

DIAS, G. H. C; SAMED, M. M. A. Aplicação da metodologia lean startup na proposta de alternativas para o aumento do recebimento de grãos em uma cooperativa agroindustrial. Departamento de Engenharia de Produção. Trabalho de Conclusão de Curso – Ano 2019.

HENDERSON-SELLERS, B., SEROUR, M.K., 2005. Creating a dual-agility method: the value of method engineering. *Journal of Database Management* 16, 1–23.

HIGHSMITH, J., COCKBURN, A., 2001. Agile software development. 1. The business of innovation. *IEEE Computer* 34, 120–127.

JOSÉ, D. A; FERNANDES, R. F. Adoção de metodologias ágeis para desenvolvimento de software no contexto de uma instituição financeira cooperativa de crédito. *Tecnólogo em Gestão da Tecnologia da Informação*. Universidade do Sul de Santa Catarina. 2019.

LAWRENCE, R. & YSLAS, B. Three–way cultural change: Introducing agile within two non–agile companies and a non–agile methodology. *Proceedings of AGILE 2006 Conference, USA*. 2006.

LYYTINEN, K., ROSE, G.M. Information system development agility as organizational learning. *European Journal of Information Systems* 15, 183–199. 2006.

NERUR, S., BALIJEPALLY, V. Theoretical reflections on agile development methodologies. *Communications of the ACM* 50, 79–83. 2007.

RAMBORGER, B. M; BORBA; M. DA C; KINDLEIN, L; MACHADO, J. A. D. Ambientes competitivos dinâmicos e tomadas de decisões ágil: competências para a sustentabilidade organizacional cooperativistas. *IGEPEC*, Toledo, v. 23, n.2 p. 156-169, jul./dez. 2019. eISSN:1679-415X.

NOTICIAS DE LA ORGANIZACIÓN

Monique Medeiros¹

La noción de Producción de Novedades se difundió originalmente a través de la publicación de una compilación de trabajos de Ploeg et al. (2004). Hay dos razones principales para la formulación de esta noción, que se centra principalmente en la agricultura. La primera se refiere a que el paradigma de la modernización de la agricultura ha formulado un “modelo” externalista, estandarizado, globalizado y lineal de innovaciones y desarrollo tecnológico, que ha tenido como una de sus consecuencias la desconexión entre la tecnología y las prácticas endógenas de los agricultores. La segunda razón es la comprensión de la necesidad de profundizar en el tratamiento teórico de los datos sobre innovación y tecnología (WISKERKE; PLOEG, 2004; KNICKEL et al., 2008).

Esta noción pretende poner de relieve la complejidad de los diferentes estilos de agricultura y se opone a la idea de innovación que está relacionada con factores como la estandarización, la externalización y la globalización de las prácticas y los artefactos. Las innovaciones realizan “rupturas” y “desclasificaciones” en relación con la lógica hegemónica de la sociedad y el contexto institucional (WISKERKE; PLOEG, 2004; OOSTENDIE; BROEKHUIZEN, 2008). Mientras que las innovaciones, especialmente las tecnológicas de gran alcance, buscan la sustitución de los factores de producción limitantes por artefactos fabricados por la industria, y se adaptan a ciertos intereses que pretenden inducir cambios institucionales, cuyo núcleo es la acumulación capitalista (VENTURA; MILONE, 2004).

¹ Doutora em Agroecossistemas; Docente na Universidade Federal do Pará/Instituto Amazônico de Agriculturas Familiares/Programa de Pós-Graduação em Agriculturas Amazônicas. E-mail: mmedeiros@ufpa.br

La distinción de las novedades puede verificarse mediante la observación de tres puntos centrales: i) el conocimiento utilizado para su construcción está contextualizado; ii) las prácticas implicadas en esta construcción están internalizadas o son endógenas; y iii) los procesos y artefactos creados están territorializados (OOSTINDIE; BROEKHUIZEN, 2008). La primera peculiaridad está vinculada al hecho de que el conocimiento movilizado por los actores sociales en la producción de novedades tiene un carácter contextual. Es decir, se construye de forma correlativa al contexto socioeconómico, ambiental, cultural e institucional en el que se insertan los actores. Tras la interacción entre los diversos tipos y fuentes de conocimiento tácito y científico en la construcción de las novedades, se construye un nuevo conocimiento que se arraiga en las prácticas y epistemologías de estos actores sociales (STUIVER, 2008).

La aparición de novedades también está directamente relacionada con la internalización, que representa su segunda característica central. Este proceso está relacionado con la rentabilidad y la sostenibilidad de las novedades, ya que implica la reducción del uso de recursos externos al centro y a la unidad de producción y, en consecuencia, el uso óptimo de los recursos internos (OOSTINDIE; BROEKHUIZEN, 2008; STUIVER, 2008). Además, las novedades nacen en un sitio social y espacial determinado, siendo el resultado de un conjunto de relaciones sociales locales y de construcciones realizadas en redes de actores sociales.

Por último, la aparición de novedades es un proceso territorializado, dependiente del tiempo, de los ecosistemas y de los repertorios culturales a los que se asocian los procesos de trabajo (WISKERKE; PLOEG, 2004), lo que configura su tercera característica.

En Brasil, desde los primeros estudios sobre las novedades en la agricultura, se han sucedido diversas investigaciones y publicaciones. Estos trabajos pioneros buscaron contribuir a una mejor comprensión de las transformaciones sociotécnicas localizadas, abordando las interfaces entre actores y conocimientos que interfieren en la potencial formación de

nichos innovadores (CHARÃO-MARQUES, 2009); identificando la contribución de las diferentes formas de producción de conocimiento a la emergencia de novedades (BULHÕES, 2011); analizando la heterogeneidad de las expresiones de agencia y proyectos de los actores sociales involucrados en la emergencia de novedades (MEDEIROS, 2011); estableciendo una relación de las novedades con la construcción social de los mercados (GAZOLLA, 2012); relacionando una multiplicidad de actores y prácticas epistémicas con la emergencia de innovaciones identificadas con la dinámica de las novedades (OLIVEIRA, 2014) y evidenciando las diversas conformaciones organizacionales que pueden ser percibidas como novedades (MELLO, 2009; MEDEIROS, 2011; MEDEIROS, 2017).

Este conjunto de estudios reitera la observación de que el carácter radical de las novedades se manifiesta en la posibilidad de romper con patrones productivistas y puramente económicos, que desconectan a la sociedad de la naturaleza y desvalorizan la identidad cultural de los actores sociales. También destacan que los procesos de transformación generados por las innovaciones se basan en la capacidad de agencia de los actores sociales, es decir, en su capacidad para organizarse y trazar caminos alternativos para enfrentar situaciones problemáticas que se encuentran bajo diversas formas de coerción (LONG; PLOEG, 1994).

Más concretamente, a partir de los estudios de Mello (2009) y Medeiros (2011; 2017), es posible entender las diferentes cooperativas de agricultores familiares, e incluso las estrategias de intercooperación entre cooperativas, como novedades organizativas. Esta comprensión se debe precisamente a que las trayectorias de estas organizaciones articulan a diferentes actores sociales en la generación de reordenamientos en las relaciones sociales y laborales que valoran el conocimiento local y la diversidad socioambiental, al tiempo que abren potencialidades para la construcción de mercados centrados en las particularidades de los territorios en los que emergen. Mediante estas novedades organizativas, los actores sociales articulados son capaces de cruzar las fronteras más allá de sus unidades de producción y mejorar sus propias relaciones con

el entorno biofísico y los mercados, lo que imprime una nueva dinámica de territorialización.

Tales publicaciones corroboran las reflexiones de Marques (2009) sobre el hecho de que la acción de los actores merece atención a nivel micro, porque es allí donde confluyen las novedades -incluidas las organizativas- que se reflejan directamente en cambios más profundos para el desarrollo rural.

REFERENCIAS

CHARÃO-MARQUES, F. **Velhos conhecimentos, novos desenvolvimentos:** transições no regime sociotécnico da agricultura. A produção de novidades entre agricultores produtores de plantas medicinais no Sul do Brasil. Tese (Doutorado) – Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre. 2009.

BULHÕES, F. M. **Conhecimento e inovação no manejo de sistemas agroflorestais por citricultores ecológicos no Vale do Cai/RS.** 309 f. 2011. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural). Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre. 2011.

GAZOLLA, M. **Conhecimentos, produção de novidades e ações institucionais:** cadeias curtas das agroindústrias familiares. Tese (Doutorado) - Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural - PGDR/UFRGS, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre. 2012.

KNICKEL, K.; BRUNORI, G.; RAND, S.; PROOST, J. **Towards a better conceptual framework for innovation processes in agriculture and rural development:** from linear models to systemic approaches. In: Clermont-Ferrand: France, 8 th European IFSA Symposium, 6, 10 July 2008. Disponível em: < http://ifsa.boku.ac.at/cms/fileadmin/Proceeding2008/2008_WS6_10_Knickel.pdf>. Acesso em: 12 mar. 2015.

LONG, N.; PLOEG, J. D. **Heterogeneity, actor and structure:** towards a reconstitution of the concept of structure. In: Booth, D. Rethinking social development theory, research and practice. England, Longman Scientific & Technical, 1994, pp. 62-90.

MELLO, M. A. **Sementes que brotam da crise:** a produção de novidades organizacionais na agricultura familiar do Oeste de Santa Catarina. 299f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural). Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2009.

MEDEIROS, M. **Sendas da sustentabilidade no desenvolvimento rural:** os passos e os percalços da construção de um novo código sociotécnico. Tese de Doutorado do Programa de Pós-Graduação em Agroecossistemas, Universidade Federal de Santa Catarina. 2017.

MEDEIROS, M. **Diversidade de saberes em situações de interface:** a emergência da agricultura de base ecológica entre agricultores familiares no sul do Rio Grande do Sul. 2011. Dissertação (Mestrado)– Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre. 2011.

OLIVEIRA, D. **Produção de conhecimentos e inovações na transição agroecológica:** O caso da agricultura ecológica de Ipê e Antônio Prado/RS. 2014. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural) - Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre. 2014.

OOSTINDIE, H.; BROEKHUIZEN, R. The dynamic of novelty production. In: PLOEG, J. D.; MARSDEN, T. (Eds.) **Unfolding Webs:** The dynamics of regional rural development. Van

Gorgum, 2008. 262 p.

PLOEG, J. D. VAN DER.; BOUMA, J.; RIP, A.; RIJKENBERG, F. H, J.; VENTURA, F.; WISKERKE, J.S.C. (2004). On regimes, novelties, niches and co-production. In: Wiskerke, J. S. C.; Ploeg, J. D. van der (eds.). **Seeds of transition:** essays on novelty production, niches and regimes in agriculture. Assen: Royal van Gorcum, pp. 1-30.

VENTURA, F. MILONE, P. Novelty as redefinition of farm boundaries. In: Ploeg, J. D. van der; Wiskerke, J. S. C. (Ed.). **Seeds of transition:** essays on novelty production, niches and regimes in agriculture. Assen: Van Gorcum, 2004.

STUIVER, M. **Regime, change and storylines:** a sociological analysis of manure practices in contemporary Dutch farming. Netherlands: Wageningen Univ., 2008.

WISKERKE, J. S. C.; PLOEG, J. D. (Org.). **Seeds of transition:** essays on novelty production, Niches and Regimes in Agriculture. Netherlands: Royal van Gorcum, 2004, pp. 1-28.

PERFIL DE UNA PERSONA COOPERATIVA

Carla Santos Machado¹

La concepción de esta entrada se centra en el perfil de la persona cooperativa dentro de los contextos organizativo y comunitario, teniendo en cuenta las relaciones entre los sujetos que los componen.

El concepto de Persona Cooperativa aquí propuesto tiene como referencia el definido por Azkarate-Iturbe et al. (2020, p.11): “Persona cooperativa es aquella que posee valores y actitudes individuales, cooperativas y comunitarias que afectan a los seres humanos y a la sociedad. Es autosuficiente, ejerce la cooperación y es un emprendedor sociocomunitario que piensa y trabaja por la transformación social basada en la solidaridad y la innovación.”

Desde los tiempos de la antigua Grecia, Aristóteles hablaba de la persona como “zoon politikon”, que en su significado literal significa “animal cívico”, refiriéndose a la condición de las personas como seres que se relacionan, para convertirse en personas. Un ser humano “necesita” a los demás para construir el entorno en el que aprende a “ser humano” él mismo.

Las personas tienen la capacidad innata de cooperar para lograr objetivos que individualmente serían imposibles de alcanzar. Según De Miranda (2012), desde su origen, el hombre siempre se ha agrupado en tribus, hordas o bandas, y sus actividades comunes se desarrollan mediante la cooperación.

Como ser social que es, por naturaleza, el hombre necesita del otro para vivir la vida de forma más humana. Su existencia nace al encuentro del otro y se realiza en la relación con él, en la

¹ Mestranda em Cooperativismo e Gestão Sócio Empresarial pela Mondragon Unibertstatea, Coordenadora de Pós-graduação e Extensão do I.COOP – Faculdade do Cooperativismo, coordenacao03@icoop.edu.br

medida en que entra en contacto con su semejante y lo reconoce como su igual. Este “existir con” está impreso en su naturaleza, no puede desarrollarse sin esta relación con sus semejantes.

Llegar a ser una persona capaz de ser consciente de sí misma, de tomarse en consideración y al mismo tiempo percibir al prójimo como otro sujeto en sí mismo, es todo un logro en el desarrollo madurativo humano. Sin esta conciencia, viviríamos como cualquier otro animal irracional.

Al reconocernos como iguales, creamos la posibilidad de interacciones positivas y saludables de respeto, empatía y cooperación mutua. Al percibir a los demás como se percibe a sí mismo, el ser humano crea una comunidad, generando la posibilidad de colaborar, trabajar juntos y cooperar. La aparición de la persona como sujeto maduro crea las condiciones para la aparición de la comunidad cooperativa.

“Si es un sujeto y los demás lo son igualmente, este “vivir con” ya no será una colectividad amorfa, capaz de convertirse en masa, sino una comunidad de afectos. La noción de Comunidad ya está incluida en la noción de Sujeto. Y si esta comunidad está compuesta por sujetos activos, nace la cooperación” (LANKI, 2014, p. 12).

La persona y la comunidad no pueden pensarse en oposición, sino en una acción mutuamente potenciadora. El individuo sólo puede convertirse en una persona plena desarrollando el sentido ético en relación con los demás con los que interactúa y convive. Al mismo tiempo, la comunidad ofrece a la persona el apoyo inicial para su desarrollo y el espacio natural para el ejercicio de la responsabilidad social.

La persona, inmersa en la comunidad, encuentra en la cooperación el impulso necesario para multiplicar sus esfuerzos y crear entidades cooperativas. A nivel conceptual, el actor central de la cooperativa es la persona, y ésta se forma en la relación entre personas, generando así la Comunidad Cooperativa.

Las organizaciones cooperativas ponen a las personas en el centro de la empresa para que la individualidad deje paso a la construcción conjunta de la prosperidad y los beneficios, obtenidos con equilibrio e igualdad a través del trabajo colectivo,

se distribuyan entre todos en proporción a sus esfuerzos.

Cuanto mayor sea la integración social del grupo, mayor será la disposición a trabajar. Los trabajadores no actúan o reaccionan aisladamente como individuos, sino como miembros de grupos. Al cooperar entre sí, las personas se hacen más fuertes, están más motivadas y trabajan colectivamente para superar las dificultades y los obstáculos que no podrían manejar solas.

La experiencia de Hawthorne, como se conoció el estudio desarrollado por el psicólogo australiano Elton Mayo, que posteriormente dio origen a la Escuela de Relaciones Humanas, demostró que el nivel de producción no está determinado por la capacidad física o fisiológica del empleado, como afirmaba la Teoría Clásica, sino por las normas sociales y las expectativas del grupo. Es la capacidad social del trabajador la que determina su nivel de competencia y eficiencia y no su capacidad para ejecutar movimientos eficientes en el tiempo establecido.

Al ser la empresa cooperativa un modelo de inspiración humanista, predomina la creación de relaciones entre sus participantes. De este modo, las cooperativas dependen del comportamiento y la motivación de las personas que la componen para su buen funcionamiento, estando también más expuestas a los fallos de la calidad humana y sus defectos. De ahí la necesidad e importancia de que las Cooperativas promuevan las estructuras organizativas, así como la calidad humana de sus socios y colaboradores, buscando la promoción de las actitudes cooperativas que conforman el perfil de la persona cooperativa.

Entre estas actitudes y valores cooperativos, podemos citar: la integridad, el compromiso social, el enfoque centrado en el cliente, la búsqueda del beneficio colectivo, el deseo de mejora permanente, la colaboración, la participación, la responsabilidad social, la innovación permanente, la capacidad de decisión, la orientación al cambio, la confianza y la solidaridad económica y social.

En definitiva, una persona cooperativa es aquella que utiliza sus cualidades humanas a favor de la transformación social y el beneficio colectivo, con diligencia e inteligencia para resolver problemas, creando y emprendiendo cooperativamente

soluciones a los retos actuales y futuros, sin perder de vista su esencia humana de justicia y solidaridad.

REFERENCIAS:

AZKARATE-ITURBE, O., VITORIA GALLASTEGUI, J. R., ARITZETA GALAN, A., & Gallettebeitia Gabiola, I. Persona Cooperativa en un contexto de transformación educativa y social. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, **136**(136), e71859. 2020. <https://doi.org/10.5209/reve.71859>

DE MIRANDA, J. E. La cooperación en el desarrollo de la Humanidad: de los hechos históricos a la tenacidad de la axiología cooperativa en los pilares de la sostenibilidad. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, **46**, 65. 2012. <https://doi.org/10.18543/baidc-46-2012pp65-78>

LANKI, C. D. E. **Sujeto y comunidad**: una noción subyacente al paradigma cooperativo. 2014

BIBLIOGRAFIA INDICADA PARA APROFUNDAMIENTO DO TEMA:

AZURMENDI, J. **El hombre cooperativo**, pensamiento de Arizmendiarieta. Azatza, S.A. (Otalora), Mondragón/ES. 1987.

PODER ECONÓMICO Y *COUNTERVAILING* COOPERATIVO

Mónica Concha-Amín¹

El abuso de poder económico puede reconocerse como el ejercicio de un poder -abusivo- sobre otro agente. Por ejemplo, se produce un abuso de poder económico cuando un agente económico, al poseer mayor capacidad de negociación, impone exigencias a otro agente económico como: ser su único proveedor, o, ser su único comprador, eliminando la competencia o creando barreras a la entrada de nuevos competidores. En el lado opuesto al abuso del poder económico puede haber un movimiento compensatorio conocido en inglés como *Countervailing*, este término se refiere a la posibilidad de compensar con una fuerza opuesta.

En Snyder (1996) el poder compensatorio (*countervailing power*) estaría relacionado con el tamaño relativo de los agentes económicos, ya sea como compradores o vendedores. En los estudios de las cadenas de producción o de comercio y bajo el marco teórico de la Organización Industrial (OI), el “tamaño” se refiere al número relativo de compradores y vendedores en un mercado determinado (CONCHA-AMIN Y AGUIAR, 2006). Un modelo tradicional de OI es el conocido como Estructura - Conducta - Rendimiento (IBID, 2006).

En Brasil, el Consejo Administrativo de Defensa Económica (CADE) se encarga de los análisis de Defensa de la Competencia

¹ Doutora em Economia Aplicada (PPGE-UFRGS), M.S. (DER_UFV). Professora Adjunta nível 3 do Departamento de Ciências Exatas e Sociais Aplicadas (DECESA) na Universidade Federal de Ciências da Saúde de Porto Alegre (UFCSPA). ORCID ID: [0000-0001-9237-906X](https://orcid.org/0000-0001-9237-906X). CV: <http://lattes.cnpq.br/0268693055487067>. E-mail: monicac@ufcspa.edu.br

teniendo en cuenta la Ley n° 12.529 de 30 de noviembre de 2011 que:

“Estructura el Sistema Brasileño de Defensa de la Competencia; prevé la prevención y represión de las violaciones contra el orden económico; modifica la Ley n° 8.137, de 27 de diciembre de 1990, Decreto-Ley n° 3. 689 del 3 de octubre de 1941 - Código de Procedimiento Penal, y la Ley n° 7347 del 24 de julio de 1985; deroga disposiciones de la Ley n° 8884 del 11 de junio de 1994 y la Ley n° 9781 del 19 de enero de 1999; y otras disposiciones (BRASIL, 2011).

En cuanto a la estructura, las fusiones y adquisiciones deben ser estudiadas por el CADE incluso antes de que se produzcan. A su vez, en cuanto a la conducta de las empresas, y de los agentes económicos, los problemas derivados del abuso de poder económico no se limitan al mayor poder de uno de los agentes económicos, sino que, pueden traer problemas de poder de mercado (CADE, 2016). El poder de mercado se define como:

“Capacidad del vendedor y del comprador para influir en el precio de una mercancía” (PINDYCK Y RUBINFELD, 2005, P.288).

Para entender el poder compensatorio cooperativo, esta entrada se refiere a la capacidad de resistencia de los cooperativistas que buscan, uniéndose, contrarrestar el abuso de poder económico en un mercado determinado o en la relación entre agentes económicos. Poder de mercado en una cadena productiva/comercial, ya sea en dirección al comprador, cuando cobra precios por el producto o servicio final con un beneficio excesivo (por encima del coste marginal) o en dirección a los proveedores o factores de producción cuando paga un precio demasiado bajo por el bien o servicio prestado o por la remuneración del factor trabajo.

La resiliencia cooperativa a través de la unión de los cooperativistas y un mayor tamaño relativo explica, en parte, el surgimiento de cooperativas de las diferentes ramas del Cooperativismo en Brasil y en los países europeos (ALMEIDA E AZEVEDO, 2012; BATTILANI ESCHROTER, 2012). Sin embargo,

el CADE también analiza que no existen comportamientos perjudiciales para la competencia derivados de las conductas que coordinan los precios y las cantidades transaccionadas en los mercados (CADE, 2016).

REFERENCIAS

ALMEIDA, S.F.; AZEVEDO, P.F. **Cooperativas Médicas: Cartel ou Legítima Defesa?** In: Livro Aspectos Jurídicos e Econômicos das Cooperativas de Saúde. Krueger, Fulherme, Rocha, Lucila, C. M. da.- Belho Horizonte: Del Rey, 2012.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE). **Cartilha do CADE**, maio de 2016. Disponível em: <<https://cdn.cade.gov.br/Portal/aceso-a-informacao/perguntas-frequentes/cartilha-do-cade.pdf>>. Acesso em: 03/03/2022.

BRASIL. **LEI Nº 12.529, DE 30 DE NOVEMBRO DE 2011**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2011-2014/2011/lei/l12529.htm>. Acesso em: 03/03/2022.

CONCHA-AMIN, M.; AGUIAR, D.R.D. Concentração Industrial, Fusões e Turnover no Setor Supermercadista Brasileiro. **Gestão & Produção** (UFSCAR. Impresso), v. 13, p. 45-56, 2006.

HOYT, A.; MENZANI, T. **The International Cooperative Movement: A Quiet Giena**. In: Battilani, P.; Schroter, H. G. *The Cooperative Business Movement, 1950 to the Present*, NY: Cambridge University Press, 2012.

SNYDER, CHRISTOPHER M. "A Dynamic Theory of Countervailing Power." *The RAND Journal of Economics*, vol. 27, no. 4, [RAND Corporation, Wiley], 1996, pp. 747-69, <<https://doi.org/10.2307/2555880>>. <<https://www.jstor.org/stable/2555880?read->

[now=1&seq=1#page_scan_tab_contents>](#)

PINDYCK, ROBERT S.; RUBINFELD, DAVID L.
Microeconomia - 6a Ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall,
2005.

PÓS-DESENVOLVIMIENTO Y COOPERATIVISMO

Marjana Eloísa Henzel¹

Pedro Luis Buttenbender²

El concepto de desarrollo, cuando se aplica a una comunidad de seres humanos, se refiere al progreso en el sentido social, económico, político y cultural. A lo largo de los últimos 50 años, el desarrollo económico ha pasado por tres momentos principales o incluso por tres orientaciones teóricas contrastadas: la teoría de la modernización (años 50 - 60); la teoría de la dependencia y perspectivas afines (años 60 - 70) y los enfoques críticos del desarrollo como discurso cultural en torno a la segunda mitad de los años 80 - 90. En esta tercera fase de crítica al modelo desarrollista tiene lugar la aparición de ideas vinculadas al postdesarrollo que se refieren a un concepto de desplazamiento de la época actual, guiada por los valores capitalistas clásicos del crecimiento económico, por una cultura holística más allá de la época moderna dualista, reduccionista, económica y antropocéntrica (ESCOBAR, 2015; 2020).

En la nueva fase no habría espacios para reparar el desarrollo económico, sino la necesidad de superar el modelo actual en su conjunto, al que el desarrollo sigue siendo en gran medida un enfoque descendente, etnocéntrico y tecnocrático que trata a las personas y a las culturas como conceptos abstractos, con información y datos estadísticos que se pueden mover hacia arriba y hacia abajo en constantes gráficos de progreso (RADOMSKY, 2011).

¹ Doutoranda em Desenvolvimento Regional (PPGDR/UNIJUÍ), Técnica Administrativa em Educação (TAE), IFFAR - Campus Santa Rosa, marjana.henzel@iffarroupilha.edu.br

² Doutor em Administração, Professor do Programa de Pós Graduação em Desenvolvimento Regional (PPGDR/UNIJUÍ), pedrolb@unijui.edu.br

La noción de postdesarrollo también tiene relación con el decrecimiento (Ver entrada Decrecimiento), lo que supone reflexionar sobre las diferentes dimensiones psicológicas, políticas y antropológicas que constituyen al hombre moderno guiado por la idea del crecimiento a toda costa como base de su desarrollo y emancipación (ESCOBAR, 2015).

Para este nuevo modelo, en una crítica del desarrollo, la idea preponderante perteneciente a la clase más amplia de los Discursos de Transición (DT) que requieren una transformación paradigmática o civilizatoria significativa; siendo en el segundo punto la existencia de una naturaleza desigual y diferenciada entre los DT provenientes del Norte y los DT provenientes del Sur (ESCOBAR, 2015).

La impetuosa aparición de las DT constituye uno de los signos más premonitorios de nuestro tiempo en un reflejo emergente tanto del constante empeoramiento de los aspectos ecológicos y sociales del planeta, como de la incapacidad de las instituciones políticas y del conocimiento para poder imaginar salidas a las condiciones críticas de la contemporaneidad. Una afirmación de que es necesario salir de los límites institucionales y epistémicos vigentes si se vislumbran mundos y prácticas capaces de promover transformaciones significativas que se ven como necesarias, partiendo de que las crisis ecológicas y sociales contemporáneas son inseparables del modelo de vida social que se ha vuelto dominante en los últimos siglos, proporcionando así una transformación radical que permite nuevos caminos para el modelo industrial, capitalista, (neo)liberalista, antropocentrismo, racionalismo, patriarcado, secularismo (RADOMSKY, 2011).

El cooperativismo, como sistema económico y social, con sus fundamentos doctrinales y principios del cooperativismo, se presenta como un modelo estratégico y organizativo de producción y trabajo que se ajusta a las diferentes dinámicas de desarrollo. Se basa en la democracia, la promoción de la equidad y la justicia social, con la distribución de la riqueza generada entre sus miembros, y sus beneficios se extienden a toda la sociedad (BÜTTENBENDER, 2008).

El cooperativismo contribuye en el desarrollo, y en el

postdesarrollo, a generar las condiciones para un enfoque equilibrado entre las dimensiones humana, social, económica y medioambiental, en la perspectiva de la sostenibilidad (BÜTTENBENDER ET AL, 2020).

REFERENCIAS

BÜTTENBENDER, Pedro Luís. Doutrina e Educação Cooperativa. Ijuí/RS : UNIJUI, 2008.

BÜTTENBENDER, P. L., Sparemberger, A., Zamberlan, L., Perdonsini, D., & Bütttenbender, B. N. (2020). Ativos e aportes do cooperativismo ao desenvolvimento regional: um olhar regional, do local para o global. Revista De Gestão E Organizações Cooperativas, 7(13). <<https://doi.org/10.5902/2359043240082>>

ESCOBAR, Arturo. **Degrowth, postdevelopment, and transitions: a preliminary conversation.** Sustain Sci, 2015, 10:451–462. DOI 10.1007/s11625-015-0297-5. Special Feature: review article. Socially Sustainable Degrowth as a Social-Ecological Transformation. Disponível em: <<https://sustainabilityscience.w.uib.no/files/2015/04/Degrowth-postdevelopment-and-transitions.pdf>>. Acesso em 10 dez. 2020.

ESCOBAR, A. et al. **Encontrando senderos pluriversales.** In: Concentración económica y poder político en América Latina. Buenos Aires: CLACSO, marzo de 2020. Disponível em: <<https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/15392/1/REXTN-ED103-06-Kothari.pdf>>. Acesso em 28 nov. 2020.

RADOMSKY, Guilherme Francisco Waterloo. **Desenvolvimento, pós-estruturalismo e pós-desenvolvimento: a crítica da modernidade e a emergência de “modernidades” alternativas.** Rev.

bras. Ci. Soc. vol.26 no.75 São Paulo Feb. 2011. Disponível em: <https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-69092011000100009>. Acesso em 15 dez. 2020.

PROGRAMA PARA EL DESARROLLO DE LA GESTIÓN COOPERATIVA (PDGC)

Valéria Gama Totalmente Bressan¹

Mateus de Carvalho Reis Neves²

El Programa de Desarrollo de la Gestión Cooperativa (PDGC) es uno de los programas del Servicio Nacional de Aprendizaje Cooperativo (Sescoop), creado en 2013, centrado en el desarrollo de la autogestión y en el fomento de la adopción de buenas prácticas de gestión y gobierno por parte de las cooperativas (PDGC, 2022).

Entre los diversos modelos de gestión de las organizaciones, a saber: El modelo americano Malcolm Baldrige - Malcolm Baldrige National Quality Award (MBNQA); el modelo europeo EFQM Excellence, el modelo TQM - Total Quality Management; el modelo japonés Deming Prize, el SESCOOP Nacional adopta como base el Management Excellence Model® (MEG), desarrollado por la Fundación Nacional de la Calidad (FNQ), siendo éste un modelo referencial utilizado para promover la mejora de la calidad de la gestión y el aumento de la competitividad de las organizaciones.

¹ Graduada em Administração de Cooperativas pela Universidade Federal de Viçosa (UFV), Mestre e Doutora em Economia Aplicada pela UFV. Professora do Departamento de Ciências Contábeis da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). E-mail: valeriafully@ufmg.br

² Graduado em Gestão de Cooperativas pela Universidade Federal de Viçosa (UFV), Mestre e Doutor em Economia Aplicada pela UFV. Professor do Departamento de Economia Rural da Universidade Federal de Viçosa (UFV). E-mail: mateus.neves@ufv.br

El MEG® se compone de ocho criterios de excelencia que tienen como objetivo permitir a la organización una mejor comprensión de su sistema de gestión, siendo capaz de proporcionar una visión sistémica de la misma. Así, el modelo propone la agrupación de las características de la organización en los siguientes criterios: gobierno, liderazgo, sociedad, clientes, personas, procesos, estrategias y planes, información y conocimiento. La finalidad de esta agrupación de criterios es facilitar la comprensión del contenido y verificar los aspectos esenciales de una organización (VILELA; LIMA, 2020). Estas características tangibles se verifican y miden cuantitativa o cualitativamente, mediante preguntas que abordan los procesos de gestión y los resultados obtenidos por la organización. Las cooperativas optan por adherirse al Programa eligiendo uno de los niveles de madurez, siendo éstos (hasta 2021): ‘Primeros pasos’, ‘Compromiso con la excelencia’ y ‘Hacia la excelencia’. En 2021, SESCOOP seguía aplicando el nivel “Excelencia”.

Basado en el MEG®, el PDGC se aplica mediante instrumentos de autoevaluación, compuestos por preguntas cerradas (de elección múltiple), que permiten realizar un diagnóstico de la gobernanza y la gestión de las cooperativas participantes. A partir de las respuestas proporcionadas por las cooperativas a través del instrumento de autoevaluación, se calculan tres índices para cada nivel de madurez. Los índices son: i) Índice de Gobernanza de SESCOOP (ISG), ii) Índice de Gestión Cooperativa de SESCOOP (ISGC) y iii) Índice de Sostenibilidad Cooperativa de SESCOOP (ISSC). Este último se inició en 2013 y ha dejado de funcionar a partir de 2019. El ISG y el ISGC siguen siendo calculados como base para el seguimiento del nivel de madurez de las cooperativas participantes. Estos índices van de 0 a 100, y cuanto más alto sea el índice, mejor será el rendimiento de la cooperativa en aspectos relacionados con su gobernanza, incluida su relación con los socios (ISGC) y la dirección (ISG). Además de la información objetiva, proporcionada por las puntuaciones obtenidas al aplicar los instrumentos de autoevaluación, cada cooperativa puede recibir información específica.

Cada año, SESCOOP promueve el Premio SESCOOP a la Excelencia

en la Gestión, cuyo objetivo es reconocer públicamente, a escala nacional, a las cooperativas que demuestran el mejor desarrollo y adopción de buenas prácticas de gestión y gobierno. Las cooperativas que participan en el PDGC pueden optar por participar o no en el Premio en ese bienio. El premio se basa en criterios objetivos evaluados en los instrumentos de autoevaluación, sujetos a la auditoría del comité del premio y, en algunas categorías, también a la evaluación de un comité de valoración compuesto por especialistas.

Los impactos del PDGC en el periodo de 2013 a 2020 fueron evaluados en base a algunos indicadores socioeconómicos, comparando las cooperativas que participaron en el PDGC con las cooperativas que no se adhirieron al Programa. A partir de un análisis econométrico de pares de cooperativas comparables, se pudo inferir que las cooperativas que participan en el PDGC, al menos en algún ciclo de aplicación del Programa, presentaron valores superiores a los de las cooperativas que no participan en el Programa en indicadores como: Capital Social sobre Patrimonio Neto; Fondos y Reservas; Margen de Explotación; Resultado Disponible para la Junta General de Accionistas; Activo Total y; Resultado Neto después de Impuestos por Cooperativa. Cabe destacar que estos resultados no se perciben en todos los años de los ciclos del PDGC, y son impactos que, para algunos indicadores, se notaron a corto plazo y, para otros, a medio plazo. Además, siempre dentro del ámbito del estudio de evaluación del Programa, los representantes de las cooperativas también destacaron que la participación en el PDGC produjo efectos positivos en la gestión de la cooperativa y en los procesos internos relacionados con la gobernanza, incluida la relación con los cooperativistas. En resumen, se concluyó en el estudio que el PDGC, en este periodo de 7 años de existencia (2013 a 2020), ha generado impactos positivos para las cooperativas participantes. Así, el efecto positivo del Programa de Desarrollo de la Gestión Cooperativa (PDGC) sobre los indicadores económico-financieros puede derivarse del hecho de que el Programa estimula a las cooperativas participantes a realizar una mejor planificación de sus actividades y un mejor control de sus actuaciones, tanto a

nivel estratégico, como de gestión y operativo, ya que el PDGC exige una especial atención de los participantes a estos diferentes niveles de planificación cooperativa (BRESSAN, 2021).

REFERENCIAS

BRESSAN, V. G. F. (Coord). **Avaliação das Contribuições do Programa de Desenvolvimento da Gestão das Cooperativas (PDGC) sobre o Desempenho das Cooperativas Participantes**. Relatório Final de Pesquisa. Belo Horizonte: UFMG, 2021. (Trabalho não publicado).

PDGC. **O programa**. 2022. Disponível em: <<https://pdgc.somoscooperativismo.coop.br/o-programa>>.

VILELA, S. M.; LIMA, P. J.. **Caderno de Critérios: Manual de Autoavaliação e Implementação de Melhorias**. 2nd ed. Brasília: Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo, 2020. <<https://pdgc.somoscooperativismo.coop.br/serie-caminho-para-aexcelencia>>.

Sugestões de aprofundamento

BOU-LLUSAR, J. Carlos *et al*. An empirical assessment of the EFQM Excellence Model: Evaluation as a TQM framework relative to the MBNQA Model. **Journal of operations management**, v. 27, n. 1, p. 1-22, 2009. <<https://doi.org/10.1016/j.jom.2008.04.001>>.

ESCRIG-TENA, Ana Belén. TQM as a competitive factor: A theoretical and empirical analysis. **International Journal of Quality & Reliability Management**, 2004. <<https://doi.org/10.1108/02656710410542034>>.

KUMAR, Vinod *et al*. Impact of TQM on company's performance. **The International Journal of Quality & Reliability Management**, v. 26, n. 1, p. 23, 2009. <<https://doi.org/10.1108/02656710910924152>>.

LEE, S. M.; RHO, B.-H.; LEE, S.-G. Impact of Malcolm Baldrige National Quality Award criteria on organizational quality performance. **International journal of production research**, v. 41, n. 9, p. 2003-2020, 2003. <<https://doi.org/10.1080/0020754031000077329>>.

MAZZALI, Leonel *et al.* Excelência em gestão e em resultado econômico-financeiro: uma análise crítica do desempenho das empresas vencedoras do prêmio nacional da qualidade. **Base Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS**, v. 5, n. 3, p. 213-223, 2008. <<https://doi.org/10.4013/base.20083.05>>.

SCHMIDT, Sandra de Souza *et al.* Programa de Excelência em Gestão: o caso da Frísia Cooperativa Agroindustrial. **Revista de Gestão e Organizações Cooperativas**, v. 7, p. 96-113, 2020. <<https://doi.org/10.5902/2359043241182>>.

YEUNG, Andy CL; CHENG, TC Edwin; LAI, Kee-hung. An empirical model for managing quality in the electronics industry. **Production and Operations Management**, v. 14, n. 2, p. 189-204, 2005. <<https://doi.org/10.1111/j.1937-5956.2005.tb00018.x>>.

PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES

Aleteia Hummes Thaines¹

Numerosos escándalos y filtraciones de datos han señalado la necesidad de una mayor protección de los datos personales. Casos como: la revelación de cientos de documentos secretos de la Agencia de Seguridad Nacional de Estados Unidos (NSA), realizada por su ex técnico, Edward Snowden, en 2013, y la venta de datos por parte de Facebook a Cambridge Analytica, en 2014, demostraron una fragilidad en la protección de datos personales y la necesidad de crear leyes más protectoras.

Ante estos hechos, la Unión Europea, en abril de 2016, aprobó el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD), que derogó la Directiva nº 95/46/CE relativa a la protección de datos de las personas físicas y a la libre circulación de estos datos. Este Reglamento sirvió de base de referencia para otros países, ya que, para mantener las relaciones comerciales con la Unión Europea, debían adaptar su legislación y proteger los datos personales al mismo nivel de protección establecido por el GDPR. (PECK, 2020).

Esta necesidad llevó a Brasil a promulgar la Ley n. 13.709, de 14 de agosto de 2018, denominada Ley General de Protección de Datos (LGPD). Tanto el Reglamento europeo como la legislación brasileña aportan varios conceptos sobre el tema, así como, principios que deben regir la seguridad y las buenas prácticas en materia de tratamiento de datos.

En este sentido, los datos personales se caracterizan por cualquier información relativa a una persona física identificada o identificable, que es el sujeto de los datos. Una persona física identificable es aquella que puede ser identificada, directa o indirectamente, en particular por referencia a un identificador, como un nombre, un número de identidad, datos de localización, un identificador en línea (dirección de correo electrónico) o uno o más factores específicos de la identidad física, fisiológica, genética, mental, económica, cultural o social de esa

¹ Doutora em Direito com estágio pós-doutoral em Direito. Professora do Curso de Direito e do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional da FACCAT. E-mail: ale.thaines@gmail.com

persona física (art. 4, 1, GDPR). Además, la protección de los datos personales comprende también los datos genéticos, biométricos y de salud.

Para una protección efectiva, las legislaciones europea y brasileña, garantizan una serie de derechos a los titulares de los datos, tales como: la confirmación de la existencia de un tratamiento de datos; el acceso a los datos; la rectificación de los datos incompletos, inexactos u obsoletos; la anonimización, el bloqueo o la supresión de los datos innecesarios, excesivos o tratados en contra de la legislación; la portabilidad de los datos a otro proveedor de servicios o productos, previa solicitud expresa, de conformidad con la normativa de la autoridad nacional, observando el secreto comercial e industrial; supresión de los datos personales tratados con el consentimiento del interesado; información sobre las entidades públicas y privadas con las que el responsable del tratamiento ha compartido datos; información sobre la posibilidad de no dar el consentimiento y sobre las consecuencias de la negativa; revocación del consentimiento. (art. 18, LGDP).

Para el tratamiento y la puesta en común de los datos personales, el interesado debe ser informado de la finalidad específica del tratamiento; de la forma y duración del tratamiento; de la identificación de quiénes van a tratar estos datos; de la información sobre el uso compartido de los datos por parte del responsable del tratamiento y de la finalidad y; de las responsabilidades de los agentes que van a realizar el tratamiento (art. 9, LGPD). Tras esta información, el interesado puede dar su consentimiento o no al tratamiento.

REFERENCIAS

BRASIL. **Lei n. 13.709**, de 14 de agosto de 2018. Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD). Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2015-2018/2018/lei/l13709.htm>. Acesso em: 20 abr. 2021.

PECK, Patrícia. **Proteção de Dados Pessoais**. 2 ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2020.

UNIÃO EUROPEIA. **Regulamento (UE) 2016/679, do Parlamento Europeu e do Conselho**, de 27 de abril de 2016. Sobre a proteção das pessoas singulares no que diz respeito ao tratamento de dados pessoais

e sobre a livre circulação desses dados e que revoga a Diretiva 95/46/CE (Regulamento Geral de Proteção de Dados). Disponível em: <<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02016R0679-20160504&qid=1532348683434>>. Acesso em: 20 abr. 2021.

REDES Y GOBERNANZA

Oscar Bastidas-Delgado¹

Hay términos que se ponen de moda, se les usa numerosas veces con significados distintos de los que les corresponden, y a medida que se usan aumenta la necesidad de emplearlos, no utilizarlos despierta sospechas de ignorancia. En el mundo del asociacionismo numerosos actores y autores los utilizan sin un esfuerzo previo, se usa Economía Popular sin definición previa de pueblo y Economía Solidaria sin la previa de solidaridad.

En esta condición se encuentran también el término Gobernabilidad, prestado del mundo político y colocado en el tablero mundial con el informe sobre “*La Gobernabilidad de las Democracias*” (Crozier, M.J.; Hungtinton, S.P.; Watanuki, J. 1975), y Gobernanza, galicismo medieval en desuso proveniente de los especialistas en desarrollo. Ambos se encuentran en una suerte de arena semántica movediza, pero son utilizados cada día con mayor frecuencia por las Organizaciones de Economía Social (OES en adelante).

El término Gobernabilidad fue adoptado a partir de *governance* como distinto de *governability* por el Diccionario de la Real Academia Española (DRAE) como “*Cualidad de gobernable*”, opinión algo confusa pues pareciera dar a entender que Gobernabilidad es una condición de quien ejerce el Gobierno: “*el papa tiene Gobernabilidad sobre la Iglesia Católica*” pero no, el DRAE invierte esa condición y la atribuye al gobernado: *La Iglesia Católica tiene Gobernabilidad y es gobernable*. En otras palabras, la Gobernabilidad es un atributo de la organización o sociedad no de su gobierno.

Joan Prats (s/f), director del Instituto Internacional de Gobernabilidad (IIG) y uno de los investigadores que con

¹ Consultor en Emprendimiento y Diseño Organizacional. Economía Social, Cooperativismo. Responsabilidad Social y Balance Social. <https://www.linkedin.com/in/oscarbastidasdelgado>. oscarbastidasdelgado@gmail.com / @oscarbastidas25.

vehemencia trabajó estos términos y sobre ellos Prats afirma:

Adelantamos nuestra posición: gobernabilidad y governance son dos conceptos interrelacionados pero que es necesario separar a efectos analíticos. [...] El uso es reciente, corresponde a los 90 y especialmente a su segunda mitad. A lo largo de esta década la palabra governance quedó incorporada al lenguaje de la comunidad del desarrollo.

Coincidiendo con el DRAE sobre la Gobernabilidad Prats (Ob. Cít.) afirma que:

Un sistema social es gobernable cuando está estructurado sociopolíticamente de modo tal que todos los actores estratégicos se interrelacionan para tomar decisiones colectivas y resolver sus conflictos conforme a un sistema de reglas y de procedimientos formales o informales –que pueden registrar diversos niveles de institucionalización– dentro del cual formulan sus expectativas y estrategias. Esta es una caracterización inicial de la gobernabilidad muy inspirada en la formulada por Coppedge, que nos parece válida como punto de partida, aunque para llegar a una caracterización final que creemos bastante diferente y ya relevante a efectos de desarrollo.

Sobre Gobernanza el DRAE lo distingue como 1.- *Arte o manera de gobernar que se propone como objetivo el logro de un desarrollo económico, social e institucional duradero, promoviendo un sano equilibrio entre el Estado, la sociedad civil y el mercado de la economía;* y 2.- *Acción y efecto de gobernar o gobernarse.*

En la instrucción al documento de la ACI (2005) “*La gobernanza cooperativa apta para construir resiliencia frente a la complejidad*”, Novkovic y Miner opinan que el término

tiene su raíz en el verbo en latín *gubernare* que, a su vez viene el griego *kybernan* que significa “conducir, dirigir, ser la cabeza de, establecer normas, estar a cargo del poder”, agregan que el sentido último de la gobernanza es cumplir con los objetivos de modo consistente con el propósito de la organización. Alveiro Monsalve (s/f) alega que en su origen griego significaba pilotar un barco, agrega que, en su acepción latina, “*gubernare*”, es decir, dirigir la nave, deriva del “*gubernator*”, que era el timonel.

Prat hace mención a su uso por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) al señalar que con la notable excepción de ese organismo y algún otro, la comunidad del desarrollo ha utilizado la expresión *governance* de manera a veces impropia y hasta conscientemente traducida al español como gobernabilidad. Según Prats para el PNUD *governance* significa

“el marco de reglas, instituciones y prácticas establecidas que sientan los límites y los incentivos para el comportamiento de los individuos, las organizaciones y las empresas”. La governance concierne a la institucionalización de los valores normativos que pueden motivar y proveer cohesión a los miembros de una sociedad.

Finalmente, el término *governance* se consolida con la visión de Renate Mayntz (Prats *Ob. Cit.* P.9) quien afirma que inicialmente se utilizó como sinónimo de *governing* (*traducible por gobernanza*) o proceso de gobernar a través de las organizaciones de gobernanza (*governing organizations*), pero su campo semántico se amplió con dos nuevas acepciones para indicar: 1.- “*un nuevo estilo de gobierno, distinto del modelo de control jerárquico y caracterizado por un mayor grado de cooperación y por la interacción entre el estado y los actores no estatales al interior de redes decisionales mixtas entre lo público y lo privado*”; y 2.- para designar toda forma de coordinación de las acciones de los individuos y las organizaciones entendidas

como formas primarias de la construcción del orden social

Para Mayntz el uso del término Gobernanza se ha expandido a organizaciones distintas de las de los estados y el desarrollo, ha ampliado de tal forma el campo semántico, que supera su presencia en la teoría política para apoyar una teoría general de las dinámicas sociales.

- Las redes como clave de la Gobernanza.

Interesante la diferenciación que formulan Novkovic y Miner a propósito de la eficacia de la gobernanza en las cooperativas pequeñas y grandes, opinan que las pequeñas parecen realizar mejor sus tareas y lograr sus fines que las grandes. Estas, las grandes, tienden a: 1.- tener oficinas en lugares geográficos distantes de la sede central en la que se realizan las asambleas y toman decisiones claves pero donde también deben tomarse decisiones, lo que hace del gobierno uno policéntrico; y 2.- establecer mayor número de niveles jerárquicos, lo que amerita mayores y complejas unidades de gestión y control; a dificultar la descentralización, la delegación de actividades, la pluralidad de la participación y la rendición de cuentas, lo que obliga a variadas formas de conjugar lo democrático: gobierno pluridemocrático.

Sobre lo anterior, considerando lo movedido del término en lo semántico y lo seleccionado en negritas, se infiere *el siguiente concepto de Gobernanza*, aplicable a cualquier organización:

Estilo de gobierno que, desde una organización y orientado por valores y normas, asume la sociedad como objeto de acción, Impulsando la cooperación y coordinación de actores gubernamentales, del sector privado, de la Economía Social y otras organizaciones de la sociedad civil con la finalidad de constituir y poner en marcha redes interdependientes que motiven y proporcionen cohesión a esos actores mediante Instituciones, reglas, prácticas, límites e incentivos compartidos.

De ese concepto de deriva que la gobernanza debe equilibrar las necesidades de diferentes sectores y grupos. En el caso de las cooperativas, ella adquiere condiciones prácticamente endógenas dado que ellas, mediante sus procesos de intercooperación e integración con entes gubernamentales y de otras economías, construyen redes de manera natural y por principio para mayor alcance e impactos en el resto de la sociedad atendiendo a la complejidad creciente del entorno socio-económico.

REFERENCIAS

Alianza Cooperativa Internacional (ACI) (2015). *La gobernanza cooperativa apta para construir resiliencia frente a la complejidad*. Pdf. 2015. Recuperado de https://www.programamipymesycooperativas.gob.gt/wp-content/uploads/2019/05/ica_govermande_paper_es

Alcántara, Manuel (1994). “De la gobernabilidad”, Revista América Latina Hoy N° 8, Instituto de Estudios de Iberoamérica y Portugal, Universidad de Salamanca, Salamanca.

Aziz Nassif, Alberto y Alonso Sánchez, Jorge (2001). *Del viejo orden a los gobiernos de alternancia*.

Bastidas Delgado, Oscar y Mora Portuguez, Alberto (2021). *Identidad, Gobernabilidad, Gobernanza y Étiucam Pautas para el Buen Gobierno Cooperativo*. Recuperado en <https://www.amazon.com/IDENTIDAD-GOBERNABILIDAD-GOBERNANZA-ÉTICA-COOPERATIVO/dp/B08VYR2BNJ>

Crozier, M.J.; Hungtinton, S.P.; Watanuki, J. (1975). *The Crisis of Democracy: Report on the Governability of Democracies to the Trilateral Commission*. New York University Press.

Márquez Rodríguez, Alexis (2002). *La palabra. Gobernabilidad*. *Últimas Noticias*. Domingo, 9/6/2002

Monsalve Z, Alveiro (s/f). *La práctica del buen gobierno asociativo*. Recuperado de <https://gestionsolidaria.com/2017/04/27/gobernabilidad-cooperativa-para-que/>

Prats, Joan (s/f). *Gobernabilidad Democrática para El Desarrollo Humano. Marco Conceptual y Analítico*. Recuperado de: <http://www.iadb.org/ETICA/nuevos.htm>

Vargas Hernández, José (s/f). *La sociedad civil en las nuevas formas de gobernabilidad*. Universidad de Guadalajara.

REFLEXIONES CONCEPTUALES SOBRE EL COOPERATIVISMO

Carlos Daniel Baioto¹

Los planteamientos simplistas sobre el concepto de cooperación, representan uno de los retos del cooperativismo contemporáneo. En este sentido, la intención de este artículo es explicar las proximidades y distancias entre los conceptos de “cooperación”, “cooperativo” y “cooperativismo”, así como las consecuencias de los enfoques simplistas sobre estas denominaciones. Se pretende con esta delimitación proponer un ejercicio de reflexión crítica sobre las consecuencias de la simplificación, tanto del proceso teórico-epistemológico como de los procesos históricos y contemporáneos de las representaciones atribuidas al cooperativismo, en detrimento de la complejidad de los posibles significados relacionados con esta forma de organización. Baioto (2018)

En un sentido de delimitación, la organización de una empresa en el formato cooperativo está relacionada con sus bases históricas y doctrinales, agrupadas bajo el término “cooperativismo” - que está relacionado con el proceso social de cooperación. Estos dos conceptos se reconocen como directamente relacionados, pero no configuran el mismo fenómeno. Baioto (2018)

A partir de las investigaciones que contienen delimitaciones teóricas sobre el cooperativismo, identificamos la dificultad,

¹ Prof Dr. Carlos Daniel Baioto, graduado em história pela UFSM, Mestrado e Doutorado em Ciências Sociais pela UNISINOS, Prof e Coordenador do curso de graduação pós graduação em Gestão de Cooperativas e no CESURG, e professor convidado dos pós graduação em Gestão de Cooperativas na UNISINO, pesquisador e consultor em Gestão de Cooperativas. E-mail: cbaioto46@gmail.com

por parte de algunos autores, en cuanto a la delimitación o comprensión del alcance conceptual e histórico del cooperativismo en un sentido teórico-epistemológico. Encontramos autores que se refieren a la trayectoria histórica de este fenómeno relacionándolo con los inicios de la historia de la humanidad y la necesidad de supervivencia. Baioto (2018) Así, el cooperativismo se relaciona, en su propia noción de “naturaleza humana”, con una tendencia universal a cooperar. Como ejemplo, tendríamos varios autores que hacen esta comparación, pero que para esta entrada no cabría presentar, citamos algunos, tenemos autores como Klaes (2005, p. 32 apud Baioto 2018), que destaca: “el cooperativismo se puede encontrar en sociedades muy antiguas, como en el feudalismo, o en sociedades de la antigüedad clásica”. El autor justifica esta reanudación histórica para apoyar la afirmación de que el cooperativismo es algo “natural”, que hay ejemplos de cooperativismo incluso en el reino animal (KLAES, 2005, p. 32-34 apud Baioto 2018):

Todavía como ejemplo de divergencias sobre el concepto y la trayectoria histórica del cooperativismo, podemos citar a Manica (2012, p. 8-9 apud Baioto 2018):

La historia de las cooperativas forma parte de la historia de la humanidad desde los albores de la civilización humana. Por todas las circunstancias, cooperar es esencialmente necesario para la subsistencia de una colectividad humana. La civilización humana nació y creció bajo la égida de la necesidad de cooperar. [El origen del cooperativismo empírico y no formal se remonta al principio de la civilización humana. El origen formal, todavía no como una organización calificada y legalmente institucionalizada,

Estos son sólo algunos autores que recurren a vincular “cooperativismo” con “cooperación”, reduciendo el significado del concepto. La cooperación puede entenderse como un fenómeno arcaico en las organizaciones humanas; sin embargo, el cooperativismo -como conjunto doctrinal y de trabajos- es un fenómeno moderno: muestra características de una modernidad en un contexto histórico específico, creado para

objetivos concretos por los Pioneros de Rochdale, con bases bien delimitadas. El cooperativismo se entiende también como una reacción filosófica y política, contraria a lo que Polanyi (2000 apud Baioto 2018) llama “teología liberal”.

Defendemos aquí los riesgos que encierran las distorsiones sobre la trayectoria del cooperativismo, ya que demuestran no sólo malentendidos, sino también un empobrecimiento o simplificación analítica del fenómeno y, al mismo tiempo, revelan la falta de reflexiones más claras y precisas sobre esta forma de organización social. La simplificación, en este caso, puede ser entendida como causa y como consecuencia, además de ser un síntoma de un fenómeno mayor: un proceso de reduccionismo ahistórico que, consecuentemente, genera una simplificación sobre la complejidad del fenómeno del cooperativismo en el contexto contemporáneo - o, en otra escala de análisis, una construcción de invisibilidad de su complejidad, comprometiendo la comprensión de sus consecuencias en el contexto contemporáneo. Baioto (2018) En otras palabras, el reduccionismo de la trayectoria de la organización cooperativa y del cooperativismo limita la posibilidad de una comprensión más clara de sus dificultades y potencialidades en la contemporaneidad. Baioto (2018)

La delimitación tratada en este paso pretende diferenciar: la cooperación, como proceso social; la cooperativa, como organización social; y el cooperativismo, como movimiento social. Aunque se pueden identificar experiencias de cooperación y asociacionismo en diversos momentos de la vida de la sociedad, en el desarrollo histórico, estas experiencias no se pueden confundir con las organizaciones cooperativas o el cooperativismo. Como se ha destacado anteriormente, son procesos sociales correlacionados pero distintos. Baioto (2018)

En este análisis, podemos reconocer que la cooperación es un concepto trabajado en el campo teórico de los procesos sociales, siendo una de las bases de la convivencia en sociedad. Según Schneider y Baioto (apud Baioto, 2015), en diferentes contextos sociales, la cooperación puede estar más o menos presente.

Pinho (1966 apud Baioto 2018) considera que, aunque los términos “cooperativo”, “cooperación” y “cooperativismo”

tienen la misma base teórico-epistemológica que “cooperar”, no configuran el mismo fenómeno social. Mientras que “cooperación” significa acción conjunta hacia un objetivo común, “cooperativismo” representa una doctrina o una ideología, y “cooperativa” sería una organización de personas vinculadas entre sí en una empresa socioeconómica, con el cooperativismo como base de sus principios y valores. Esta delimitación es demostrada por Pinho (1982, p. 7-8 apud Baioto 2018):

Etimológicamente, la cooperación (del verbo latino cooperare - operar junto a alguien) significa la prestación de ayuda para un fin común. Y el cooperativismo es la doctrina que pretende la renovación social a través de la cooperación. Desde un punto de vista sociológico, la cooperación es una forma de integración social y puede entenderse como una acción conjunta en la que las personas se reúnen, formal o informalmente, para lograr un mismo objetivo. La cooperación, cuando se organiza según unos estatutos previamente establecidos, da lugar a determinados grupos sociales. Entre estos grupos, las cooperativas representan las que tienen como objetivo, en primer lugar, los fines económicos, sociales y educativos. La doctrina que ha dado bases teóricas a las realizaciones cooperativas constituye el cooperativismo. Por lo tanto, cooperación y cooperativismo no son palabras sinónimas. [...] el término cooperación se ha utilizado generalmente como equivalente a cooperativismo o como organización cooperativa. Es el caso de Gide, Gaumont, Lavergne, Lasserre, Poisson, Brouk [...] El cooperativismo en el sentido de una doctrina, que pretende la corrección de lo social por lo económico a través de asociaciones con una finalidad económica y social, es decir, las cooperativas en el sentido de una sociedad de personas organizadas sobre una base democrática, con el objetivo de obtener beneficios sociales, económicos y educativos para sus miembros.

El autor también reconoce que el proceso social de cooperación no puede ser reconocido como un proceso exclusivo de las cooperativas. Esta forma de organización puede generarse de

varias maneras: espontánea, coercitiva, formal, informal, directa, indirecta. Por lo tanto, no genera beneficios iguales entre todos “naturalmente”, sobre todo cuando cumple con los modelos de cooperación coercitiva y formal.

Como una forma de diferenciar el significado de la cooperación de la perspectiva del materialismo histórico marxista respecto al trabajo cooperativo, Baioto (2009 apud Baioto 2018) destaca que la cooperación también existe en las empresas capitalistas. En varios modelos de organización se pueden encontrar procesos de cooperación, sólo que su significado es diferente al propuesto en el modelo cooperativista. Para Marx (1989 apud Baioto 2018), se trataría de una forma de trabajo en la que los trabajadores actúan conjuntamente a favor de una producción que sólo puede darse a partir de una acción interconectada entre varios sectores de trabajo -es decir, la base del proceso productivo sería el resultado de un esfuerzo o cooperación social común coercitiva o no-. El objetivo de este proceso sería la maximización del tiempo individual a través de una acción cooperativa del tiempo, lo que implica un menor esfuerzo de cada uno y, al mismo tiempo, un mayor resultado de trabajo en el conjunto. Marx (1989 apud Baioto 2018) identifica, de esta manera, que el aumento de la capacidad de producción no es igual a la elevación del trabajo individual o, simplemente, el resultado de la suma del trabajo aislado de cada trabajador, pero, sí, el resultado de otra perspectiva de la producción, siendo este resultado proveniente de un esfuerzo social colectivo en cooperación. Baioto (2018)

Para la doctrina marxista, el proceso de cooperación se entiende como un esfuerzo social colectivo, directamente relacionado con la vida en sociedad, siendo anterior al modo de producción capitalista. Baioto (2018) Sin embargo, diferencia el sentido de la cooperación de los sistemas de dominación de la propiedad privada y del uso común de los medios de producción serviles. Para el marxismo, es en el capitalismo donde se identifica la organización cooperativa como fuerza productiva. Jesús y Tiriba (1989 apud CATTANI, 2003, p. 50 apud Baioto 2018), comentando la reflexión marxista, destacan lo que sería, para Marx, la cooperación desde la lógica capitalista:

En Schneider y Baioto (apud Baioto, 2015, p. 292), se destaca la importancia de un análisis en profundidad sobre el concepto de cooperativismo:

La comprensión de la complejidad del contexto del cooperativismo permite: (a) hacer comparaciones sobre las paradojas del cooperativismo contemporáneo con la ruptura de algunas de sus bases históricas; (b) reflexiones más críticas sobre las directrices del desarrollo de la propuesta como reacción o adaptación al modelo liberal; (c) identificar distorsiones en el proceso de trabajo cooperativo; (d) proponer ajustes más profundos en la forma de evaluar la representación y los indicadores de crecimiento de las empresas bajo el registro cooperativo; (e) identificar lo que realmente serían modelos de desarrollo cooperativo. Así, se entiende que la simplificación oscurece la comprensión crítica del proceso y mantiene la continuidad de las distorsiones.

La importancia de proponer reflexiones más críticas y análisis más complejos sobre los retos del cooperativismo en la época contemporánea nos lleva a la necesidad de evaluar la producción de conocimiento generada sobre este modelo de organización y doctrina, valorando sus posibilidades y límites. En este sentido, reconocemos que las formas de producción de conocimiento no son aleatorias, tienen una intencionalidad. Para Foucault (1990 apud Baioto 2018), es importante reconocer que las formas de generación de poder también se dan a partir de la legitimación de las formas de generación de conocimiento y de las jerarquías de conocimiento. En este sentido, consideramos que el reduccionismo de la trayectoria histórica y teórico-epistemológica del cooperativismo genera, en consecuencia, una comprensión también simplista de su doctrina, principios, valores y propuesta social de reacción a la sociedad de mercado, así como la pérdida de su identidad cooperativa por una adecuación al mercado. Baioto (2018) Este riesgo es un fenómeno que se caracteriza por el vaciamiento de sentido del proceso institucional, tal como lo describe Giddens (1999 apud Baioto 2018) en su descripción de las “instituciones cascarón” que, por fuera, se presentan según

los modelos de delimitación previstos, pero que por dentro demuestran enormes transformaciones que las descaracterizan de su propuesta inicial.

Para Schneider y Baioto (apud Baioto, 2015), el cooperativismo -como movimiento social, intelectual y económico- ha mostrado ejemplos de superación en su trayectoria. Los autores reconocen que, en el contexto contemporáneo, los retos del cooperativismo son: (a) establecerse como alternativa al modelo capitalista/utilitario de producción de la vida en sociedad; (b) tener en cuenta la importancia estratégica de la gestión del conocimiento cooperativo basado en la educación cooperativa; (c) generar las circunstancias adecuadas para el desarrollo de la identidad cooperativa; (d) reconocer el modelo de organización cooperativa dentro de su doble dimensión: social, como organización de personas centrada en las propias personas, y no en el mercado; y económica, con vistas a su sostenibilidad como empresa social. La mediación de estos desafíos remite a la necesidad de estudios que profundicen las reflexiones sobre el significado del cooperativismo contemporáneo dentro de una tensión entre los análisis reduccionistas simplistas del fenómeno y la necesidad de reflexiones sobre su complejidad y singularidades como forma de transformación social.

REFERENCIAS

BAIOTO, Carlos Daniel. Cultura cooperativista como potencializador de eficiência cooperativista: um estudo de caso da cooperativa de crédito Sicredi Pioneira Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais, Unidade de Pesquisa e Pós-Graduação, Universidade do Vale do Rio dos Sinos, São Leopoldo 2018

BAIOTO, C.D. (Org.). **Diálogos sociológicos**: perspectivas contemporâneas. Porto Alegre: Editora Cirkula, 2015.

RENDIMIENTO COOPERATIVO

Vilmar Rodrigues Moreira¹

A diferencia de las empresas de capital que buscan maximizar sus resultados financieros, las cooperativas se centran fundamentalmente en satisfacer las necesidades (financieras o de otro tipo) de sus socios. El desafío de la administración, especialmente en la planificación y el control, se incrementa debido a las características culturales y políticas inherentes a la reunión de personas con intereses comunes y a menudo, al mismo tiempo, conflictivos (Moreira, 2009; Moreira, Freier y Veiga, 2016). Según Antonialli (2000), uno de los grandes retos de las cooperativas es conseguir equilibrar los intereses económicos, sociales y políticos de sus socios. El interés económico está relacionado con el crecimiento de la cooperativa y de las empresas de los cooperativistas. El interés social se refiere a los servicios, los beneficios y el desarrollo de la comunidad afectada por las operaciones de la cooperativa. El interés político suele dar lugar a disputas internas por el poder y la representatividad de la cooperativa en la comunidad. La incapacidad de la cooperativa para equilibrar estos intereses puede conducir a una falta de competitividad y a situaciones de gestión complejas. Por lo tanto, la medición de la eficiencia y el rendimiento organizativo de estas entidades debe realizarse en ambas dimensiones: económico-financiero y económico-social (Lerman & Parliament, 1991; James & Sykuta, 2005; Soboh, Lansink, Giesen, & Dijk, 2009; Valentinov & Iliopoulos, 2013), porque el entendimiento de que ambos son mutuamente excluyentes puede hacer inviable su

¹ Doutorado em Administração pela EAESP/FGV (2009), Mestrado em Administração pela PUCPR (2003), Matemática pela UFPR (1999). Vínculo: Escola de Negócios da Pontifícia Universidade Católica do Paraná. e-mail: vilmar.moreira@pucpr.br

existencia a largo plazo (Bialoskorki Neto, 2012; Costa, Andraus, Carini, & Carpita, 2012; Lauer mann, Moreira, Souza, & Piccoli, 2018).

En el contexto organizativo, el rendimiento puede entenderse como la realización de una actividad o un conjunto de actividades. Varios autores destacan los diversos conceptos, elementos y contextos relacionados con la idea de rendimiento. Pereira (1993) entiende el rendimiento como las dimensiones por las que se pueden visualizar las distintas actividades empresariales. Lebas (1995) relaciona el rendimiento con un contexto que implica a los usuarios y a los fines. Kiyán (2001) afirma que la performance contiene en sí misma la idea de algo que ya ha sido realizado, ejecutado o ejercido. Pereira (2001) analiza las dimensiones del desempeño en cuanto a su naturaleza (operativa, económica, financiera y social), amplitud (global, divisional, funcional), ocurrencia (planificada, en ejecución, ya realizada), tiempo (corto, medio, largo) y calidad (eficacia y eficiencia).

En cuanto al rendimiento económico-financiero en las cooperativas, se observa que es un tema cada vez más estudiado y desarrollado en términos teóricos y prácticos. En el caso de las cooperativas de producción, como las agroindustriales, por ejemplo, los indicadores tradicionales de análisis financiero, desarrollados en las áreas de administración financiera y contabilidad de gestión, son directamente aplicables a través de la consideración y adaptación de algunas particularidades, como las de la estructura de capital y el costo del capital propio, por ejemplo. Una descripción completa de los procedimientos de cálculo de los indicadores económico-financieros de liquidez, endeudamiento, tesorería, ciclo financiero, grados de apalancamiento y resultado, con contextualización para su aplicación en las cooperativas de producción y otras referencias, puede encontrarse en el trabajo de Lauer mann, Souza, Moreira y Souza (2016). En las demás ramas, las adaptaciones deben incluir los requisitos de los organismos reguladores, como el Banco Central de Brasil (BACEN) y la Agencia Nacional de Salud Suplementaria (ANS).

Para analizar los resultados económicos y financieros de las

cooperativas de crédito, por ejemplo, el Consejo Mundial de Cooperativas de Crédito ((WOCCU – *World Council of Credit Unions*) creó en 1990 un sistema de 39 indicadores denominado PEARLS. Este sistema es una adaptación del modelo CAMELS desarrollado por la *Federal Reserve* (Banco Central de Estados Unidos) en 1979 para evaluar las condiciones financieras de los bancos estadounidenses. PEARLS es un acrónimo de grupos de indicadores:

P - Protection: relacionado con la protección de activos;

E - Effective financial structure: se refiere a la estructura de los activos;

A - Assets quality: se refiere a la calidad de los activos;

R - Rates of return and costs: analiza los costes y las tasas de rendimiento;

L - Liquidity: se refiere a la liquidez;

S - Signs of growth: evalúa el crecimiento.

Aunque este sistema todavía no se aplica comúnmente en la evaluación de las cooperativas brasileñas, se ha convertido en un modelo de referencia para el análisis del rendimiento y el riesgo de las cooperativas de crédito.

Así, se puede comprobar que para el análisis del rendimiento económico-financiero de las cooperativas existen sistemas consolidados de indicadores adaptados a las cooperativas. Estos sistemas se basan en los métodos tradicionales de análisis de la administración financiera clásica y la contabilidad de gestión.

Sin embargo, a diferencia de las organizaciones basadas en empresas de capital, las cooperativas tienen en su misión un importante énfasis en la preocupación por el rendimiento económico y social. Según Taylor (1971), en lo que respecta a la teoría de la cooperación en el contexto de las cooperativas, el análisis económico debe considerar importantes relaciones entre estas organizaciones, sus miembros y el mercado.

Y una de las principales características de las cooperativas no es el beneficio individual, sino la consecución de los objetivos económicos y sociales del grupo al que pertenecen. Por lo tanto,

podemos definir el rendimiento cooperativo como el rendimiento global de la cooperativa en las dimensiones económico-financiera (mercado) y socioeconómica (socios). Esta actuación depende del establecimiento de un equilibrio entre los intereses de los socios y de la propia cooperativa, considerando varias relaciones de interdependencia entre las necesidades de las cooperativas, los incentivos ofrecidos para la cooperación y el comportamiento de los socios en relación con la cooperativa y su gestión.

En la definición y el análisis del rendimiento de las cooperativas es fundamental considerarlas como sociedades de personas y también como empresas comerciales. En esta doble naturaleza se verifican los dos objetivos de generación de riqueza y creación de valor para los socios (Van Dijk & Klep, 2005; Costa, Andreaus, Carini, & Carpita, 2012). Pero aunque este doble objetivo es evidente en la empresa cooperativa, la literatura se ha centrado más en los indicadores económico-financieros tradicionales como medida de rendimiento para este tipo de organizaciones (Soboh, Lansink, Giesen, & Dijk, 2009; Soboh, Lansink, & Dijk, 2012).

Aunque todavía no existe un modelo consensuado para el análisis del desempeño cooperativo en ambas dimensiones, algunos autores se han dedicado a fomentar el debate sobre cómo conceptualizar y evaluar el desempeño social de las cooperativas. Los enfoques pueden identificarse en el análisis de la relación con los cooperativistas, incluyendo un enfoque de análisis de la sociedad, y el análisis del impacto regional, considerando cuál es la importancia de las cooperativas en las comunidades en las que se insertan. Pero en cualquier enfoque que se considere, se comprueba que la definición de un sistema de indicadores y métricas es todavía incipiente, lo que dificulta la medición del rendimiento cooperativo global debido a la dificultad de medir el rendimiento en la dimensión social.

Bialoskorski Neto (2002) afirma que el desempeño social en las cooperativas agrícolas puede medirse mediante indicadores económicos y financieros, como el nivel de ingresos de los socios, la igualdad en la tenencia de la tierra, la formación y la asistencia técnica, entre otros. Además, el autor también corrobora la

conclusión de que el rendimiento económico-financiero es una condición necesaria para el rendimiento social. Ling y Liebrand (1998) propusieron el índice de valor adicional, que es el resultado de la diferencia entre el margen de explotación y el rendimiento de los fondos propios. En su estudio, los autores encontraron que las cooperativas y las corporaciones mostraban un rendimiento equivalente cuando se consideraba el índice de valor adicional como una aproximación a la creación de valor para los miembros de la cooperativa (en el caso de las cooperativas) y para la creación de riqueza para los accionistas (corporaciones). Silva (2005) sostiene que un sistema de indicadores socioeconómicos para las cooperativas debe tener en cuenta el comportamiento de la cooperativa con respecto a sus principios doctrinales, la competitividad en un entorno de mercado y el grado de desarrollo de sus miembros y de la comunidad en la que está inserta.

En resumen, las organizaciones cooperativas se enfrentan al reto de promover el bienestar y el crecimiento económico de sus miembros, manteniendo al mismo tiempo su sostenibilidad financiera. El cumplimiento de esta doble finalidad (social y financiera) es un tema relevante en los estudios de estas organizaciones, en gran medida por la dificultad de adoptar indicadores que permitan medir su finalidad social.

Es posible comprobar que la traducción del rendimiento de la relación/beneficios económicos y sociales de los cooperativistas con la cooperativa, que en definitiva es el objetivo de las cooperativas como sociedad de personal, no es una tarea trivial. Como reto para futuras investigaciones podemos destacar la dificultad para conceptualizar el desempeño cooperativo, especialmente en lo que respecta a su dimensión social, y la definición de indicadores para evaluar las relaciones de los socios con la cooperativa.

REFERÊNCIAS

Antonialli, L. M. (2000). **Modelo de gestão e estratégias:** o caso de duas cooperativas de leite e café de Minas Gerais. Tese de doutoramento não publicada, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, Brasil.

Bialoskorski Neto, S. (2002). **Estratégias e cooperativas agropecuárias: um ensaio analítico.** In: M. J. Braga, & B. S. Reis (Org), *Agronegócio cooperativo – reestruturação e estratégias.* Viçosa: Universidade Federal de Viçosa.

Bialoskorski Neto, S. (2012). **Economia e gestão de organizações cooperativas** (2. ed.). São Paulo: Atlas.

Costa, E., Andreaus, M., Carini, C., & Carpita, M. (2012). ***Exploring the efficiency of Italian social cooperatives by descriptive and principal component analysis.*** *Service Business*, 6, 117-136.

James, H. S., & Sykuta, M. E. (2005). **Property right and organizational characteristics of producer-owned firms and organizational trust.** *Proceedings of Public and Cooperative Economics*, 76 (4), 545-580.

Kiyan, F. M. (2001). **Proposta para desenvolvimento de desempenho como suporte estratégico.** Dissertação de mestrado não-publicada, Escola de Engenharia de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos, Brasil.

Lauermann, G. J., Souza, A. K., Moreira, V. R., & Souza, A. (2016). **Desempenho econômico-financeiro de cooperativas: o caso do programa de monitoramento da autogestão das cooperativas agropecuárias do Paraná.** *Revista de Gestão e Organizações Cooperativas*, 3 (6), 59-72.

Lauermann, G. J., Moreira, V. R., Souza, A., & Piccoli, P. G. R. (2018). ***Do cooperatives with better economic-financial indicators also have better socioeconomic performance?*** *Voluntas*, 2018.

Lebas, M. J. (1995). ***Performance measurement and performance.*** *International Journal of Production Economics*, 41, 23-45.

Lerman Z., & Parliament C. (1991). ***Size and industry effects in the performance of agricultural cooperatives.*** *Eur Rev Agric Econ*, 6(1), 15-29.

Ling, K. C., & Liebrand, C. (1998). ***A new approach to measuring dairy cooperatives performance.*** USDA Research Report 166.

Moreira, V. R. (2009). ***Gestão dos riscos do agronegócio no contexto cooperativista.*** Tese de doutoramento não-publicada, Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getulio Vargas, São Paulo, Brasil.

Moreira, V. R., Freier, A., & Veiga, C. P. (2016). ***A review of concepts, strategies and techniques management of market risks in agriculture and cooperatives.*** *International Business Management*, 10(6), 739-750.

Pereira, C. A. (1993). ***Estudo de um modelo conceitual de desempenho para gestão econômica.*** Dissertação de mestrado não-publicada. Faculdade de Economia e Administração, Universidade de São Paulo, São Paulo, Brasil.

Pereira, C. A. (2001). ***Avaliação de resultados e desempenhos.*** In: A. Catelli, A. (Coord.). *Controladoria: uma abordagem da gestão econômica.* São Paulo: Atlas.

Silva, E. S. (2005). ***A eficiência econômica e social em cooperativas do setor pecuário em Pernambuco.*** *Custos e Agronegócio*, 1(2).

Soboh, R. A. M. E., Lansink, A. O., Giesen, G., & Dijk, G. (2009). ***Performance measurement of the agricultural marketing cooperatives: the gap between theory and practice.*** *Review of agricultural economics*, 31(3).

Soboh, R. A. M. E., Lansink, A.O., & Dijk, G. (2012). ***Efficiency of Cooperatives and Investor Owned Firms Revisited.*** *Journal of Agricultural Economics*, 63(1), 142-157.

Taylor, R. A. (1971). ***The Credit Union as a cooperative institution.*** *Review of Social Economy*, 29, 207-217.

Valentinov, V., & Iliopoulos, C. (2013). ***Economic theories of nonprofits and agricultural cooperatives compared: new perspectives for nonprofit scholars.*** *Nonprofit and voluntary sector quarterly*, 21(1), 109-126.

Van Dijk, G., & Klep, L. (2005). ***Als 'de markt' faalt (Inleiding tot coöperatie).*** Den Haag, Sdu Uitgevers.

REPUTACIÓN COOPERATIVA INTERNA

Mónica López-Santamaría¹

Merlin Patricia Grueso Hinestroza²

La reputación organizacional se entiende como “la representación perceptiva relativamente estable de las acciones pasadas de una empresa y las perspectivas de futuro en comparación con otro” (Fombrun, 1996 y Walker, 2010 mencionados por Fombrun, 2012, p. 120). Este constructo: se fundamenta en la percepción, se refiere a un juicio colectivo por parte de la totalidad de los grupos de interés, este juicio se configura desde una perspectiva comparada y se espera que sea estable y duradero (Fombrun, 1996; Walker, 2010).

Las definiciones de la reputación organizacional se organizan en tres escuelas de pensamiento. Una escuela evaluativa, que desde la perspectiva de los inversores o directivos de las organizaciones entiende a la reputación desde su valor financiero. Una escuela impresional, que se refiere a las valoraciones que hacen los grupos de interés externos sobre las acciones de las empresas. Una escuela relacional, a partir de la cual se entiende a la reputación como producto de las apreciaciones de los grupos de interés internos y externos³ (Chun, 2005).

¹ Psicóloga, Universidad del Valle. Magíster en Dirección de Empresas y Candidata al Doctorado en Ciencias de la Dirección, Universidad del Rosario-Bogotá. Correo electrónico: monica.lopezs@urosario.edu.co

² Psicóloga, Pontificia Universidad Javeriana-Cali. Doctora en Psicología Social de la Universidad de Salamanca-España. Profesora Titular de la Escuela de Administración, Universidad del Rosario-Bogotá. Correo electrónico: merlin.grueso@urosario.edu.co

³ De acuerdo con Olmedo-Cifuentes y Martínez (2011) los grupos de interés internos pueden ser: empleados, directivos, accionistas, inversores y socios de alianzas; y los grupos de interés externos: clientes (consumidores y usuarios), proveedores, competidores, autoridades locales, provinciales y estatales, medios de comunicación, el entorno y la sociedad en general.

De esta manera, la Escuela Relacional permite reconocer que la reputación organizacional puede ser explorada desde la perspectiva interna y externa. De acuerdo con Mahmood y Haider (2020) la reputación de la organización se construye sobre la base de la reputación interna y en consonancia, Martínez-León y Olmedo-Cifuentes (2021) reafirman que la reputación interna es fundamental para la gestión de la reputación organizacional.

Desde la década de los noventa es posible encontrar definiciones de la reputación interna, las cuales hacen principal referencia a las percepciones de los empleados sobre las acciones empresariales (Balmer & Gray, 1999 y Jones, 1996 citados por Harvey et al., 2021). Solo hasta la primera década de este siglo se incluyeron en estas definiciones a otros grupos de interés internos (Brown et al., 2006 y Olmedo-Cifuentes et al., 2014 citados por Harvey et al., 2021).

Así, teniendo en cuenta lo anterior, se entiende la reputación organizacional interna como las percepciones que tienen los grupos de interés internos sobre las acciones de la organización a la que pertenecen y las expectativas sobre las acciones a futuro de esta, en contrastación con las organizaciones con las que se comparan.

Entre tanto, Martínez-León & Olmedo-Cifuentes (2021) resaltan la importancia de la reputación interna en la gestión de organizaciones cooperativas. Lo anterior cobra sentido, sí se tiene en cuenta que en las cooperativas la exploración de los recursos desde la perspectiva interna permite explicar en mayor medida su dinámica de competitividad (Escobar et al., 2018), ya que el énfasis de la gestión en este tipo de organizaciones está centrado en los grupos de interés internos.

Así las cosas, López-Santamaría et al., (2021) determinaron, a partir de la exploración de grupos de interés internos de una cooperativa de ahorro y crédito en Colombia, que estos coinciden en que la reputación interna se compone de la percepción que tienen tanto trabajadores como asociados sobre la calidad del servicio, la cultura organizacional y la identidad organizacional⁴.

⁴ Para explorar las diferencias conceptuales entre la reputación y otros constructos relacionados recomendamos revisar: López-Santamaría et al (2020) en: <https://bit.ly/353eZ7y>

En cuanto a la calidad del servicio los grupos de interés internos destacan los atributos de la oportunidad en el servicio, el servicio personalizado y la calidez en la atención. Con relación a la cultura organizacional se menciona la importancia de configurar una dinámica cercana a lo familiar basada en los valores cooperativos; y respecto a la identidad organizacional, se refieren a la importancia de definir el perfil de los asociados y gestionar el sentido de pertenencia que los caracteriza.

De tal forma que, las referencias realizadas permiten concretar a la reputación cooperativa interna como las percepciones que tienen los trabajadores y asociados de una cooperativa, sobre las acciones de la organización, especialmente respecto a la calidad del servicio, la cultura organizacional y la identidad cooperativa y las expectativas de estos grupos de interés internos sobre el futuro de estas acciones, en comparación con la percepción que tienen de sobre las organizaciones que consideran competidoras.

REFERENCIAS

Chun, R. (2005). Corporate reputation: Meaning and measurement. *International Journal of Management Reviews*, 7(2), 91-109. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2370.2005.00109.x>

Fombrun, Ch. J. (1996). *Reputation: Realizing value from the corporate image*. Harvard Business School Press.

Fombrun, Ch. J. (2012). The building blocks of corporate reputation: Definitions, antecedents, consequences. En: Barnett, M. L., & Pollock, T. G (Eds.). *The Oxford Handbook of Corporate Reputation* (p. 115-134). Oxford University Press.

Harvey, W. S., Osman, S., & Tourky, M. (2021). Building Internal Reputation from Organisational Values. *Corporate Reputation Review*. <https://doi.org/10.1057/s41299-020-00109-x>

López-Santamaría, M., Grueso, M. P., & Duque, E. J. (2020). Concepciones de la reputación empresarial en una cooperativa especializada de ahorro y crédito en Colombia: diferencias conceptuales de la reputación con otros constructos asociados.

En: Forero, S. C., & Garzón, C (Eds). *Consumidores, marcas y construcción de identidad* (p. 155-183). Ediciones USTA.

López-Santamaría, M., Bucheli Gómez, M., Grueso Hinstroza, M. P., & Duque Oliva, E. J. (2021). Antecedentes de la reputación empresarial interna: El caso de una Cooperativa de Ahorro y Crédito colombiana. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 137, e71865. <https://doi.org/10.5209/reve.71865>

Mahmood, A., & Haider, S. Z. (2020). Relationship of advertising appeals, corporate reputation and brand advocacy: The mediation role of brand loyalty. *LogForum*, 16(2), 287-298. <http://doi.org/10.17270/J.LOG.2020.383>

Martínez-León, I. M., & Olmedo-Cifuentes, I. (2021). Teachers' views of corporate reputation: Influence on behavioral outcomes. *Annals of Public and Cooperative Economics*. 10.1111/apce.12340

Olmedo-Cifuentes, I & Martínez, I. M. (2011). Medida de la reputación empresarial en PYMES de servicios. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 20(3), 77-102.

Walker, K. (2010). A systematic review of the corporate reputation literature: Definition, measurement and theory. *Corporate Reputation Review*, 12(4), 357-387. <https://doi.org/10.1057/crr.2009.26>

RIESGOS EN LAS COOPERATIVAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS

Vilmar Rodrigues Moreira¹

Uno de los principales incentivos para que los productores formen una cooperativa es la posibilidad de disminuir los riesgos de producción y la rentabilidad. La cooperativa es una organización intermediaria entre el mercado y las empresas de los cooperativistas y normalmente presenta una gran posibilidad de economías de escala, dado su tamaño potencial resultante de la unión de varios productores. Por lo tanto, el gran atractivo para la formación de cooperativas radica en la búsqueda de un mayor poder de negociación y una reducción de los riesgos de las empresas de los cooperativistas, acompañados de la posibilidad de integración en el mercado (BIALOSKORSKI NETO, 2001).

Sin embargo, al igual que otras empresas agroalimentarias, las cooperativas agroindustriales, además de operar en un entorno intrínsecamente arriesgado, también están expuestas a un alto grado de riesgos financieros y de mercado. Según Manfredo y Richards (2007), hay varias situaciones que generan este tipo de riesgos para las cooperativas. Normalmente, las cooperativas centran sus actividades en unos pocos productos básicos y/o, operan en regiones geográficamente limitadas y/o, utilizan pequeños canales de venta. La mayoría de las pequeñas cooperativas, por ejemplo, tienen un bajo nivel de diversificación y, por lo general, para los productos básicos que comercializan (como frutas, hortalizas y productos hortícolas) no existen opciones de

¹ Doutorado em Administração pela EAESP/FGV (2009), Mestrado em Administração pela PUCPR (2003), Matemática pela UFPR (1999). Vínculo: Escola de Negócios da Pontifícia Universidade Católica do Paraná. e-mail: vilmar.moreira@pucpr.br

mercados de futuros o seguros. Estas cooperativas no tienen la oportunidad de gestionar sus riesgos utilizando las herramientas que pone a su disposición el mercado. Muchas cooperativas también operan en acuerdos de puesta en común en los que la producción de sus miembros debe venderse en un momento preestablecido. Aunque este tipo de acuerdo es interesante para los socios, que se liberan de las preocupaciones sobre el “market timing”, limita la posibilidad de que la cooperativa mantenga las acciones y las venda cuando el precio sea más atractivo. Todo esto implica altos niveles de riesgo de mercado. Además, las cooperativas suelen operar con márgenes de beneficio reducidos, no tienen acceso a la financiación a través del mercado financiero (bolsa) y necesitan distribuir los excedentes financieros entre sus socios. Estas características obligan a la cooperativa a presentar altos grados de apalancamiento y, por lo tanto, también presentan altos niveles de riesgos financieros.

Según Bialoskorski Neto (2001), los productores rurales asociados a una cooperativa están doblemente expuestos al riesgo de pérdidas económicas: (i) riesgo de pérdidas en su producción debido a factores ambientales, plagas, enfermedades, etc., causando pérdidas en las ventas y menor rentabilidad; y (ii) riesgo de pérdida en la participación de la cooperativa causada por la primera situación, ya que si el socio disminuye su porción de oferta a la cooperativa, su participación en el excedente financiero también cae. Sin embargo, los cooperativistas no suelen ser conscientes de los riesgos a los que está sometida la cooperativa y, en consecuencia, de los riesgos de pérdidas financieras a los que están sometidos por el mecenazgo (ZEULI, 1999). Por ello, el objetivo de una mejor gestión del riesgo, por parte de los productores rurales y de las cooperativas, es de especial interés para todos los implicados.

Según Manfredo y Richards (2007) “es sorprendente que muchos administradores de cooperativas tiendan a acomodar, en lugar de gestionar activamente, las diversas fuentes de riesgo a las que están sujetas las cooperativas como empresas”. Los autores sostienen que la provisión de herramientas de gestión de riesgos por parte de las cooperativas para sus miembros puede

generar valor y aumentar la tasa de retención. Para el caso de los riesgos de mercado, por ejemplo, esto se justifica porque los instrumentos financieros para la gestión de este tipo de riesgo, como los mercados de futuros, no son fácilmente accesibles para todos los miembros debido, principalmente, a las limitaciones del flujo de caja, a los costes de transacción, al desconocimiento de los instrumentos disponibles y a la reticencia general a contratar instrumentos de cobertura (SHAPIRO; BRORSEN, 1988). Por otro lado, algunos socios pueden estar en una situación en la que son más capaces de gestionar sus riesgos que de transferir esta responsabilidad a las cooperativas -situación de los grandes productores y de los que tienen acceso a seguros privados o gubernamentales- y esto puede contribuir a esta despreocupación de los administradores de las cooperativas al no proporcionar apoyo en la gestión de riesgos a los socios de las mismas.

La gestión del riesgo en las cooperativas afecta a la variabilidad de los ingresos de los cooperativistas, que reciben su parte en el reparto del excedente financiero. La aversión al riesgo por parte de los agricultores desempeña un papel fundamental en el análisis del riesgo en las cooperativas, ya que ellos mismos controlan la cooperativa y sus objetivos finales. Partiendo de la base de que los productores rurales tienen aversión al riesgo y suelen tener mezclas de producción no diversificadas, la capacidad de la cooperativa para estabilizar los ingresos y diversificar la producción es una cuestión relevante para los cooperativistas. Sin embargo, como señala Ferreira (2002), la opción entre diversificación y especialización no es simplemente una estrategia competitiva, sino que implica la identidad de la cooperativa con sus socios y se sitúa en el plano de la estrategia empresarial. En este contexto se comprueba que el reto de la administración, especialmente en la planificación y el control, se ve a veces incrementado debido a las características culturales y políticas inherentes a la reunión de productores con intereses comunes y al mismo tiempo conflictivos.

Según Zeuli (1999) las estrategias para que una cooperativa agroindustrial reduzca los riesgos en la disponibilidad de materia prima para su producción y en la variabilidad de sus ingresos,

serían, respectivamente, (i) la expansión geográfica de sus socios y (ii) la diversificación de la línea de productos ofrecidos al mercado. La primera alternativa tiene la ventaja de contribuir a la posibilidad de diversificar la producción de la cooperativa al aumentar el número de proveedores, pero implica mayores costes logísticos. La segunda alternativa tiene la ventaja de reducir los riesgos, pero implica mayores inversiones y costes de producción. Sin embargo, según el autor, uno de los mayores obstáculos para la adopción de estas medidas, destinadas a una mejor gestión del riesgo y la consiguiente eficiencia económica, es el posible conflicto con la doctrina cooperativa. Aumentar el número de socios (para garantizar el suministro de la cooperativa y mejorar la diversificación) también puede significar un aumento de los problemas relacionados con la gobernanza de la cooperativa. La diversificación de la cartera de producción puede provocar la pérdida del enfoque estratégico de la cooperativa y entrar en conflicto con la resistencia general de los socios al cambio.

En el contexto brasileño, entre las muchas características distintivas del cooperativismo, se pueden mencionar las áreas de actividad de la cooperativa. Una cooperativa agrícola en Brasil puede caracterizarse como una cooperativa de compra, venta, producción y crédito. A menudo una cooperativa puede realizar actividades de:

- Venta de insumos a los afiliados;
- Compra de productos a los miembros;
- Venta de productos al mercado;
- Industrialización (transformación) de los productos básicos;
 - Venta de productos con valor añadido en el mercado;
 - Asociación con otras cooperativas para formar centrales de compra;
 - Asociación entre cooperativas para maximizar el uso de los modales (como los barcos, por ejemplo).

Dada la variedad de actividades que practica una cooperativa, los riesgos en los que incurre su funcionamiento son de diversa índole y provienen de diferentes fuentes. Además, en Brasil,

las cooperativas se consideran organizaciones con funciones sociales y, a pesar de ser un requisito para el desempeño social, no siempre se prioriza el desempeño económico, lo que aumenta la incidencia de los riesgos financieros (MOREIRA, 2009).

Algunos autores se han dedicado a estudiar cuál es la capacidad de la cooperativa para gestionar los distintos riesgos a los que está sometida. En Brasil, algunas cooperativas no adoptan algunas prácticas de gestión, comunes en las empresas de capital, por razones de principios y de alineación con sus objetivos sociales. En cuanto al riesgo de mercado, por ejemplo, una de las estrategias más aceptadas para su gestión es la diversificación de la producción y/o de las actividades. Sin embargo, en el contexto cooperativo, esta estrategia no es fácilmente aplicable. La cooperativa no tiene la misma flexibilidad de la sociedad mercantil para realizar cambios en su cartera (MOREIRA, 2009).

REFERENCIAS

BIALOSKORSKI NETO, S. A. Agronegócio cooperativo. BATALHA, M. O. **Gestão Agroindustrial**, São Paulo: Atlas, v. 1, 2001.

FERREIRA, L. C. **O dilema entre a especialização e a diversificação em uma cooperativa agrícola**. Porto Alegre, 2002. 130 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Programa de Pós-graduação em Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

MANFREDO, M. R.; RICHARDS, T. J. Cooperative Risk Management, Rationale, and Effectiveness: The Case of Dairy Cooperatives. **Agricultural Finance Review**, v. 67, n. 2, p. 311-340, 2007.

MOREIRA, V. R. **Gestão dos Riscos do Agronegócio no Contexto Cooperativista**. São Paulo, 2009. 205 f. Tese (Doutorado em Administração) – Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getulio Vargas.

SHAPIRO, B. I.; BRORSEN, B. W. Factors Affecting Farmers'

Hedging Decisions. **North Central Journal of Agricultural Economics**, v. 10, n. 2, p. 145-153, 1988.

ZEULI, K. A. New Risk-Management Strategies for Agricultural Cooperatives. **American Journal of Agricultural Economics**, v. 81, n. 5, p. 1234-1239, 1999.

SINERGIAS COMUNITARIAS¹

Fabián Enrique Salazar-Villano²

Las sinergias comunitarias pueden definirse como aquellas acciones de transformación de los territorios que surgen de las prácticas de comunalidad y solidaridad, que se fortalecen en la diversidad -productiva, cultural y generacional- y que muestran beneficios para la satisfacción conjunta de las necesidades, conduciendo al buen vivir local. En esta definición se combinan cuatro categorías analíticas.

Por un lado, está el territorio, porque en el marco de las diversas economías analizadas por Gibson-Graham (2006), las prácticas están sujetas a los lugares, y siguiendo a Santos (1996), el territorio surge de las formas en que nos apropiamos del espacio.

Del mismo modo, las sinergias aquí descritas provienen de la comunalidad como forma organizativa por excelencia en territorios predominantemente rurales. Para Escobar (2014), lo comunal se expresa en toda aquella “respuesta(s) a las formas modernas de organización social liberal, estatal y capitalista (...) [y está presente en todo proceso que] surge de la materialidad históricamente sedimentada y de las formas culturales de larga data de los grupos en los que se involucran (...) [tendiendo] al desplazamiento progresivo de la economía capitalista para dar paso a formas comunales de economía y autogobierno” (Escobar, 2014: 50 - 51). Esta propuesta de vida también es propia de la reexistencia de muchos grupos étnicos (Escobar, 2010; Escobar, 2016).

Por otro lado, no se puede hablar de sinergia sin solidaridad, y con ello se hace referencia a las prácticas de reciprocidad en los

¹ Los planteamientos realizados aquí se basan en el trabajo de Salazar-Villano (2017).

² Docente e Investigador Departamento de Ciencias Económicas, Universidad del Cauca, Colômbia. E-mail: fesalazar@unicauca.edu.co

vínculos de producción, distribución, consumo y acumulación. Como elabora Guerra (2014), en la producción está el trabajo colectivo; en la distribución, el sentido de la justicia en los intercambios monetarios o alternativos; en el consumo, las apuestas éticas del consumo ambientalmente responsable y el prosumo; mientras que en el proceso de acumulación se consideran todos aquellos mecanismos de relación y financiación basados en la confianza.

Finalmente, la materialización de las sinergias se vincula con el término “Buen Vivir”, que en la perspectiva de los pueblos indígenas de América Latina trabajada por Sánchez (2012) y la Coordinadora Andina de Organizaciones Indígenas - CAOI (2010), implica las siguientes condiciones - 1.- Un trato digno entre las personas, basado en la reciprocidad (dar y recibir) 2.- Tomarlo a lo grande, es decir, la necesidad de un trato amable, y más allá, de dignificar a todos los seres humanos y a la Madre Tierra; 3.- Vivir una siembra colectiva o cultivo comunal; 4.- Trabajar en partes iguales y complementarias desde la familia; 5.- La educación. - 5.- Trabajo fiscal, es decir, acciones de cuidado, protección y preservación del territorio local; 6.- Necesidad de aceptación mutua; 7.- Vigilancia mutua, entre las personas y el territorio, sus montañas, aguas, animales y minerales; 8.- Dar apoyo y solidaridad “de corazón”, no por obligación; 9.- Fiestas colectivas o escenarios de convivencia en medio de la diferencia; 10.- Preparación de alimentos y consumo colectivo; 11.- Justicia colectiva o buen arreglo en las familias o en la comunidad; 12.- Transparencia en la forma de resolver conflictos.

Las sinergias comunitarias también buscan incorporar dos acepciones de sinergia: 1.- A nivel de los factores de producción existentes dentro de una organización solidaria ordenados por el llamado Factor C (Razeto, 2014); 2.- En la dinámica de solidaridad entre los miembros de una organización, superando la visión atomista y competitiva propia de la economía ortodoxa, y donde se trasciende la existencia de rendimientos monetarios.

Los antecedentes más cercanos al sentido de las sinergias comunitarias son: el capital social comunitario que se refiere a los procesos de empoderamiento entre agentes generalmente

rurales en la búsqueda de soluciones comunes de amplio impacto (Durstón, 2000) y el capital sinérgico definido como aquel que cataliza múltiples formas de recursos disponibles en un territorio (económicos, cognitivos, simbólicos, culturales, institucionales, psicosociales, sociales, cívicos y humanos) a favor de un verdadero desarrollo local (Boisier, 1999). Sin embargo, aquí se sustituyen por sinergias comunitarias, para centrarse en las personas, no en el capital.

Finalmente, la categoría sinergias comunitarias se propone en la dirección de la conexión teórica aportada por Guerra (2014) entre los planteamientos de Razeto (1988 y 1993) y Max Neef (1986), cuyo análisis da como resultado un esquema de necesidades que combina el eje cuerpo-espíritu con el eje individuo-comunidad, dando lugar a cuatro grandes categorías de necesidades: fisiológicas (cuerpo), psicoculturales (espíritu), de autoconservación (individuo) y de participación en la vida colectiva (comunidad).

En estos términos, las sinergias comunitarias también pueden leerse desde el momento en que “cuando un bien o servicio satisface diferentes necesidades y tiene (o puede tener) efectos sobre otras, entonces las elecciones [decisiones] de unos afectan (o pueden afectar) en cómo otros satisfacen sus necesidades” (Guerra, 2014: 202). En otras palabras, una organización solidaria sería un satisfactor sinérgico -utilizando los términos de Max Neef (1986)- al permitir satisfacer las necesidades de producción-distribución-consumo-acumulación, pero al mismo tiempo otro tipo de necesidades como: a) de carácter espiritual: porque muchas de las acciones solidarias se acercan a procesos de acción comunitaria generados a partir de diversos cultos o colectivos religiosos con cosmovisiones que predicán la armonía entre los seres humanos y entre éstos y la naturaleza; b) Autoconservación: ya que el control y la protección colectiva de los recursos se ejercen en figuras organizativas solidarias; c) Participación: ya que la toma de decisiones se realiza bajo un criterio de dependencia mutua entre los miembros del grupo.

Las sinergias comunitarias así descritas pueden clasificarse como condiciones límite en la teoría organizativa

contemporánea. Para Villalba (2012) el concepto de sinergia es propio de la organización disipativa -léase compleja- ya que ésta es por definición un sistema dinámico “(...) en el que el comportamiento colectivo es complejo, y en el que el todo y las partes son inseparables, haciéndolo más que la suma de las partes” (Maldonado, 2003; citado por Villalba, 2012: 24).

REFERÊNCIAS

BOISIER, S. (1999). El desarrollo territorial a partir de la construcción de capital sinérgico **Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais**, 2, 39-53

COORDINADORA ANDINA DE ORGANIZACIONES INDÍGENAS (CAOI) (2010). **Buen Vivir / Vivir Bien Filosofía, políticas, estrategias y experiencias regionales andinas**. Lima, Perú: Oxfam América y Solidaridad Suecia América Latina (SAL).

DURSTON, J. (2000) ¿Qué es el capital social comunitario? **Publicación División de Desarrollo Social, Serie Políticas Sociales**, 38, 5 – 44.

ESCOBAR, A. (2010). **Territorios de diferencia. Lugar, movimientos, vida, redes**. Popayán, Colombia: Universidad del Cauca, Sello Editorial.

ESCOBAR, A. (2014). **Sentipensar con la tierra. Nuevas lecturas sobre desarrollo, territorio y diferencia**. Medellín: Ediciones UNAULA. Colección Pensamiento Vivo.

ESCOBAR, A. (2016). **Autonomía y Diseño: La realización de lo comunal**. Popayán, Colombia: Universidad del Cauca.

GIBSON-GRAHAM, J. K. (2002). **Una política poscapitalista**. Bogotá, Colombia: Siglo del Hombre Editores.

GUERRA, P. (2014). **Socioeconomía de la solidaridad. Una teoría para dar cuenta de las experiencias sociales y económicas alternativas**. Bogotá, Colombia: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia.

SÁNCHEZ, M. (2012) Introducción a las bases conceptuales del lekil kuxlejal o buen vivir. En: Stefano Sartorelo, León Ávila y Agustín Ávila (Coords) **El Buen Vivir: Miradas desde adentro de Chiapas**. México: Editorial Fray Bartolomé de Las Casas

SALAZAR-VILLANO, F. (2017). **Sinergias comunitarias. Lecciones de Innovación social para la gestión de organizaciones de base rural. El caso de la Federación Agrosolidaria El Tambo Cauca**. Tesis Maestría en Gestión de Organizaciones y Proyectos, Universidad del Cauca (Colombia). Documento Inédito.

SANTOS, M. (1996). **A Natureza do Espaço**. São Paulo, Brasil: Hucitec.

VILLALBA, M. (2012). Gestión con base en las ciencias de la complejidad: las organizaciones como estructuras disipativas. **Universidad & Empresa**, 14(22), 11 – 42.

SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROALIMENTARIOS Y AGROINDUSTRIALES

Jorge Luiz Amaral de Moraes¹

Los territorios rurales diversifican cada vez más sus actividades y vías de desarrollo, coordinadas por diferentes redes, agentes económicos y actores. En estos territorios destacan sus interacciones con los sistemas y cadenas agroalimentarias y agroindustriales, debido a que las lógicas de las cadenas de producción y los territorios son inseparables (SAUTIER, 2002). Estas interacciones son relaciones interdependientes que explican las dinámicas territoriales-locales y las formas específicas de articulación entre lo “local” y lo “global”, ya que el espacio local es donde se produce la convergencia entre lo rural y lo urbano, donde se encuentran el “mundo urbano” y el “mundo rural” (WANDERLEY, 2001).

Ray Goldberg y John Davis, en 1957, publicaron el libro *A Concept of Agribusiness*, que aportó un nuevo concepto para el análisis de la agricultura, dejando la tradicional visión aislada para el análisis del sistema que va desde la producción de insumos hasta la distribución, pasando por la producción agrícola y agroindustrial. Así, la agricultura, en un contexto sistémico de cadena de suministro, se denominó Agronegocios y se definió como: “la suma de las operaciones de producción y distribución de insumos para la agricultura, las operaciones de producción en las unidades agrícolas, el almacenamiento, la transformación y la distribución de los productos agrícolas y los artículos producidos a partir de ellos” (BATALHA, 1997, p. 25).

¹ Doutor em Desenvolvimento Rural pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professor do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional da FACCAT-RS. *E-mail*: jmoraes@faccat.br

La agroindustria o “Agribusiness” está compuesta por sistemas y cadenas productivas agroalimentarias y agroindustriales que operan en diferentes ecosistemas o sistemas naturales. En el contexto general de la Agroindustria, existe un conglomerado de instituciones de apoyo y coordinación, organismos de crédito, investigación, asistencia técnica, entre otros, y un aparato legal y normativo, que ejerce fuerte influencia en su desempeño (BATALHA, 1997).

En consecuencia, la gestión de los agronegocios busca movilizar conceptos e instrumentos de intervención en los sistemas y cadenas productivas, tales como el crédito agrícola, la innovación tecnológica y gerencial, las normas tributarias, los servicios de apoyo, entre otros, para mejorar el desempeño en relación con indicadores específicos. Estas intervenciones, sin embargo, sólo se hacen efectivas cuando es posible comprender sistemáticamente todo lo que ocurre en los segmentos donde se inserta la producción agrícola.

Sin embargo, la agroindustria presenta enfoques metodológicos diferentes. En 1968, Goldberg publicó otro trabajo en el que utilizó la noción de enfoque de sistemas de productos básicos (CSA), dentro de una visión sistémica, a partir de una materia prima básica, conocida en Brasil como Complejo Agroindustrial (CAI). Las cadenas agroindustriales son operaciones organizadas verticalmente que atraviesa el producto desde su producción, transformación industrial y distribución. Pueden estar coordinadas a través del mercado, o mediante la intervención de varios agentes a lo largo de la cadena, que contribuyen o interfieren de alguna manera en el producto final. Esta coordinación puede ser más importante en aquellas cadenas expuestas a la competencia internacional y, especialmente, a la creciente presión de los clientes, que son los destinatarios finales de las cadenas y a los que deben adaptarse (ZYLBERSTAJN; NEVES, 2000).

Los conceptos adoptados en el enfoque de los sistemas agroalimentarios y agroindustriales (SAG) ponen de relieve las relaciones entre la producción agrícola, las empresas agroindustriales (transformadores) y las empresas de

servicios (proveedores, logística y distribuidores) y el entorno socioeconómico. Este enfoque interpretativo está formado por tres grandes segmentos, el “antes de la puerta de la granja”, como proveedores para la agricultura (o el campo), el “dentro de la puerta de la granja”, la producción agrícola, y los llamados segmentos “después de la puerta de la granja”, las empresas agroindustriales, las industrias alimentarias y los distribuidores de productos finales (mayoristas y minoristas). En algunos territorios, principalmente en los estados de RS, PR, MS, MT, GO, TO y oeste de Bahía, estos segmentos del SAG están coordinados y articulados por grandes cooperativas agrícolas y agroindustriales de productores de granos (soja, maíz), leche, carne, entre otros.

Según Batalha (1997), la literatura que aborda los temas agroindustriales en Brasil no ha distinguido bien los términos “Sistema Agroindustrial”, “Complejo Agroindustrial” y “Cadena de Producción Agroindustrial”. Para ser más exhaustivos, incluyendo los alimentos comercializados antes de ser procesados, estos términos pueden añadirse a la palabra “agroalimentario”, es decir, denominarse “Sistema Agroalimentario y Agroindustrial (SAG)”, “Complejo Agroalimentario y Agroindustrial (CAI)” y “Cadena de Producción Agroalimentaria y Agroindustrial (CPA)” (MORAES, 2013).

Estos conceptos representan diferentes espacios de análisis, tienen diferentes objetivos y todos fueron desarrollados como instrumentos de visión sistémica. Se basa en la premisa de que la producción de bienes y servicios puede representarse como un sistema, en el que los distintos actores están interconectados por flujos de materiales, capital e información, con el objetivo de abastecer un mercado de consumo final con los productos del sistema.

Un Complejo Agroalimentario y Agroindustrial (CAI) tiene como punto de partida una determinada materia prima básica (café, algodón, leche, soja, uva). Esta materia prima (la leche, por ejemplo) puede originar diferentes productos finales (queso, nata, mantequilla), formando cadenas de producción (CPA) asociadas a estos productos finales (BATALHA, 1997). La arquitectura de un CAI parte de una materia prima principal (la soja) que la

origina, según los diferentes procesos industriales y comerciales que puede sufrir hasta transformarse en productos finales (aceite, salvado, biodiésel o piensos). La formación de un CAI requiere la participación de un conjunto de cadenas productivas (CPA), cada una asociada a un producto final.

Un Sistema Agroalimentario y Agroindustrial (SAG) no está asociado a ninguna materia prima agrícola específica (soja, maíz, leche, café, etc.). El SAG puede entenderse como compuesto por los seis conjuntos de actores: (1) agricultura, ganadería y pesca; (2) industrias agroalimentarias (IAA); (3) distribución agrícola y alimentaria; (4) comercio internacional; (5) consumidor; y (6) industrias y servicios de apoyo. El SAG es definido por Batalha (1997, p.30) como “el conjunto de actividades que compiten por la producción de productos agroindustriales, desde la producción de insumos hasta la llegada del producto final al consumidor”. Así, un SAG específico está compuesto por empresas o compañías entre las que se realizan varias transacciones. Dentro de la agroindustria brasileña existen varias SAG, cada una de ellas asociada a un conjunto de productos diferentes al mismo tiempo, así como diferentes formas de organización.

REFERENCIAS

BATALHA, M. O. (Coord.). **Gestão Agroindustrial**. São Paulo: Atlas, 1997. v.1.

MORAES, J.L.A.. **O papel dos Sistemas e Cadeias Agroalimentares e Agroindustriais na formação das aglomerações produtivas dos territórios rurais**. COLÓQUIO – Revista do Desenvolvimento Regional. FACCAT: Taquara, v. 10, p. 71-97, 2013.

SAUTIER, D. **Eléments de Perspective**. Séance Plénière Finale, Colloque SYAL. GIS SYAL: Montpellier, 16-18 Octobre 2002. [mémoires du colloque sur format électronique].

WANDERLEY, M. N. B. A ruralidade no Brasil moderno; por um pacto social pelo desenvolvimento rural. In: GIARRACCA, Norma (org.). **¿Una nueva ruralidad en América Latina?**

Buenos Aires: CLACSO, 2001, p. 31 – 44.

ZYLBERSZTAJN D.; NEVES, M. F. (Orgs.). **Economia e Gestão dos Negócios Agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000.

SOCIALISMO UTÓPICO Y ORÍGENES DEL COOPERATIVISMO

Renato Steckert de Oliveira¹

En varios de sus escritos, Marx y Engels argumentaron que los cambios en el mundo del trabajo introducidos por el capitalismo industrial, al sustituir al artesano aislado en las zonas rurales por el trabajador industrial en la fábrica, crearon una solidaridad objetiva entre los trabajadores. Esta solidaridad era el resultado de la organización del trabajo en la fábrica, que creaba una relación de interdependencia entre los trabajadores, sacándolos de su aislamiento: en lugar de que un artesano fuera responsable de la fabricación de todo su producto, cada trabajador pasaba a ser responsable de una pequeña parte, siendo el producto final el resultado de la interdependencia del trabajo de todos los implicados en la producción.

Aunque dominaba todo el *savoir faire* necesario para su trabajo, el artesano, aislado y vasallo de un sistema señorial, se veía impotente ante todas las circunstancias que determinaban su vida, desde las sociales (la sumisión a la voluntad unilateral del soberano, por ejemplo) hasta las naturales. El mundo aparecía como un sistema de dominación naturalizado: vivía a merced de fuerzas que no dominaba, y por esta misma razón era susceptible a las ideas supersticiosas para “explicar” el mundo.

Por el contrario, el trabajador industrial, al percibirse intuitivamente como parte de un colectivo, percibía en este colectivo una fuerza incomparablemente mayor que la suya.

¹ Doutor em Sociologia - Ecole des Hautes Études en Sciences Sociales (1993), com estágio pós-doutoral na Universidade Aberta da Catalunha, Barcelona, Espanha (2005-2006). Professor aposentado da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. E-mail: oliveira.remar@gmail.com

Y sería esta fuerza social la que podría cambiar el mundo. A través de la organización del trabajo, el capitalismo creó así una “pedagogía” sobre la que se produciría una conciencia de clase de los trabajadores.

Siguiendo la misma línea de interpretación, podemos afirmar que estas transformaciones en la base objetiva de la sociedad (en la organización del Modo de Producción, dirían Marx y Engels) produjeron las condiciones para los cambios radicales en la estructura del pensamiento en la sociedad. En una palabra, en lugar de la idea de un ser humano impotente para gobernar el mundo, se desarrolló una filosofía que afirmaba que, a través de la Razón, los seres humanos podían comprender las causas de su miseria y, mediante una acción colectiva motivada racionalmente, podían cambiar el mundo: la Ilustración.

De esta conjunción de factores surgieron las primeras propuestas de reorganización de la sociedad con vistas a resolver los problemas de miseria y explotación de los trabajadores en la sociedad industrial capitalista. Tres fueron sus principales exponentes: los franceses Claude-Henri de Rouvroy, conde de Saint-Simon (1760-1825) y Charles Fourier (1772-1837), y el inglés Robert Owen (1771-1858). En común, llevaron a cabo una crítica de la economía industrial y afirmaron la necesidad de reorganizar la sociedad sobre la base de un proyecto, es decir, de un modelo construido racionalmente y orientado a la felicidad humana. Pero sobre esta base común había importantes diferencias entre ellos.

Saint-Simon era un filósofo influido por las ideas científicas del siglo XIX, es decir, las ideas según las cuales la ciencia, que entonces contaba con sus primeros éxitos para explicar los fenómenos naturales, acabaría explicándolo todo, incluida la vida social. Esa ciencia, en definitiva, sería un camino hacia la Verdad, y en este sentido constituiría una nueva moral. Así, si siguiéramos la ciencia en la organización de la sociedad, la moral social y la virtud de los individuos estarían aseguradas. Concibió una sociedad jerárquica, pero con una jerarquía que no se basaría en la explotación económica ni en el ejercicio unilateral del poder por parte de grupos privilegiados, sino en una jerarquía basada en

la distinción “natural” entre gobernantes y gobernados. Dado que las funciones de gestión se basarían en el conocimiento científico de la sociedad, esta jerarquía no sería una fuente de tensiones; al contrario, sería una jerarquía virtuosa. Siendo el trabajo la base de la vida social, formuló uno de los principios que luego fueron absorbidos por el pensamiento cooperativo: “A cada uno según su capacidad, a cada uno según su trabajo”.

Su pensamiento influyó en Auguste Comte (1798-1857), que fundó el pensamiento sociológico moderno, basado precisamente en la premisa de que, como cualquier fenómeno, la sociedad también se organiza según leyes naturales que pueden conocerse a través de la ciencia. Radicalizando esta idea, Comte consideró que la ciencia constituiría la Religión de la nueva sociedad, a la que llamó Religión de la Humanidad.

Fourier aboga por una reorganización de los espacios de la vida social mediante una nueva arquitectura social, en cuyo centro estarían los falansterios, grandes unidades arquitectónicas con espacios para la vivienda privada, complementados por espacios públicos de convivencia y disfrute colectivo, los seristérios.

Estas unidades albergarían pequeñas comunidades que formarían unidades de producción de base agrícola, y desarrollarían, a través de la educación, una libertad moral tanto en el trabajo (en lugar del trabajo asalariado y obligatorio, el trabajo libre) como en la vida moral y afectiva: fue pionero en las propuestas de emancipación de la mujer y un fuerte crítico de la monogamia. Abogó por diversas formas de cooperativismo, tanto de producción como de consumo y servicios, proponiendo el fin de la intermediación especulativa entre productores y consumidores. Consideraba que la libre expansión de las pasiones humanas, entre ellas el amor en particular, conduciría a la armonía universal. Criticó la separación promovida por el cristianismo entre el amor físico y el amor espiritual, considerando que el pleno desarrollo del amor culminaría en la sensibilización filantrópica como valor fundante de la colaboración entre individuos y clases sociales.

Robert Owen fue el que más avanzó hacia experiencias prácticas de reforma social, incluyendo las primeras experiencias cooperativas. Owen, un acaudalado industrial textil de la región

de New Lanark, un pueblo industrial de Escocia fundado por su suegro, aprovechando la fuerza hidráulica de un río que atraviesa la región, dirigió el pueblo durante 25 años. Durante este periodo, puso en marcha una serie de medidas absolutamente revolucionarias para la época, como la prohibición de trabajar a los menores de diez años, la reducción de la jornada laboral de 17 a 10 horas diarias, la creación de escuelas nocturnas para los trabajadores, las escuelas infantiles (se le considera el fundador de la primera escuela infantil del mundo), la asistencia médica gratuita para los trabajadores, el fondo financiero para la asistencia a los enfermos, la caja de ahorros, además de una cooperativa de consumo que, posteriormente, serviría de modelo para los Pioneros de Rochdale.

En definitiva, una comunidad industrial modélica que no se sostenía debido a los desacuerdos entre los propietarios industriales -incluso entre los socios de Owen que no estaban totalmente de acuerdo con sus métodos- y que no podía soportar la competencia de los industriales de otras regiones, que explotaban a sus trabajadores, especialmente a las mujeres y a los niños, según los métodos del *laissez faire* del siglo XIX.

Con su industria al borde de la insolvencia, Owen empleó casi toda su fortuna en fundar una colonia en el estado de Indiana (EE.UU.), a la que llamó “Nueva Armonía”, con el fin de atraer a los irlandeses que, por aquel entonces, se enfrentaban a una de las peores epidemias de hambruna de las muchas que asolaron su país. Al organizar la colonia según principios de cooperación y solidaridad entre sus habitantes, Owen se encontró con otro fracaso, debido sobre todo a la heterogeneidad de sus habitantes y al hecho de que la miseria de la que procedían distaba mucho de ser una escuela de solidaridad y vida cooperativa.

Vistas desde la distancia de casi dos siglos, estas formulaciones y las experiencias a las que dieron lugar tienen ciertamente un aire anacrónico. Pero en las ciencias y en el pensamiento social el anacronismo nunca es absoluto. La perspectiva histórica es una vía de doble sentido, y también debería indicarnos el anacronismo de gran parte de la experiencia cooperativa contemporánea. En otras palabras, lo que los socialistas utópicos

y su pensamiento cooperativo tienen que decirnos hoy -y en esta medida son rigurosamente contemporáneos- es que gran parte de las experiencias cooperativas actuales -y el caso de Brasil es quizá un ejemplo especialmente significativo en este sentido- han perdido precisamente la virtud que constituía el fundamento de un cooperativismo con sentido. En otras palabras, las modernas teorías de la administración cooperativa, al privilegiar unilateralmente el éxito económico, ¿no están dejando de lado su principal objetivo, que es valorar y ampliar las cualidades del ser humano más allá de las relaciones de mercado?

REFERENCIAS

ENGELS, Friedrich – **Do socialismo utópico ao socialismo científico**. São Paulo: Global, s/d.

MARX, Karl e ENGELS, Friedrich – **O Manifesto Comunista**. São Paulo: Zahar, 2006.

LAMBERT, Paul – **La Doctrine Cooperative**. Bruxelas: Propagateurs de la Cooperation, 1964.

OWEN, Robert – **The Life of Robert Owen**. London: Hardpress Publishing, 2019.

LEHOUCK, E.: **Fourier o la armonia y el caos**. Barcelona: Labor, 1973.

IONESCU, Ghuita – **El pensamiento político de Saint-simon**. México (DF: Fondo de Cultura Económica, 1983.

SOCIEDAD DE LOS PIONEROS DE ROCHDALE

Renato Steckert de Oliveira¹

En cualquier libro de texto sobre la historia del movimiento cooperativo, se cita a la Sociedad de Pioneros Probos de Rochdale, fundada en 1844 en la ciudad del mismo nombre en el norte de Inglaterra, entonces un importante centro de la industria textil, como la primera cooperativa en el sentido moderno del término. Al estar en el origen de un movimiento con la importancia económica, social, cultural y política del cooperativismo, es comprensible que su historia esté rodeada de un cierto aura de romanticismo.

El romanticismo es la tónica, por ejemplo, de una película que se le dedicó en 2012. La película, con un mal guión y una interpretación pasable de los actores, cuenta la “saga” de los pioneros idealistas de Rochdale, que, tras superar el escepticismo de los trabajadores y los obstáculos creados por los comerciantes mayoristas corruptos, consiguieron montar la primera y modestísima tienda de la nueva cooperativa. Tratando de transmitir una lección de idealismo, intrepidez, dedicación y desprendimiento, la película destaca que “con seis sacos de harina, un saco de avena, azúcar, mantequilla y velas, la Sociedad de Pioneros de Rochdale sentó las bases del cooperativismo moderno”.²

¹ Graduação em Ciências Sociais pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (1978) e doutorado em Sociologia - Ecole des Hautes Études en Sciences Sociales (1993), com estágio pós-doutoral na Universidade Aberta da Catalunha, Barcelona, Espanha (2005-2006). Professor aposentado da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

² Os Pioneiros de Rochdale (*The Rochdale Pioneers*). Dir. Adam Lee Hamilton e John Montegrando, Inglaterra/Irlanda, 2012. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=L-oXL6g00Og>

La historia, como siempre, es mucho más compleja. No sería el caso, en el espacio de esta entrada, de analizarlo en su complejidad. Sólo pretendemos señalar algunas líneas de análisis que pueden seguirse y profundizarse, según el interés del lector (LAMBERT, 1964; FAIRBAIRN, 1994).

Empecemos por el nombre: Rochdale Equitable Pionners Society. El término clave es “equitativo”, que significa “justo y razonable de manera que se dé un trato igual a todos” (COBUILD (1991). El equivalente en portugués es “equidad”, que significa “voluntad de reconocer por igual el derecho de cada uno (...) aunque sea en detrimento del derecho objetivo”. (FERREIRA, 2007). Quien posee el sentido de la equidad es “equitativo”, o, también según Aurelio, “equitativo”.

Una traducción fiel, por tanto, sería “Sociedad de Pioneros de la Equidad de Rochdale”, para evitar la cacofonía de “Pioneros de la Equidad”. Pero nunca “Probos Pioneers”, como se suele traducir. Volviendo a Aurelio, “probo” es quien tiene “un carácter recto, honesto, honrado, íntegro y justo”. Hay aquí un cambio semántico que no carece de importancia: del sentimiento de justicia basado en la igualdad de derechos, que implica una relación de alteridad, de apertura y aceptación del otro en sus necesidades independientemente de lo que diga el derecho positivo, pasamos al sentimiento de honestidad, de honradez, que son virtudes que potencian la relación del individuo consigo mismo. Así, se pasa de una ética de la alteridad a una ética de las virtudes caballerescas de tipo aristotélico.

La justicia, en este caso, no es soberana en relación con el derecho positivo. Convive con ella en una relación simbiótica. En el caso concreto de la Inglaterra de la primera mitad del siglo XIX, por ejemplo, la desigualdad social extrema estaba sancionada por la ley, y la moral caballerisca no decía nada al respecto; al contrario, sus valores se oponían a la “plebe”, considerada fuente de vicios en lugar de virtudes, lo que la hacía responsable de su situación.

Al afirmarse como “equitativos”, los pioneros de Rochdale se alzaron contra la desigualdad social y la ley que la sostenía, y esta insurgencia no fue espontánea ni cayó del cielo. Se extrajo

directamente de una de las tradiciones del socialismo utópico: la tradición oweniana, de la obra del reformador social Robert Owen.

Combinando el pragmatismo empresarial con audaces proyectos de reforma social, Owen fue el socialista utópico que más avanzó en proyectos prácticos, siendo, por ello mismo, el que más seguidores formó, hasta el punto de generar un movimiento “oweniano” en Europa en las primeras décadas del siglo XIX, especialmente en Inglaterra, con fuerte presencia entre los trabajadores. Su característica era precisamente ésta: una crítica articulada de los efectos de la economía industrial en las sociedades, una crítica fundada en la noción de equidad como fuente del derecho, la justicia y la paz social (lo que los alineaba con las orientaciones más radicales de la Revolución Francesa y la Ilustración filosófica), al mismo tiempo que pretendían adoptar las técnicas de gestión económica desarrolladas por el propio capitalismo. La atención a la gestión les otorgó un diferencial fundamental en relación a otras corrientes del socialismo utópico, siendo responsable de la “tasa de éxito” de sus emprendimientos en comparación con otras iniciativas. De hecho, la Sociedad de Pioneros no fue la primera iniciativa de este tipo en Rochdale. Como centro avanzado de la industria textil británica, las fábricas de la región sufrían el impacto directo de las innovaciones tecnológicas de la época, con los consiguientes despidos de trabajadores, el aumento de la miseria social y la aparición de fuertes movimientos de protesta, como el “ludismo”, fuertemente reprimidos por las fuerzas del orden, así como iniciativas de sociedades cooperativas entre los trabajadores, todas ellas fallidas hasta la aparición de los Pioneros.

Pero los habitantes de Iowa no estaban solos en esta empresa. Junto a las técnicas de gestión innovadoras, otra iniciativa marcó a la cooperativa: el poder de decisión compartido democráticamente entre todos sus miembros. Cada miembro (hombre o mujer) tenía un voto. Cada consumidor de la cooperativa se convertía en socio y, por tanto, tenía un poder real en la dirección de la empresa.

La adopción de este principio, que se convirtió en el sello del movimiento cooperativo mundial, se debió a los cartistas,

un movimiento fundado en Escocia en 1838 que reclamaba el sufragio universal. En aquella época, sólo el 18% de los hombres tenía derecho a voto en Gran Bretaña. El nombre deriva de People's Charter (Carta del Pueblo), en referencia al documento presentado ante el Parlamento británico con más de 1.200.000 firmas pidiendo la democratización del proceso electoral. A pesar de la intensa movilización popular, la propuesta fue denegada por el Parlamento, y los líderes del movimiento, duramente reprimidos por la policía, desarrollaron una intensa acción en diversas instancias locales de poder defendiendo la tesis de que los trabajadores estaban capacitados para participar en la vida política. La adopción de la tesis por parte de la cooperativa de pioneros de Rochdale fue una de sus primeras pruebas prácticas.

A estos dos grupos se unieron militantes de causas progresistas, de la expansión de los derechos civiles, que buscaban alternativas al desempleo y al hambre que asolaban a los trabajadores de la región, completando los 28 fundadores de la cooperativa, entre ellos una mujer.

Uno de los objetivos iniciales de la cooperativa era elevar el nivel cultural de sus miembros porque, en las duras palabras de uno de sus fundadores, “no tiene sentido querer enseñar a cooperar a individuos ignorantes”. Así, a través de una serie de iniciativas, los Pioneros acabaron por constituir los principios del cooperativismo internacional, que pueden resumirse así:

(1) Libre adhesión y libre retirada de socios; (2) Control democrático de todas las decisiones (un socio, un voto); (3) Neutralidad política, racial y religiosa; (4) Ventas al contado, en efectivo (era una cooperativa de consumo); (5) Devolución de los excedentes financieros a los socios; (6) Interés limitado sobre el capital invertido, con veto a la especulación financiera y (7) Fomento de la cultura, la educación y la enseñanza a todos los niveles.

Uno de los fundadores de la Sociedad de Pioneros de Rochdale, Georges Jacob Holyoake, militante de la separación entre la Iglesia y el Estado en Inglaterra, escribió una historia monumental del cooperativismo mundial que abarca el periodo de 1812 a 1878 (HOLYOAK, 1994). En él, estableció lo que él mismo llamó los

“puntos clave de la cooperación”. Lo son:

“La cooperación es un sistema de tiendas para el pueblo trabajador, donde no hay crédito para suministrar o recibir, donde los artículos honestos en la cantidad adecuada se venden a precios de mercado y los beneficios vuelven a los compradores.

“El principio fundamental de la cooperación y de que en todas las empresas, ya sean de comercio o de fabricación, los beneficios se distribuyan en proporciones equitativas entre todos los implicados en su creación.

“La cooperación consiste [en]: 1- Gestión regulada por la honestidad, con vistas al beneficio obtenido mediante la economía. 2- Distribución equitativa de los beneficios entre todos los interesados en generarlos, ya sea mediante compras, servicios de distribución, mano de obra o compras externas. 3- Sentido común desarrollado por la educación y la propaganda.

“La idea principal, que nunca debe faltar en la mente de un cooperativista, es que la equidad paga, y que el consumidor en la tienda y el trabajador en la fábrica (...) deben tener un interés beneficioso en lo que están haciendo.

“El principio cooperativo (...) es aquel que sitúa la cooperación productiva en el mismo plano que la cooperación en la distribución, y que trata al capital simplemente como un agente, y no como el factor principal (...). El capital, agente neutro, es remunerado por un interés fijo y nada más.

“(...) Los capitalistas (...) contrataban mano de obra, pagaban su precio de mercado y recibían todos los beneficios. El trabajo cooperativo se propone invertir este proceso. Su plan es comprar capital, pagar su precio de mercado y obtener todo el beneficio resultante. Es más razonable y mejor para la sociedad y el progreso que los hombres sean dueños del capital que el capital sea dueño de los hombres. El capital es el siervo, los hombres son los amos (...).

“El capital se utiliza de forma cooperativa y se paga honestamente, pero el capitalista está excluido [del proceso] (...) El capitalista vende su mercancía a la cooperativa. El capitalista no tiene otra posición que la de acreedor de la cooperativa (...) (HOLYOAK, 1994)

La Sociedad de Pioneros de Rochdale no surgió, por tanto, de la simple capacidad de iniciativa y unión de algunos idealistas. Fue el resultado de décadas de duro trabajo, de fracasos, de luchas sin gloria y, sobre todo, de perseverancia en un propósito fijo: cambiar el mundo a partir de la solidaridad entre los trabajadores empobrecidos por la explotación económica capitalista.

REFERENCIAS

COBUILD, COLLINS. **English Language Dictionary**. London; Glasgow : Collins; Stuttgart: Klett 1987 (1991). Tradução livre: “*justo e razoável de uma forma que dê tratamento igual a todos*”.

FAIRBAIRN, BRETT – **The Meaning of Rochdale. The Rochdale Pioneers and de Co-operative Principles**. Saskatoon (CA): University of Saskatchewan – Centre for the Study of Co-operatives (Occasional Papers Series), 1994.

FERREIRA, AURELIO B. H. – Novo Dicionário da Língua Portuguesa. Rio de Janeiro: Editora Nova Fronteira S.A., 1. Edição (s/d), 2007.

HOLYOAK, GEORGE JABOB. *In*: FAIRBAIRN, Brett – **The Meaning of Rochdale. The Rochdale Pioneers and de Co-operative Principles**. Saskatoon (CA): University of Saskatchewan – Centre for the Study of Co-operatives (Occasional Papers Series), 1994.

LAMBERT, PAUL – **La Doctrine Cooperative**. Bruxelas: Propagateurs de la Cooperation, 1964.

SOCIOLOGÍA DE LA COOPERACIÓN

Sergio Schneider¹

Jaqueline Mallmann Haas²

La sociología de la cooperación se ocupa de los hechos sociales que surgen de la acción humana encaminada a crear vínculos de cooperación entre individuos que tienen algún objetivo, intención o voluntad común. La cooperación es un acto interesado al que recurren los individuos para resolver problemas, buscar soluciones o incluso compartir entendimientos o expectativas. El sentido de la acción cooperativa está fuertemente impulsado por la motivación económica, pecuniaria u orientada al beneficio material. Pero los individuos también cooperan para lograr el bienestar social o para mantener los hábitos, las tradiciones o su cultura.

Estudiar, analizar y explicar los hechos sociales que se producen en los entornos sociales en los que hay cooperación entre individuos constituye el principal objetivo de la sociología de la cooperación. El foco o enfoque de la sociología de la cooperación puede ser tanto los aspectos económicos o las motivaciones financieras y materiales, como la conciencia colectiva, la cultura o los elementos cognitivos que conforman y/o guían el comportamiento humano. La sociología de la

¹ Doutor, Mestre e Bacharel em Sociologia. Pós-doutor na City University of London. Professor dos Programas de Pós-Graduação em Sociologia (PPGS) e Desenvolvimento Rural (PGDR), da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. schneide@ufrgs.br

² Doutora e Mestre em Extensão Rural, Professora do Programa de Pós-Graduação em Dinâmicas Regionais e Desenvolvimento (PGDREDES), da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. jaquelinehaas@ufrgs.br

cooperación también pretende comprender por qué, cuándo y cómo los individuos son más permeables a cooperar o se inclinan por hacer cosas mediante la acción colectiva.

La sociología de la cooperación también se ocupa del estudio de las organizaciones cooperativas, que son empresas basadas en la propiedad colectiva de medios de producción u otros activos económicos y productivos. Ante la gran heterogeneidad que pueden asumir las formas de cooperación en las sociedades de mercado contemporáneas, así como por los diferentes modelos de organizaciones cooperativas que existen, la sociología de la cooperación se dedica también a comprender las diferencias y posibles conflictos presentes en este universo social. La sociología de la cooperación también trata de comprender los factores culturales, étnicos y cognitivos que guían y a veces apoyan las visiones y perspectivas de las cooperativas que son más competitivas mientras que otras se basan en principios más solidarios y colaborativos.

El estudio del cooperativismo se inscribe en el campo más amplio de la comprensión de la acción humana colectiva, que es uno de los temas fundadores de la disciplina de la sociología. Desde los primeros estudios sociológicos realizados por Auguste Comte en Francia, la cooperación ha despertado el interés de los pensadores sociales. Robert Owen, Charles Fourier, Saint Simon y Louis Blanc son los pioneros del pensamiento cooperativo clásico. Estos autores son clasificados como socialistas utópicos porque creían y defendían la cooperación como una utopía y de esta máxima derivaron la visión social de la utopía de la cooperación, que proponía la construcción del consenso entre las clases sociales en la sociedad capitalista.

Robert Owen (1771 - 1858), industrial inglés, nacido en Gales, fue administrador. Como observador de las penosas condiciones a las que estaban sometidos los trabajadores de la época, se convirtió a los principios del socialismo utópico y comenzó a dedicarse a la creación de cooperativas que negaran el individualismo y la lógica egoísta de las empresas capitalistas. Para Owen, la cooperación sería la base de una nueva forma de organización de la sociedad.

Las ideas de Charles Fourier (1772 - 1837, filósofo y economista político francés), inspiraron el movimiento de las cooperativas de producción a partir de la concepción del libre consentimiento de las personas para asociarse. Estas ideas acabaron resonando e influyendo en los cambios de la legislación laboral de los siglos XIX y XX en casi todos los países del mundo. Fourier tenía restricciones a la proximidad con el poder público e incluso con los empresarios privados. Por ello, sostenía que sólo habría éxito en la organización de la sociedad con cooperativas fuertes e independientes.

Saint Simon (1760-1825, pensador y teórico social francés, hijo de padres aristócratas, que rompió con su familia desde muy joven), fue el defensor de una doctrina de renovación social que pretendía crear un mundo nuevo y pacífico, concebido en el espíritu de una Asociación Universal, en el que desaparecerían los antagonismos entre el Tercer Estado y las capas privilegiadas de la sociedad, suprimiéndose la explotación del hombre por el hombre. En resumen, acabó tomando la forma de un antagonismo entre “productores” (agricultores, vendedores, banqueros, herreros, artesanos, etc.) y “ociosos” (aristócratas, sacerdotes, terratenientes, legisladores).

Louis Blanc (1811 - 1882, nacido en Madrid, estudió derecho en París), fue otro importante socialista francés. Abogó por la intervención del Estado para que la forma asociacionista y el cooperativismo pudieran transformar el entorno económico y social. Blanc afirmaba que en la sociedad había igualdad de derechos a la vida, al trabajo y al bienestar progresivo, y que era necesario crear mecanismos para proteger estos derechos. Las ideas de Louis Blanc tuvieron una fuerte influencia en el desarrollo de las sociedades cooperativas de producción de trabajadores.

Puede decirse que estos primeros estudiosos del cooperativismo tenían en común una visión del mundo influida por la religión y los principios del humanismo defendidos por los filósofos de la Ilustración, como Voltaire y Diderot. En esencia, fueron mucho más pensadores sociales e ideólogos que sociólogos, ya que discutieron y propusieron formas de organización política que podían, cada uno a su manera, ayudar a resolver los problemas

sociales de la época. En común, las ideas de estos autores no cuestionaban ni criticaban la propiedad privada, la libre empresa y la posibilidad de obtener beneficios. En gran medida, el cooperativismo fue percibido por estos pensadores como una forma de humanizar el capitalismo, que se basaba en principios correctos pero en métodos y resultados exacerbados.

Los defensores del cooperativismo que respaldaban la teoría socialista utópica creían en la construcción de una sociedad sin conflicto de clases y basada en la armonía y el interés común. Creían que era posible evitar la explotación de los trabajadores sin comprometer la posibilidad de obtener beneficios privados. Por defender postulados de equilibrio y coalición social, los socialistas utópicos fueron duramente criticados, tanto por los liberales como por la izquierda, que tenía en Karl Marx y el movimiento obrero socialdemócrata su base. Para los socialistas marxistas, o materialistas, como también se les llamaba, los defensores del cooperativismo no eran más que ingenuos o filósofos al servicio de la clase dominante. Esta fue la crítica de Marx a P-J Proudhon y a los demás socialistas utópicos. Por ello, el cooperativismo ganó muy poco terreno después de la revolución bolchevique de 1917, cuando los marxistas dirigidos por Vladimir Lenin tomaron el poder en Rusia y empezaron a influir en todo el movimiento político socialista en Europa y fuera de ella. Para los marxistas, el cooperativismo no es más que una cosmovisión ingenua basada en propuestas políticas reformistas y meramente asistencialistas, que son meros paliativos de los que no se derivan cambios estructurales en el statu quo y el sistema social.

Como estudio de los hechos sociales que implican la cooperación y la acción colectiva entre los individuos, la sociología de la cooperación y el cooperativismo puede ser tratada y comprendida tanto en el ámbito de las Teorías Sociales Clásicas como en el de las Teorías Contemporáneas. Es decir, no es necesario crear una teoría de la cooperación tout court, ya que los hechos sociales cooperativos pueden ser estudiados desde las teorías sociales ya existentes y disponibles. Entre los clásicos, destacan Karl Marx, Max Weber y Émile Durkheim.

En la perspectiva de Durkheim, por ejemplo, la cooperación

puede entenderse como una forma de promover la solidaridad, ya sea mecánica (cuando no hay división del trabajo y las personas compartirían valores comunes) u orgánica (que estaría presente en las sociedades donde hay una división del trabajo definida). Marcel Mauss, continuando esta línea, sugirió que la cooperación surge en la medida en que hay reciprocidad. En opinión de Mauss (2003), la cooperación favorece las relaciones basadas en el don, lo que implica el trípode dar-recibir-devolver. Recientemente, el paradigma del don fue retomado y actualizado por autores como Alain Caillé (1998), quien rescató la tradición inaugurada por Karl Polanyi para mostrar los problemas que trajo el utilitarismo económico individualista al convertirse en el paradigma hegemónico en las sociedades occidentales. Así nació el *Mouvement Anti-Utilitariste dans les Sciences Sociales*, fundado en 1981 por Alain Caillé y actualmente más conocido en Brasil por los trabajos sobre economía solidaria del francés Jean Louis Laville y de investigadores brasileños como Paulo Henrique Martins, Luis Inácio Gaiger, entre otros.

En el campo de la sociología de la acción social inaugurado por Max Weber, la cooperación puede verse como un proceso de composición/transformación de las organizaciones, en el que la acción social cooperativa tiene como significado la búsqueda de legitimidad para la dominación y la adquisición de poder. El éxito de la acción colectiva se da en la medida en que los individuos que buscan en la acción cooperativa, logran ganar adeptos a favor de la cooperación y, como resultado, demuestran que ésta tiene ventajas sobre el individualismo por un lado y el colectivismo socialista por otro.

La sociología de la cooperación propiamente dicha sólo comenzó a presentarse como un área de estudios específicos después de la Segunda Guerra Mundial. A partir de los años sesenta y setenta, una parte de la sociología dejó de preocuparse por la elaboración de grandes paradigmas de explicación de lo social y comenzó a ocuparse de temas y cuestiones más específicas. Robert Merton (1910-2003), sociólogo estadounidense, llamó a esta fase de la sociología “teorías de rango medio”, que contienen aspectos delimitados de los fenómenos sociales, es decir, contruidos con

referencia a los fenómenos que son observables.

En la fase contemporánea de la sociología de la cooperación podemos destacar la teoría de los juegos como uno de los principales referentes de las teorías de rango medio sobre el cooperativismo. La teoría de los juegos se ocupa de los problemas y riesgos derivados del oportunismo en la acción colectiva. Mancur Olson (1932 - 1988) recurrió al “dilema del prisionero” para explicar las condiciones en las que los individuos tienden a colaborar por el bien común o a actuar de forma individualista y hedonista. Siguiendo en el ámbito del paradigma individualista, encontramos la aportación de Francis Fukuyama (1996) y su teoría de la confianza entre los individuos. Para Fukuyama, la confianza es el vínculo social básico sobre el que se construyen las relaciones sociales que influyen en la economía. Cuando hay bajos niveles de confianza, la propensión a cooperar tiende a ser menor, lo que aumenta la inseguridad y el riesgo de conflicto también crece.

El dilema de la acción colectiva y las dificultades para crear un entorno de asociacionismo fueron explorados por otro politólogo estadounidense, Robert Putnam (1996), que se convirtió en uno de los principales exponentes de lo que se ha convertido en la teoría del capital social. Según Putnam, los individuos que poseen espíritu público, interés por cooperar y hacer el bien común tienden a ser más propensos a actuar en grupos o espacios colectivos. La cooperación y las actividades asociativas forman el “capital social” de un determinado grupo social, que puede crearse, acumularse y transmitirse a otras generaciones. Putnam, asocia el desarrollo de los países y municipios a la existencia de capital social. Según Putnam, “cuanto mayor sea el nivel de confianza en una comunidad, mayor será la probabilidad de que haya cooperación”. Y la propia cooperación genera confianza” (1996, p. 180).

Las reflexiones de Marc Granovetter (1973, 1985), por su parte, destacan el análisis de las redes sociales, que están compuestas por conexiones que funcionan como nodos (lazos) donde se encuentran y entrelazan las relaciones sociales y las actividades productivas. Granovetter retoma el término de

Polanyi “social embeddedness” y reivindica la importancia de las redes de relaciones sociales para la comprensión de los procesos económicos a través de los llamados lazos fuertes (familia, amigos íntimos) y débiles (conocidos, amigos de amigos). Desde esta perspectiva, la cooperación puede adquirir características distintas según el tipo de vínculos sociales en los que estén inmersos los agentes que participan en ella. Los lazos débiles conectan a los miembros de diferentes grupos pequeños, que tienen lazos fuertes entre sí, y son canales fundamentales para la transmisión de información (1973).

Otro enfoque clave en las teorías contemporáneas de la cooperación es el institucionalismo, cuyo argumento central se basa en la idea de que un entorno social y económico en el que la incertidumbre y la competencia están bajo el control de la colectividad conduce a una mayor eficiencia y a resultados económicos más beneficiosos para todos. Es decir, en un entorno en el que los individuos aceptan cooperar más, los resultados productivos alcanzan un mayor grado de eficiencia porque los riesgos, los conflictos y la codicia (en definitiva, el oportunismo individualista) están bajo el control de las instituciones que tienen la misión de crear y ordenar (gobernanza) las reglas y normas bajo las que todos aceptan actuar y trabajar. Este enfoque está presente tanto en la NIS (nueva economía institucional) de Oliver Williamson (1932-2020) y Douglass North (1920-2015) como en el enfoque de la teoría de los bienes comunes de Elinor Ostrom (1933-2012). En la literatura general, estos autores son reconocidos por su contribución a los análisis sobre el papel de la gobernanza en las organizaciones cooperativas. Ostrom y su trabajo sobre la gestión y el uso de los recursos comunes a través de la creación de instrumentos de uso colectivo (recursos comunes), como las cooperativas de producción o de servicios, se ha convertido en una referencia importante para mostrar hasta qué punto una gobernanza eficiente puede hacer frente a los dilemas tanto del oportunismo como del racionalismo/burocratización, al tiempo que genera el bienestar social de la comunidad.

Más allá de estas referencias generales de la sociología de la

cooperación, es necesario mencionar la importante contribución del enfoque de la economía solidaria, que ha sido desarrollado en Brasil en los últimos años por autores como Paul Singer, Luis Inácio Gaiger, entre otros, que aportan la contribución de la economía solidaria como modo de producción alternativo al capitalismo. Más concretamente, una modalidad en la que los propios trabajadores asumen colectivamente la gestión de sus empresas económicas (SINGER, 2002). El enfoque de la economía solidaria se ha convertido en una referencia importante para el cooperativismo socialista, que recoge en gran medida algunos de los supuestos de los socialistas utópicos, así como elementos de la teoría francesa de la cohesión social y la reciprocidad.

Como se puede ver, la sociología de la cooperación cuenta ya con un amplio bagaje de referencias analíticas y políticas, aunque algunas no se identifiquen como tales. Uno de los problemas frecuentes es que muchos estudiosos tienen dificultades para entender cómo se pueden adaptar las teorías de la acción colectiva al análisis de la cooperación y las empresas cooperativas. Otro aspecto que debe madurar y evolucionar se refiere a la necesidad de un mayor rigor teórico y metodológico en el uso de las referencias analíticas y su aplicabilidad. No hay impedimentos ni barreras para el diálogo entre los distintos enfoques y el uso intercambiable de los conceptos. No obstante, la sociología de la cooperación avanzará y se convertirá en una disciplina o en una rama de la misma en la medida en que sea capaz de mantener unos límites claros entre los diferentes enfoques que la componen. Al fin y al cabo, optar por una u otra teoría marca la diferencia en las ciencias sociales.

REFERENCIAS

ALVES, Maria Odete; BURSZTYN, Marcel; CHACON, Suely S.; **Gestão Comunal de Águas: A experiência da Comunidade Lagoa dos Cavalos – Ceará.** Raízes, v.31, n.2, jul/dez / 2011

BERNSTEIN, Henry. **Dinâmicas de classe da mudança agrária.** SP, Ed. UNESP, 2011, Capítulos 2,4, 7 e 8.

CAILLÉ, Alain. **Nem holismo nem individualismo metodológico.** Marcel Mauss e o paradigma da dádiva. RBCS, v. 13, n. 38, pp.5-39, 1998.

CAMPOS, Marilene. **Nem Leviatã, nem privatização:** novos desenvolvimentos para a teoria dos recursos comuns. Revista Científica Da Faminas – V. 2, N. 2, MAIOAGO de 2006.

CHAYANOV, Alexander. **A Teoria das Cooperativas Camponesa.** Porto Alegre: Editora UFRGS, 2017, Capítulos 1, 2, e 3.

DURKHEIM, Émile. **Da divisão do trabalho social.** São Paulo: Martins Fontes, 2004.

FREITAS, Alair F. de.; FREITAS, Alan F. de. **O cooperativismo de crédito no Brasil e a emergência de uma vertente solidária.** Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional. Taubaté, SP. v. 10, n. 2, mai-ago. 2014. p. 46-74.

FUKUYAMA, Francis. **Confiança** – as virtudes sociais e a criação da prosperidade. São Paulo, Ed. Rocco, 1996. Cap 13. Economias isentas de atritos. Pag. 165-176

GRANOVETTER, Mark. **Economic action and social structure:** the problem of embeddedness. American Journal of Sociology, 1985. p. 481-510.

GRANOVETTER, Mark. **The strength of weak ties.** American journal of sociology, v. 78, n.6, 1973. p.1360-1380.

MARTINS, Marcia Eliana; MAFRA, Rennan Lanna M.. **Cooperativas de crédito rural solidárias como sistemas sociais autopoieticos:** (im)possibilidades para a mudança social. Desenvolvimento Rural Interdisciplinar Porto Alegre, v.1,

n.1, maio-novembro, 2018.

MONASTÉRIO, Leonardo Monteiro. **Escolha Racional e Ação Coletiva:** problemas e soluções. Revista da AMDE, [S.l.], v. 3, jan. 2010. Disponível em: <<http://www.revista.amde.org.br/index.php/ramde/article/view/33>>. Acesso em: 07 mar. 2022.

MAUSS, Marcel. **Sociologia e antropologia.** São Paulo: Cosac Naify, 2003.

OLSON, Mancur. **A Lógica da Ação Coletiva.** Trad. Fabio Fernandez. São Paulo. Edusp, 1999.

POLANYI, Karl. **A grande transformação.** 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2000.

PUTNAM, Robert. D. **Comunidade e democracia:** a experiência da Itália moderna. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1996.

SINGER, Paul. Introdução à Economia Solidária. 1ª ed - São Paulo - Editora Fundação Perseu Abramo, 2002.

RADOMSKY, Guilherme; SCHNEIDER, Sergio. **Nas teias da economia:** o papel das redes sociais e da reciprocidade nos processos locais de desenvolvimento. Sociedade e Estado, vol. 22, n. 2, mayo-agosto, 2007, pp. 249-284. Universidade de Brasília. Brasília, Brasil.

SAVI, Aline R. **As relações Constituídas historicamente entre produtores familiares e cooperativas agropecuárias no RGS:** A Cooperativa Regional Sananduva de Carnes e Derivados Ltda. Dissertação. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Faculdade de Ciências Econômicas. Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural. Porto Alegre, 2006

SCHUBERT, Maicon N. e WAQUIL, Paulo D. **Análise dos custos de transação nas cooperativas da cadeia produtiva do leite no Oeste de Santa Catarina.** Organizações Rurais & Agroindustriais, Lavras, v. 16, n. 4 (edição especial), p. 435-449, dez. 2014

SOUZA, Jesse. **A ética protestante e a ideologia do atraso brasileiro.** Revista Brasileira de Ciências Sociais - VOL. 13 Nº38, 1998.

WILLIAMSON, Oliver E.. **Transaction cost economics and organization theory.** Industrial and Corporate Change, Oxford, v.2, n.1, p.107-156, Jan. 1993
ZAAR, Miriam Hermi. **Dos Socialismos Utópico e Revolucionário à Economia Solidária.** Mercator, Fortaleza, v. 12, número especial (2)., p. 153-167, set. 2013.

SOLIDARIDAD COOPERATIVA

Fábio Luiz Búrigo¹

Eloiza Andréa Moraes Silva²

La expresión “Cooperativismo Solidario” surgió en Brasil durante la década de 1980, junto con un proceso de movilización social para la constitución de nuevas cooperativas. La vertiente cooperativa solidaria se oponía al llamado cooperativismo pionero o tradicional (PINHO, 2004) en la medida en que pretendía aglutinar a los grupos sociales urbanos y rurales de menores ingresos que estaban siendo excluidos de las cooperativas entonces existentes o que nunca habían participado en este tipo de organización. Los defensores de las cooperativas solidarias se mostraron críticos con el rumbo tomado por algunas cooperativas tradicionales. Por un lado, su gigantismo y su modelo de gobierno obstaculizaban la participación democrática de los miembros. Por otro lado, su énfasis en la racionalidad económico-financiera reforzó un enfoque utilitario de la organización, lo que llevó a la creación de políticas selectivas de afiliación y a despreciar otras aspiraciones, demandas, valores y principios humanos inherentes a la cultura cooperativa. Esta visión generó el “isomorfismo organizativo” (LAVILLE, 2014), por el que las cooperativas incorporan prácticas y estrategias similares a las

¹ Doutor em Sociologia Política. Professor Permanente do Programa de Pós-Graduação em Agroecossistemas (PGA/UFSC). Coordenador do Laboratório de Estudos da Multifuncionalidade Agrícola e do Território (Lemate/UFSC). fabio.burigo@ufsc.br

² Mestra em Agroecossistemas (PGA/UFSC). Membro do Laboratório de Estudos da Multifuncionalidade Agrícola e do Território (Lemate/UFSC). elo_ms@hotmail.com

empleadas por las empresas capitalistas. Esta conducta también lleva a las cooperativas a medir su índice de éxito con parámetros de rendimiento inadecuados, ya que son adoptados por empresas de naturaleza no cooperativa (LEVI, 2000).

La solidaridad cooperativa está constituida por el compromiso de la cooperativa de ayudar a las personas, generalmente privadas de recursos materiales y financieros, a mejorar sus condiciones de vida en términos sociales, económicos y culturales. Además de ofrecer condiciones para una participación más activa en los mercados, la sostenibilidad de la solidaridad cooperativa reside en constituir una nueva forma de convivencia social. En este sentido, la solidaridad cooperativa se remonta a los orígenes de las cooperativas. Este tipo de organización fue concebida en el siglo XIX por los trabajadores empobrecidos y sus entidades de apoyo (sindicatos, partidos políticos, movimientos religiosos, etc.), como una forma de enfrentar la opresión y la exclusión social y económica, basada en la propagación de prácticas educativas orientadas a la participación y la autogestión (SINGER, 2004).

El surgimiento de las cooperativas solidarias se suma a otras experiencias populares de economía social y solidaria que han surgido en el país y en otras partes del mundo desde los años 70. Además de los propios beneficiarios directos (trabajadores, desempleados, agricultores familiares, etc.) este movimiento contó con el apoyo de técnicos, académicos, religiosos, políticos y otros militantes de causas populares. En los primeros años, el cooperativismo solidario estaba configurado fundamentalmente por cooperativas de trabajo en las zonas urbanas y cooperativas de agricultura familiar en las zonas rurales (RIOS, 2007). Una parte de las cooperativas financieras (de crédito) que ganaron expresión en Brasil a partir de los años 90 también se originaron en estas experiencias de solidaridad cooperativa (BÚRIGO, 2010).

La Constitución Federal de 1988 valoró la importancia de las cooperativas para el desarrollo económico y social del país, garantizando la libertad de asociación y organización de los ciudadanos. Esta determinación rompió con algunas normas de la Ley General de Cooperativas (5.764/71). Según esta ley, las

nuevas cooperativas sólo pueden operar con la autorización de las Organizaciones Cooperativas de Brasil (OCB), o a través de sus órganos estatales. El resultado de este proceso de apertura institucional, asociado al surgimiento de un entorno sociopolítico favorable a la creación de nuevas políticas públicas de carácter social, se tradujo en el surgimiento de numerosas cooperativas independientes y vinculadas al movimiento solidario, así como en la estructuración de la representación política e institucional de este nuevo cooperativismo. Durante la década de 2000, se crearon en el país tres organizaciones que representan a las cooperativas solidarias: la Unión Nacional de Cooperativas de Agricultura Familiar y Economía Solidaria (Unicafes), la Confederación de Cooperativas Brasileñas de Reforma Agraria (Concrab) y la Central de Cooperativas y Empresas Solidarias (Unisol Brasil). En 2014 formaron la Unión Nacional de Organizaciones Cooperativas Solidarias (Unicopas), con el objetivo de fortalecer el cooperativismo y la economía solidaria en Brasil (ZANCO, 2017). La nueva organización también unificó la representación nacional de la solidaridad cooperativa en el país. En 2017, otra organización se unió a Unicopas: la Unión Nacional de Recicladores (Unicatadores).

A pesar de reunir a unos 800.000 socios en unas 2.500 cooperativas legalizadas, que operan en varias ramas y cuentan con estructuras de representación formal a nivel federal y estatal (UNICOPAS, 2022), la solidaridad cooperativa aún no está plenamente reconocida legal e institucionalmente en el país. Estos límites dificultan el acceso a las políticas públicas y a los recursos generados por el propio movimiento cooperativo nacional. Además de reconocer la diversidad del movimiento cooperativo brasileño, es importante un nuevo marco legal para establecer una Política Nacional de Apoyo al Movimiento Cooperativo, crear nuevas reglas de acceso a los recursos y apoyar las estructuras generadas por las organizaciones cooperativas. Es decir, impulsar acciones que refuercen la educación y la cultura cooperativa en los socios y en la población en general, porque “no hay cooperativa sin movimiento cooperativo” (CHAYANOV, 2014).

Aunque se utiliza ampliamente para caracterizar la trayectoria reciente del movimiento cooperativo brasileño, el término cooperativismo solidario es inusual en otros países. A lo largo de las últimas décadas se han producido procesos similares de constitución de nuevas cooperativas, pero este fenómeno se ha denominado generalmente nuevo cooperativismo, cooperativismo popular, cooperativismo alternativo, entre otros términos. En común, todos estos términos expresan la preocupación que la organización cooperativa debe tener con los segmentos excluidos de la sociedad. Señalan que “actuar cooperativamente es un inconformismo ante la injusticia, la incompletud y la imperfección: es hacer para uno mismo, sin olvidar a los demás” (NAMORADO, 2013, p.72).

El término solidaridad cooperativa también conlleva ciertas ambigüedades en términos conceptuales. Dado que la solidaridad ha formado parte históricamente de los valores universales del movimiento cooperativo mundial, puede entenderse que el término solidaridad es inherente a la propia identidad cooperativa. Sin embargo, el surgimiento y consolidación de este término en el contexto social brasileño permitió lanzar y revivir temas/conceptos para pensar en el futuro del movimiento cooperativo y discutir el potencial de estas organizaciones como agentes de desarrollo de los territorios donde actúan (SILVA; BÚRIGO; CAZELLA, 2021). Algunos de estos conceptos se refieren también a valores y principios universales del movimiento cooperativo, como la justicia social, la igualdad, la democracia, lo social, etc. Otros se utilizan en estudios relacionados con la acción colectiva (cooperación, reciprocidad, participación, capital social, incrustación, construcción social de mercados, habilidades y prácticas sociales, desarrollo, sostenibilidad, emprendimiento social, desarrollo sostenible, etc.). Creyendo en el potencial de la acción cooperativa para la creación de otra economía, la solidaridad cooperativa destaca la posibilidad de establecer nuevas relaciones sociales y económicas, incluso actuando en entornos donde el orden capitalista es hegemónico. Teniendo en cuenta las ideas de Polanyi (2000), especialmente en su crítica al mito de los mercados autorregulados, presente en las

sociedades contemporáneas, las cooperativas pueden ser vistas como empresas capaces de “contrarrestar las organizaciones capitalistas, estableciendo patrones de intercambio y distribución más autónomos, constituidos bajo relaciones de reciprocidad, intercambio y redistribución socialmente regulados” (SCHNEIDER; ESCHER, 2011, p.211). Para ello es necesario estimular y potenciar las prácticas y habilidades para cooperar, generando aprendizajes capaces de sortear los conflictos y las relaciones competitivas que conforman las sociedades actuales (BÚRIGO; ROVER; FERREIRA, 2021). El término cooperativismo solidario también induce a pensar en la construcción de formas de gestión solidaria de las organizaciones (FRANÇA FILHO; EYNAUD, 2020). Al ampliar el análisis teórico de las cooperativas más allá de sus resultados económico-financieros, la solidaridad cooperativa acaba instigando nuevas investigaciones en diversas áreas de conocimiento, reafirmando la importancia de evaluar la capacidad de estas organizaciones para afrontar los nuevos retos que caracterizan a las sociedades contemporáneas, como las cuestiones de sostenibilidad y desigualdad. En este sentido, el cooperativismo solidario reafirma la importancia de la cooperación cooperativa, creyendo que es (todavía) capaz de entrelazar, de manera muy especial, lo económico y lo social, permitiendo el florecimiento de empresas capaces de oponerse al modo de producción, transformación, distribución y prácticas de gestión. Por ello, el cooperativismo solidario defiende que la cooperativa siga existiendo como sociedad de personas, no transformándose en una sociedad de capital, lo que puede aumentar el riesgo de su isomorfismo organizativo con las empresas capitalistas. En definitiva, la solidaridad cooperativa reaviva el debate sobre los fundamentos de la propuesta cooperativa y sobre si estas organizaciones son una vía para que las sociedades humanas alcancen una mayor justicia social, económica y, ahora, también medioambiental.

REFERENCIAS

BÚRIGO, F. L. **Finanças e solidariedade:** uma análise do

cooperativismo de crédito rural solidário no Brasil. Chapecó: Argos, 2010.

BÚRIGO, F. L.; ROVER, O.; FERREIRA, R. G. (orgs).

Cooperação e desenvolvimento rural: olhares sul americanos. Florianópolis: Letras Contemporâneas, 2021.

Disponível em: <https://lemate.paginas.ufsc.br/files/2019/04/livro-cooperac%CC%A7ao_e_desenvolvimento.pdf>.

CHAYANOV, A. **A teoria das cooperativas camponesas.**

Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2017

FRANÇA FILHO, G. C.; EYNAUD, P. **Solidariedade e**

organizações: pensar em outra organização gestão. Salvador: Edubra – Atelier de Humanidades, 2020.

LAVILLE, J. Mudança social e teoria da economia solidária:

uma perspectiva maussiana. **Sociologias**, Porto Alegre, ano 16, n. 36, p. 60-73, maio/ago. 2014.

LEVI, Y. The Ambiguous Position of Cooperatives vis-a-vis the

Issue of “difference”. *Journal of Rural Cooperation*, Jesuralem, v. 28, n. 2, 2000. p.125-131.

NAMORADO, R. **O mistério do cooperativismo.** Coimbra:

Almedina, 2013.

PINHO, Diva Benevides. **O cooperativismo no Brasil:** da

vertente pioneira à vertente solidária. São Paulo: Saraiva, 2004.

POLANYI, Karl. **A grande transformação:** as origens de nossa época. 2. ed. Rio de Janeiro, Elsevier, 2000.

RIOS, G. S. L. **O que é cooperativismo.** 2 ed. São Paulo:

Brasiliense, 2007.

SCHNEIDER, S.; ESCHER, F. A contribuição de Karl Polanyi

para a sociologia do desenvolvimento rural. **Sociologias**, ano 13, n.27. p. 180-219, mai./ago. 2011. Disponível em: <<https://seer.ufrgs.br/sociologias/article/view/22640>>.

SILVA, E. A. M.; BÚRIGO, F. L.; CAZELLA, A. A. Cooperativismo financeiro e desenvolvimento sustentável: a aplicação do sétimo princípio cooperativista – interesse pela comunidade – Cresol Vale Europeu. **Revista Pegada: Dossiê – Trabalho e Cooperativismo**, v. 22, n. 2, p. 232 – 262, maio/ago. 2021. Disponível em: <<https://revista.fct.unesp.br/index.php/pegada/article/view/8471>>.

SINGER, P. A economia solidária no governo federal. **Revista Mercado de Trabalho**. IPEA, Rio de Janeiro, 2004.

UNICOPAS – União Nacional de Organizações Cooperativas Solidárias. **Quem somos**. Brasília: Unicopas, 2022. Disponível em: <<https://unicopas.org.br/quem-somos/>>. Acesso em: 21 fev. 2022.

ZANCO, A. M. **A contribuição do pecsol para aprendizagem dos diretores como multiplicadores do conhecimento no cooperativismo**. Dissertação (mestrado). Programa Programa de Pós-Graduação em Gestão e Desenvolvimento Regional, Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Francisco Beltrão, 2017.

SOLIDARIDAD

Oscar Bastidas – Delgado¹

Como toda actividad humana, constituir y poner en marcha organizaciones genera valores en quienes lo desarrollan. Ellos surgen con cierto orden, sucediéndose unos a otros de manera no lineal, nutriéndose entre ellos y generando otros a manera de sucesión ascendente en lo complejo desde el más sencillo o Individualismo a la Solidaridad, de forma tal que puede afirmarse que los últimos generados contienen a los primeros.

Como recurso pedagógico, distinguir unos valores de otros en el justo momento de su aparición y entender la existencia de una suerte de jerarquía entre ellos con apoyo en el proceso de emprendimiento contribuye a conceptualizar las actividades económicas que supuestamente lo practican con base en esa sucesión Economía Colaborativa, Economía Social y Economía Solidaria a manera de *continuum*.

La sucesión señalada puede describirse según Bastidas – Delgado (2020) a manera de escalera así: 1. - Individualismo; 2. - Colaboración; 3. - Ayuda Mutua, valor que al superar la encrucijada ¿lucro o no lucro? Puede conducir a organizaciones capitalistas o de la Economía Social (OES en adelante); 4. - Asociacionismo, Mutualismo y Cooperativismo trilogía de valores constituyentes de las tres formas básicas de OES en los que las personas son centro fundamental de atención y los recursos varían de tener menos peso en las asociaciones a mayor en las cooperativas; y 5. - Solidaridad como valor fundamental que toda OES debe construir para ser calificada como de Economía Solidaria. En otras palabras, la Economía Solidaria es el subconjunto de la Economía Social que realmente construye y mantiene la Solidaridad como valor central.

¹ Consultor en Emprendimiento y Diseño Organizacional. Economía Social, Cooperativismo. Responsabilidad Social y Balance Social. <https://www.linkedin.com/in/oscarbastidasdelgado>. oscarbastidasdelgado@gmail.com / @oscarbastidas25.

1.- EL NOSOTROS EN LA SOLIDARIDAD.

El “nosotros” y “los otros” son clave para precisar la frontera entre los deberes de solidaridad y las otras exigencias que de ella se derivan, un punto de partida es establecer las diferencias entre las personas como base para el reconocimiento jurídico de la autonomía y la libertad.

El reconocimiento del nosotros y de los otros es condición necesaria e indispensable para la convivencia y tolerancia, fundamento de toda sociedad que pretenda desarrollar la igualdad, la democracia y la solidaridad; él amerita condiciones concretas y perdurables en el sistema de valores adoptado y en la acción de las instituciones, por ello la Solidaridad como valor no se proclama ni impone o decreta mediante instrumentos legales u órdenes, hay que construirlo; no basta con decir “*Para efectos de la presente ley denominase Economía Solidaria al sistema socioeconómico*” (República de Colombia 1998)..

En las asociaciones realmente solidarias el reconocimiento del “nosotros” amerita condiciones concretas y perdurables en el sistema de valores que adopten; en las OES debe predominar el vocablo “nosotros” como elemento de integración ya que fortalece el sentido de pertenencia, sinónimo de sentirse parte de algo, se asocia a la satisfacción u orgullo de pertenecer a ese algo, en este caso a la OES concede soporte a la potencial solidaridad.

El sentido de pertenencia tiende a confundirse con el de propiedad, confusión que en el caso de una OES es comprensible y deseable ya que los asociados son sus propietarios. Ambos sentidos son mayores en los fundadores pues ellos transmitieron a la OES sus valores, diseñaron sus procesos, integraron personas a la organización y tejieron redes sociales con proveedores, clientes, comunidades y otras organizaciones, finalmente fueron celosos de su organización, puesta en marcha y funcionamiento, en otras palabras constituyeron la Fuerza Fundante.

2.- HACIA UNA DEFINICIÓN DE SOLIDARIDAD.

Como se afirmó, en el tope superior del *continuum* de valores propuesto está la Solidaridad; surge como sinergia de los anteriores, los contiene todos y suma otros no mencionados como la confianza y el compromiso, centrándose en la reciprocidad; es un valor transformador *per se* que hay que construir, no se decreta. Las acepciones de Solidaridad son tan variadas como los temas frecuentes con los que se relaciona: bondad, generosidad, amor, caridad, ayuda mutua, respeto mutuo, tolerancia justicia; a niveles coloquiales se utiliza hasta para referirse a los precios justos de ciertos restaurantes, calificar un seguro o expresar un pésame.

Le Petite Larousse Illustré la señala como “*dependencia mutua entre personas*”, agrega que involucra un sentimiento que impulsa a las personas a establecer ayuda mutua o un deber asistencial hacia las personas en peligro. En un sentido etimológico aparece en un lenguaje jurídico en el S. XV como “*siendo común a muchos, cada uno responde por todos*”, afirmación ésta que de alguna manera aborda el tema de la dependencia reciproca; por extensión la palabra se relaciona con solidez.

Javier de Lucas en su libro *El Concepto de Solidaridad* (1998), reflexiona gramaticalmente sobre el concepto al calificarlo como “sustantivo abstracto formado a partir del adjetivo solidario, derivado a su vez inicialmente de la expresión latina *in solidum*, que equivale a totalidad, el todo”; lo presenta también como “*una categoría específica de relaciones obligatorias, caracterizada por la unidad -integridad del vínculo obligatorio y la pluralidad de sujeto... precisamente las características de las obligaciones solidarias*”, categoría jurídica de la que derivará la noción de solidaridad. En cuanto al uso del término por la sociología De Lucas lo señala como un elemento estructural de los grupos sociales.

Según De Lucas, Comte la define como “*consenso entre unidades semejantes que solo puede ser asegurado por el sentimiento de cooperación que deriva necesariamente en la división del trabajo ...*”, mientras que para Durkheim, a quien De Lucas califica como “el teórico por excelencia de la solidaridad”, es “*...ante todo, un hecho social que consiste en el consenso espontáneo de las partes del todo social, una particular*

conexión entre individuos y sociedad que...” supone dos niveles: el psicosocial o vinculación entre las conciencias individuales y las colectivas el estructural -funcional o vinculación entre la posición del individuo y el grupo.

De Lucas también afirma que el círculo de crecimiento del nosotros de apoyo a la solidaridad se detiene en el momento en que aparecen diferencias importantes entre potenciales usuarios del término; los grupos xenófobos y racistas circunscriben el término solo a ellos por defender justamente una identidad que niega la igualdad y la solidaridad cuando en paralelo, contradictoriamente, exigen respeto sin importarles el de “los otros”.

Sobre lo señalado se construye el siguiente concepto de solidaridad (Bastidas Delgado *Ob. Cit.*):

Valor construido y compartido voluntariamente entre personas u organizaciones con respecto a fines, necesidades y aspiraciones comunes mediante compromisos recíprocos asumidos individualmente como responsabilidades propias. Dos indicadores de su existencia son la confianza tejida entre sus constructores y el uso frecuente del vocablo “nosotros” como indicador del sentido de pertenencia al grupo u organización.

De esta definición se desprende variables de obligatoria presencia en las organizaciones que deseen ser consideradas solidarias: ser constituidas voluntariamente; estar constituidas para superar necesidades y lograr aspiraciones comunes, necesidades y aspiraciones establecidas sobre compromisos recíprocos; los participantes se sienten corresponsables de los compromisos contraídos por la organización; y todos poseen alto sentido de pertenencia a la organización, sentido demostrable con el vocablo “nosotros”.

REFERENCIAS

BASTIDAS DELGADO, O. (2020) **La Identidad como guía**

de Acción de las Cooperativas. Amazon. LA IDENTIDAD COMO GUÍA DE ACCIÓN DE LAS COOPERATIVAS eBook: Bastidas Delgado, Oscar: Amazon.es: Tienda Kindle

DE LUCAS, JAVIER (1988). **El Concepto de Solidaridad.** Biblioteca de Ética, Filosofía del Derecho y Política. Distribuciones Fontamara, S.A. México.

EDITIONS LAROUSSE (s/f). **Le Petite Larousse Illustré.** Paris.

REPÚBLICA DE COLOMBIA (1998). Ley 454 de 1998. Bogotá.

TENDENCIAS EN LAS COOPERATIVAS

Marcos Paulo Dhein Griebeler¹

De forma genérica, en el ámbito organizativo, las tendencias son inclinaciones o direcciones que pueden manifestarse de diferentes maneras. Sin embargo, no hay que confundir las tendencias con las modas, a riesgo de causar problemas en la gestión de la cooperativa debido a una serie de elementos que a veces faltan.

En otras palabras, es posible que una cooperativa de crédito tenga la capacidad de invertir en plataformas digitales para hacer frente a la competencia de los actores que pueden tener la intención de ofrecer servicios similares, pero no tiene personal cualificado para hacerlo. Por lo tanto, la tendencia a actualizar los servicios se ve perjudicada, generando insatisfacción de los cooperativistas y pérdida de recursos financieros para la cooperativa.

En opinión de Valentim et al (2003), estos autores destacan que en el contexto actual, muchas organizaciones no comprenden las transformaciones que se han producido y esto les lleva a tener una sensación de pérdida de control debido a los cambios, a veces no planificados. Tal vez uno de los que más repercusión ha tenido es la Pandemia Covid-19, que puede expresarse en cambios en el espacio ocupacional, ya sea por el trabajo a distancia o por el énfasis en la prestación de servicios o la celebración de asambleas por medios telemáticos, lo que no debe considerarse como una norma, sino como una posibilidad, sobre todo porque muchas personas pueden no tener todavía acceso a internet o a

¹ Doutor em Desenvolvimento Regional pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). Professor do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional – FACCAT-RS. E-mails: marcosdhein@faccat.br; marcosadmrs@hotmail.com

la infraestructura adecuada para un evento online que promueva la cooperativa.

Sin embargo, esta realidad no es siempre la misma para todos los cooperativistas. Es necesario entender la demanda del cooperativista y verificar si se pueden satisfacer todas las condiciones de sus necesidades. De esta manera se podrá evitar al máximo la frustración de sentirse excluido u obligado a unirse a una determinada plataforma, pero que, para eso, ni siquiera tiene orientación sobre su funcionamiento. Es comprensible que la pandemia haya generado nuevos comportamientos, al mismo tiempo que ha demostrado que otros aún deben ser mejor elaborados, dada la falta de preparación ante la necesidad de aislamiento físico.

Al mismo tiempo, se entiende que las cooperativas, integrantes del tejido productivo de los territorios, necesitan tener en cuenta algunos puntos que requieren un reajuste en un escenario que cada vez parece más depredador y esta condición debe ser evitada por las instituciones de este sector. A continuación se exponen algunas tendencias entendidas como adheridas a la dinámica cooperativa.

En primer lugar, debe reforzarse el (a) nivel de cooperación entre los miembros, valorando los principios de este movimiento social, señalando que dado el énfasis en la tecnología en ciertas actividades, esto ha llevado a las organizaciones a tener (b) estructuras organizativas más delgadas y procesos internos revisados, lo que no significa que (c) ser más pequeño sea sinónimo de no ser mejor. A pesar de estar activos en su territorio de existencia, se observa que también se intensifica una (d) reducción del ciclo de vida de los productos o servicios, dada la existencia dentro del mercado capitalista de una “destrucción creativa” (SCHUMPETER, 1982), que también obliga a las cooperativas a revisar sus actividades productivas.

En la misma línea, la moda tampoco puede ser el elemento principal cuando (e) se aboga por la sostenibilidad pero se siguen celebrando eventos con vasos de plástico o no hay una adecuada separación de residuos, ya que esta acción requiere una mayor acción cooperativa en un nuevo contexto ecológico,

lo que expresa el énfasis en (f) la innovación social y (g) la relación con las nuevas economías, ya sean creativas, solidarias, colaborativas o circulares. Incluso en cualquier clasificación de la Economía, siempre es relevante destacar que el enfoque sigue siendo el desarrollo local, con parte de los recursos invertidos en la comunidad, en cumplimiento del principio 7 (Compromiso con la Comunidad).

La virtualización en determinadas actividades económicas realizadas por las cooperativas, que por extensión genera la movilidad de las personas, debe tener también como lema la (h) publicidad de los valores y no de los productos y/o servicios ofrecidos en una sociedad contemporánea y en red, que integra flujos de información y conocimiento (CASTELLS, 2003), lo que refuerza la necesidad de (i) intercooperación (Principio 6), ya sea entre cooperativas y/o con el Estado.

La posibilidad de (j) acercar a las cooperativas a las universidades y colegios, incluso a los que ya son tradicionalmente activos en el campo cooperativo, mediante cursos de pregrado o especialización, tiende a reforzar los lazos interinstitucionales en la búsqueda de una (k) educación constante (Principio 5) en un futuro híbrido que se ha instalado en el contexto contemporáneo, también con el acercamiento entre las cooperativas y (l) los jóvenes (también centrado en el Principio 5), para profundizar los principios y valores. En ocasiones, es posible que no comprendan la función de la cooperativa y sus particularidades al comparar la actividad económica con otras organizaciones que ofrecen productos/servicios similares en la economía nacional.

Finalmente, la necesidad de que las cooperativas también tengan como objetivo tanto la (m) inclusión de personas con discapacidad (PcD) como la (n) diversidad de género en los espacios cooperativos, siendo entonces la cooperativa un agente de vanguardia en la conducción de acciones dirigidas a favor de las personas que son excluidas de las vacantes ofrecidas por los actores por no poseer el estándar estipulado por ellos. En otras palabras, se da al individuo la oportunidad de tomar sus propias decisiones, no siendo oprimido por el sistema (FREIRE, 2000).

En general, corresponde a las cooperativas comprobar las

demandas que vienen recibiendo de los socios y correlacionarlas con lo que está en marcha, para evitar tanto los perjuicios, ya sean económicos, sociales y/o medioambientales, como la posibilidad de perder socios en favor de actores, como se ha dicho, cuyo lema es más beneficio y no más asociación de personas en aras del ascenso social, génesis del Cooperativismo.

En otras palabras, una vez que el diálogo sobre lo que se debe hacer, teniendo en cuenta tanto las particularidades del lugar de funcionamiento de la cooperativa, aliado al contexto histórico y actual, son factores esenciales para entender cómo se puede enfrentar el futuro, lo que fortalecerá los lazos de confianza (PUTNAM, 2006; FUKUYAMA, 2000) entre cooperativa y socio.

REFERENCIAS

CASTELLS, M. **A sociedade em rede**. São Paulo: Paz e Terra, 2003.

FREIRE, Paulo. **Pedagogia da Indignação**: Cartas Pedagógicas e Outros Escritos. São Paulo: Editora UNESP, 2000.

FUKUYAMA, Francis. **Social Capital and Civil Society**. IMF Working Paper No. 00/74, april 2000. Available at SSRN. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=879582>

PUTNAM, Robert. D. **Comunidade e democracia**: a experiência da Itália Moderna. 5ª ed. Rio de Janeiro: Editora FGV. 2006.

SCHUMPETER, Joseph. A. **A Teoria do Desenvolvimento Econômico**: uma investigação sobre lucro, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. Rio de Janeiro: Nova Cultural, 1982.

VALENTIM, M. L. P.; et al. **O processo de Inteligência competitiva em organizações**. In: Ciência da Informação. V. 4. N. 3. jun. de 2003.

ÍNDICE

ALETEIA HUMMES THAINES

Doutora em Direito com estágio Pós-Doutoral em Direito. Professora do Curso de Direito e do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional da FACCAT. E-mail: ale.thaines@gmail.com

INDICACIÓN GEOGRÁFICA | 291

MARCA COLETIVA | 336

PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES | 378

ALINE MENDONÇA DOS SANTOS

Assistente Social, Mestre em Ciências Sociais Aplicadas (UNISINOS) e Doutora pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro com Pós-doutorados realizados junto ao Centro de Estudos Sociais da Universidade de Coimbra. Professora, pesquisadora e extensionista da Universidade Católica de Pelotas. Atualmente é coordenadora do Programa de Pós-graduação em Política Social e Direitos Humanos da Universidade Católica de Pelotas. E-mail: aline.santos@ucpel.edu.br

COOPERATIVISMO Y DESCOLONIALIDAD | 121

ALLAN LEMOS ROCHA

Graduado em Estatística pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Estatístico na Paradoxo Consultoria. E-mail: allanlemosr@gmail.com

CORPORACIÓN COOPERATIVA MONDRAGÓN | 143

AMPARITO RAMÍREZ ALARCÓN

Gestora Socio Cultural. E-mail: amparitoramirezalarcon@hotmail.com

COOPERATIVISMO CULTURAL | 108

ANGELA ESTER MALLMANN CENTENARO

Graduada em Ciências Econômicas, Mestrado e Doutorado em Ciências Sociais pela UNISINOS. Professora adjunta da Universidade do Estado de Mato Grosso – UNEMAT. E-mail: angela.centenaro@unemat.br

ASPECTOS SOCIOLÓGICOS DO CAPITAL SOCIAL

APLICADOS AO COOPERATIVISMO | 34

ECONOMÍA FORMALISTA | 199

ECONOMÍA SUSTANTIVISTA | 205

ARGEMIRO LUÍS BRUM

Doutor em Economia Internacional pela EHESS de Paris (França). Professor titular do PPGDR da UNIJUI. E-mail: argelbrum@unijui.edu.br

EL COOPERATIVISMO Y LOS RETOS ECONÓMICOS | 235

EL COOPERATIVISMO Y LOS MERCADOS | 232

EL COOPERATIVISMO EN EL MUNDO GLOBALIZADO | 219

ARIOSTO SPAREMBERGER

Doutor em Administração (UNAM/Argentina e UFP/Brasil). Professor Pesquisador da UNIJUÍ. ariosto@unijui.edu.br

MARKETING RELACIONAL EN LAS COOPERATIVAS | 340

EL MARKETING EN EL MOVIMIENTO DE LAS

COOPERATIVAS FINANCIERAS | 238

BRUNO NONNEMACHER BÜTTENBENDER

Doutor em Ambiente e Desenvolvimento (Univates),
Administrador. E-mail: brunonbuttenbender@gmail.com

CO-INNOVACIÓN | 62

COOPERATIVISMO Y SUSTENIBILIDAD | 130

DESARROLLO CORPORATIVO | 178

CARLA SANTOS MACHADO

Mestranda em Cooperativismo e Gestão Sócio Empresarial pela Mondragon Unibertstatea, Coordenadora de Pós-graduação e Extensão do I.COOP – Faculdade do Cooperativismo, coordenacao03@icoop.edu.br

PERFIL DE UNA PERSONA COOPERATIVA | 361

CARLOS ÁGUEDO PAIVA

Doutor em Economia pela Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP). Professor do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional das Faculdades Integradas de Taquara – FACCAT-RS. E-mail: carlospaiva@faccat.br

COOPERATIVAS AGROINDUSTRIALES EN PARANÁ | 68

CORPORACIÓN COOPERATIVA MONDRAGÓN | 143

CARLOS DANIEL BAIOTO

Prof Dr. Carlos Daniel Baioto, graduado em história pela UFSM, Mestrado e Doutorado em Ciências Sociais pela UNISINOS, Prof e Coordenador do curso de graduação pós-graduação em Gestão de Cooperativas e no CESURG, e professor convidado dos pós-graduação em Gestão de Cooperativas na UNISINO, pesquisador e consultor em Gestão de Cooperativas. E-mail: cbaioto46@gmail.com

EFICIENCIA COOPERATIVA | 211

LA EFICIENCIA Y LA TRÍADA DE LA GESTIÓN

COOPERATIVA | 309
REFLEXIONES CONCEPTUALES SOBRE EL
COOPERATIVISMO | 387

CARLOS EDUARDO ARNS

Engenheiro Agrônomo, Mestre em Desenvolvimento Regional (UNISC) e Doutorando em Política Social e Direitos Humanos da Universidade Católica de Pelotas. E-mail: tche@unochapeco.edu.br

COOPERATIVISMO Y DESCOLONIALIDAD | 121

CARLOS EDUARDO RUSCHEL ANES

Doutor em Desenvolvimento Regional pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). Professor e pesquisador do Curso de Administração e do Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento e Políticas Públicas da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS), Campus de Cerro Largo/RS. Email: carlos.anes@uffs.edu.br

GESTIÓN COOPERATIVA: CONCEPTOS Y APLICACIONES | 254
INCUBADORAS TECNOLÓGICAS DE COOPERATIVAS
POPULARES (ITCPS) | 284

CIDONEA MACHADO DEPONTI

Economista, Doutora em Desenvolvimento Rural, Professora e Pesquisadora do Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Regional PPGDR/UNISC. E-mail: cidonea@unisc.br

CAPACIDAD DE AGENCIA HUMANA DE LOS ACTORES
SOCIALES | 43

CINARA NEUMANN ALVES

Doutora em Desenvolvimento Regional. Professora da Faculdade de Tecnologia do Cooperativismo – ESCOOP. E-mail: cinaranalves@gmail.com

DESARROLLO REGIONAL Y COOPERATIVISMO | 182

CLEA BEATRIZ MACAGNAN

Senior Professor Ph.D. Program in Finance Accounting and Professional Master's in Law at the University of Vale do Rio dos Sinos.

GOBERNANZA EN LAS COOPERATIVAS | 275

CRISTHIAN MOREIRA BRUM

Pós-Doutor E Doutor em Educação nas Ciências pelo PPGEC/UNIJUÍ. Professor Adjunto do Programa de Pós-Graduação Stricto Sensu em Arquitetura e Urbanismo (PROGRAU) da Universidade Federal de Pelotas. cristhian.brum@sou.unijui.edu.br

COOPERATIVAS DE VIVIENDAS | 93

DANIEL HEDLUND SOARES DAS CHAGAS

Mestrando em Desenvolvimento e Políticas Públicas pela Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS). Especialista em Docência do Ensino Superior e Educação de Jovens e Adultos pela Faculdade Venda Nova do Imigrante (FAVENI).

COOPERATIVISMO URBANO | 117

DANIEL PEDRO AULER

Doutor em Administração pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos). Professor na Universidade do Vale do Taquari – Univates E-mail: danielauler@univates.br

INNOVACIÓN SOCIAL | 300

DARLAN CHRISTIANO KROTH

Doutor em Desenvolvimento Econômico pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). Professor e Pesquisador do Curso de Administração e do Programa de Pós-graduação em Programa de Pós-Graduação em Ciência e Tecnologia Ambiental (PPGCTA) da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS).
Email: dckroth@uffs.edu.br

COOPERATIVAS DE CRÉDITO | 74

DEIVID ILECKI FORGIARINI

Doutor em Administração; Mestre em Desenvolvimento Regional; Bacharel em Administração. Professor da Faculdade de Tecnologia do Cooperativismo – ESCOOP. E-mail: deividforgiarini@gmail.com

LA IDENTIDAD COOPERATIVA COMO VENTAJA
COMPETITIVA | 319

DEJALMA CREMONESE

Doutor em Ciência Política (UFRGS), Professor Associado II do Departamento de Ciências Sociais da UFSM, dcremoisp@yahoo.com.br

CAPITAL SOCIAL | 49

ÍNDICE DE FELICIDAD INTERNA BRUTA (FIB) Y
COOPERATIVISMO | 296

DIEISON PIVOTO

Doutor em Agronegócios – UFRGS. Professor da Escola de Negócios da Faculdade Meridional – IMED. E-mail: dieissonpivoto@gmail.com

DERECHOS DE PROPIEDAD EN LAS COOPERATIVAS | 169

DILANI SILVEIRA BASSAN

Doutora em Desenvolvimento Regional. Docente do Programa de Pós-Graduação Mestrado em Desenvolvimento Regional da FACCAT. Email: dilanib@faccat.br

ACUERDOS PRODUCTIVOS LOCALES: CONFIANZA Y
COOPERACIÓN | 21
ECONOMÍA SOLIDARIA | 201

DIONÉIA DALCIN

Doutora em Agronegócios pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professora e pesquisadora do curso de Administração e do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento e Políticas Públicas da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS), Campus Cerro Largo/RS. Email: dioneia.dalcin@uffs.edu.br

GESTIÓN COOPERATIVA: CONCEPTOS Y APLICACIONES | 254
INCUBADORAS TECNOLÓGICAS DE COOPERATIVAS
POPULARES (ITCPS) | 284

EDEMAR ROTTA

Doutor, com Estágio Pós-Doutoral em Serviço Social (PUCRS). Mestre em Sociologia (UFRGS). Professor do Quadro Permanente do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento e Políticas Públicas – Mestrado (UFFS). E-mail: erotta@uffs.edu.br

ESTADO DE BIENESTAR | 244
CUESTIÓN SOCIAL | 159

Eliene Gomes dos Anjos

Doutora em ciências, sociais, docente da Universidade Federal do Recôncavo da Bahia – UFRB, e-mail: elieneanjos@ufrb.edu.br

COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO | 87

ELOIZA ANDRÉA MORAES SILVA

Mestra em Agroecossistemas (PGA/UFSC). Membro do Laboratório de Estudos da Multifuncionalidade Agrícola e do Território (Lemate/UFSC). elo_ms@hotmail.com

SOLIDARIDAD COOPERATIVA | 443

ENISE BARTH

Doutora em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Professora e Pesquisadora do Curso de Administração e do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento e Políticas Públicas (PPGPDD) da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS). E-mail: enise.barth@gmail.com

COOPERATIVAS DE RECICLADORES | 80

COOPERATIVAS DE CRÉDITO | 74

GESTIÓN COOPERATIVA: CONCEPTOS Y APLICACIONES | 254

INCUBADORAS TECNOLÓGICAS DE COOPERATIVAS

POPULARES (ITCPS) | 284

LIDERAZGO FEMENINO Y COOPERATIVISMO | 330

FABIÁN ENRIQUE SALAZAR-VILLANO

Docente e Investigador Departamento de Ciencias Económicas, Universidad del Cauca, Colômbia. E-mail: fesalazar@unicauca.edu.co

SINERGIAS COMUNITARIAS | 411

Fábio Luiz Búrigo

Doutor em Sociologia Política. Professor Permanente do Programa de Pós-Graduação em Agroecossistemas (PGA/UFSC). Coordenador do Laboratório de Estudos da Multifuncionalidade Agrícola e do Território (Lemate/UFSC). fabio.burigo@ufsc.br

SOLIDARIDAD COOPERATIVA | 443

GABRIEL SCHMITT MORAIS

Graduado em Administração pelas Faculdades Integradas de Taquara – FACCAT e Pós-graduando em Aprendizado de Máquina e Inteligência Artificial pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais – PUC MINAS. E-mail: gabrielmorais@sou.faccat.br

CIRCULAR ECONÓMICA | 59

ECOSISTEMAS DE INNOVACIÓN | 207

MÉTODOS ÁGILES Y SU APLICACIÓN EN LAS

COOPERATIVAS | 351

GEAN CARLOS TOMAZZONI

Mestre em Administração. Doutorando em Administração na Universidade Federal do Rio Grande do Sul. E-mail: gean.tomazzoni@gmail.com – ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4736-009X>

EL COOPERATIVISMO EN RUSIA A TRAVÉS DE LOS OJOS DE ALEXANDER CHAYANOV | 223

HELENA COPETTI CALLAI

Pós-Doutora em Educação pela Universidade Autônoma de Madrid - Espanha (UAM). Doutora em Geografia pela Universidade de São Paulo (USP). Professora Adjunta do Programa de Pós-Graduação Stricto Sensu em Educação nas Ciências (PPGEC/UNIJUI). helena@unijui.edu.br

COOPERATIVAS DE VIVIENDAS | 93

COOPERATIVISMO URBANO | 117

IGOR LOUREIRO DE MATOS

Mestre em direito. Membro do Instituto para Cooperação e Desenvolvimento – ICADE. E-mail: igorloureirodematos@yahoo.com.br

COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO | 87

JAINE CRISTIANE WENTROBA

Mestranda do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento e Políticas Públicas (PPGPDD) da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS) Campus Cerro Largo. E-mail: jainewentroba@hotmail.com

LIDERAZGO FEMENINO Y COOPERATIVISMO | 330

JAQUELINE MALLMANN HAAS

Doutora e Mestre em Extensão Rural, Professora do Programa de Pós- Graduação em Dinâmicas Regionais e Desenvolvimento (PGDREDES), da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. jaquelinehaas@ufrgs.br

SOCIOLOGÍA DE LA COOPERACIÓN | 432

JORGE LUIZ AMARAL DE MORAES

Doutor em Desenvolvimento Rural pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professor do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional da FACCAT-RS. E-mail: jmoraes@faccat.br

AGRUPACIONES PRODUCTIVAS | 30

CADENAS PRODUCTIVAS AGROALIMENTARIAS Y

AGROINDUSTRIALES (APPC) | 39

SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROALIMENTARIOS Y

AGROINDUSTRIALES | 416

JUAN FERNANDO ÁLVAREZ

Doutorado em ciências sociais pela Universidade de Lisboa (2016). Professor da Faculdade de Estudos Ambientais e Rurais da Pontifícia Universidade Javeriana de Bogotá. E-mail: alvarez_juan@javeriana.edu.co

COOPERATIVISMO CON PROPÓSITO | 102

LADISLAU DOWBOR

Doutor em Ciências Econômicas pela Escola Central de Planejamento e Estatística de Varsóvia, Polônia. Professor titular no Departamento de Pós-Graduação da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo. E-mail: ldowbor@gmail.com

COOPERATIVAS: NUEVAS OPORTUNIDADES | 98

LOUISE DE LIRA ROEDEL BOTELHO

Doutora em Engenharia e Gestão do Conhecimento pela UFSC; Professora e pesquisadora do Curso de Administração e do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento e Políticas Públicas (PPGDPP) da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS) Campus Cerro Largo. Docente Colaboradora do Programa de Pós-graduação em Engenharia e Gestão do Conhecimento – UFSC - louisebotelho@gmail.com

COOPERATIVAS DE RECICLADORES | 80

GESTIÓN COOPERATIVA: CONCEPTOS Y APLICACIONES | 254

INCUBADORAS TECNOLÓGICAS DE COOPERATIVAS

POPULARES (ITCPS) | 284

LIDERAZGO FEMENINO Y COOPERATIVISMO | 330

MARCIO GAZOLLA

Doutor em Desenvolvimento Rural. Professor Titular da Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR). Professor Permanente do Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Regional (PPGDR). Líder do Grupo de Estudos e Pesquisas em Desenvolvimento, Alimentação, Mercados e Políticas Públicas (GePPADeM). Membro do Grupo de Estudos e Pesquisas em Agricultura, Alimentação e Desenvolvimento (GEPAD/UFRGS). Bolsista de Produtividade Científica do CNPq. E-mail: marciogazolla@utfpr.edu.br

MERCADOS ALIMENTARIOS FÍSICOS Y DIGITALES Y
COOPERATIVISMO EN LA AGRICULTURA FAMILIAR | 345

MARCOS PAULO DHEIN GRIEBELER

Doutor em Desenvolvimento Regional pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). Professor do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional – FACCAT-RS.

E-mails: marcosdhein@faccat.br; marcosadmrs@hotmail.com

AGENDA 2030 Y COOPERATIVISMO | 25

FALSO COOPERATIVISMO | 250

TENDENCIAS EN LAS COOPERATIVAS | 454

MARJANA ELOISA HENZEL

Doutoranda em Desenvolvimento Regional (UNIJUÍ), Técnica administrativa em educação, Instituto Federal Farroupilha -Campus Santa Rosa. E-mail: marjana.henzel@iffarroupilha.edu.br

[edu.br](mailto:marjana.henzel@iffarroupilha.edu.br)

DECRECIMIENTO Y COOPERATIVISMO | 166

ÍNDICE DE FELICIDAD INTERNA BRUTA (FIB) Y

COOPERATIVISMO | 296

PÓS-DESENVOLVIMIENTO Y COOPERATIVISMO | 369

MATEUS DE CARVALHO REIS NEVES

Graduado em Gestão de Cooperativas pela Universidade Federal de Viçosa (UFV), Mestre e Doutor em Economia Aplicada pela UFV. Professor do Departamento de Economia Rural da Universidade Federal de Viçosa (UFV). E-mail: mateus.neves@ufv.br

[ufv.br](mailto:mateus.neves@ufv.br)

PROGRAMA PARA EL DESARROLLO DE LA GESTIÓN

COOPERATIVA (PDGC) | 373

MERLIN PATRICIA GRUESO HINESTROZA

Psicólogo, Pontificia Universidad Javeriana-Cali. Doutorado em Psicologia Social, Universidade de Salamanca-Espanha. Professor na Escola de Administração, Universidad del Rosario-Bogota. E-mail: merlin.grueso@urosario.edu.co

REPUTACIÓN COOPERATIVA INTERNA | 402

MONICA CONCHA-AMIN

Doutora em Economia Aplicada (PPGE-UFRGS), M.S. (DER_UFV). Professora Adjunta nível 3 do Departamento de Ciências Exatas e Sociais Aplicadas (DECESA) na Universidade Federal de Ciências da Saúde de Porto Alegre (UFCSPA). ORCID ID: [0000-0001-9237-906X](https://orcid.org/0000-0001-9237-906X). CV: <http://lattes.cnpq.br/0268693055487067>. E-mail: monicac@ufcspa.edu.br

COOPERATIVISMO SANITARIO | 112

PODER ECONÓMICO Y COUNTERVAILING COOPERATIVO | 365

MÓNICA LÓPEZ-SANTAMARÍA

Psicólogo, Universidad del Valle. Mestre em Administração de Empresas e Doutorando em Ciências Gerenciais, Universidad del Rosario-Bogota. E-mail: monica.lopezs@urosario.edu.co

REPUTACIÓN COOPERATIVA INTERNA | 402

MONIQUE MEDEIROS

Doutora em Agroecossistemas; Docente na Universidade Federal do Pará/Instituto Amazônico de Agriculturas Familiares/Programa de Pós-Graduação em Agriculturas Amazônicas. E-mail: mmedeiros@ufpa.br

DISPOSITIVOS COLECTIVOS, AGRICULTURA FAMILIAR Y TERRITORIALIZACIÓN | 188

NOTICIAS DE LA ORGANIZACIÓN | 355

NELSON JOSÉ THESING

Doutor em Integração Regional. Professor da Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul, no Programa de Pós-Graduação Mestrado e Doutorado em Desenvolvimento Regional. Integrante do Grupo Interdisciplinar de Estudos em Gestão e Políticas Públicas, Desenvolvimento, Comunicação e Cidadania – GPDeC. E-mail: nelson.thesing@unijui.edu.br

GOBERNANZA | 267

LUCIANA MORO DE SOUZA

Doutora em Desenvolvimento Regional. Professora na Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul. Integrante do Grupo Interdisciplinar de Estudos em Gestão e Políticas Públicas, Desenvolvimento, Comunicação e Cidadania – GPDeC. E-mail: luciana.moro@unijui.edu.br

GOBERNANZA | 267

OSCAR BASTIDAS-DELGADO

Professor da Universidade Central da Venezuela (UCV). Consultor em Empreendedorismo e Desenho Organizacional, Economia Social, Cooperativismo, Responsabilidade Social e Equilíbrio Social. E-mail: oscarbastidasdelgado@gmail.com / @oscarbastidas25

ACTO SOLIDARIO | 17

REDES Y GOBERNANZA | 381

SOLIDARIDAD | 450

PAOLA VOGT

Mestranda do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento e Políticas Públicas (PPGDPP) da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS), Campus de Cerro Largo/RS. Email: vogtpaola00@gmail.com

COOPERATIVAS DE RECICLADORES | 80

PEDRO LUÍS BÜTTENBENDER

Doutor em Administração, Mestre em Gestão Empresarial, Administrador e Tecnólogo em Cooperativismo. Professor Pesquisador do PPGDR/UNIJUÍ. E-mail: pedrolb@unijui.edu.br e plbutten@gmail.com

CO-INNOVACIÓN | 62

DESARROLLO COOPERATIVO | 172

DESARROLLO CORPORATIVO | 178

PÓS-DESENVOLVIMIENTO Y COOPERATIVISMO | 369

RAQUEL OSES CABRERA

Trabajadora social de la Universidad Nacional de Colombia. Magíster en educación. Docente, investigadora y consultora. Miembro del Comité Científico CIRIEC Colombia, E-mail: raque.oses.c@gmail.com

GESTIÓN SOCIO-EMPRESARIAL SOLIDARIA | 261

REJANE INÊS KIELING

Doutora em desenvolvimento regional. Professora na Faculdade de Tecnologia do Cooperativismo (ESCOOP). E-mail: rejanekielling@hotmail.com

DIVERSIDADES EN EL COOPERATIVISMO | 193

LA EDUCACIÓN TRANSFORMADORA: UNA CATEGORÍA
INDISPENSABLE PARA LAS COOPERATIVAS | 305

RENATO STECKERT DE OLIVEIRA

Graduação em Ciências Sociais pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (1978) e doutorado em Sociologia - Ecole des Hautes Études en Sciences Sociales (1993), com estágio pós-doutoral na Universidade Aberta da Catalunha, Barcelona, Espanha (2005-2006). Professor aposentado da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

SOCIEDAD DE LOS PIONEROS DE ROCHDALE | 426
SOCIALISMO UTÓPICO Y ORÍGENES DEL
COOPERATIVISMO | 421

RICARDO CORRÊA

Doutorando em Ciências Sociais (UFSM), Professor do Instituto Federal Farroupilha - Campus Santo Augusto. E-mail: ricardo.correa@iffarroupilha.edu.br

CAPITAL SOCIAL | 49
DECRECIMIENTO Y COOPERATIVISMO | 166
ÍNDICE DE FELICIDAD INTERNA BRUTA (FIB) Y
COOPERATIVISMO | 296

ROBERTO TADEU RAMOS MORAIS

Doutor em Desenvolvimento Regional, Professor do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional – Faculdades Integradas de Taquara – FACCAT. E-mail: masprm@faccat.br

CIRCULAR ECONÓMICA | 59
ECOSISTEMAS DE INNOVACIÓN | 207
MÉTODOS ÁGILES Y SU APLICACIÓN EN LAS
COOPERATIVAS | 351

RONALDO CHAVES GAUDIO

Mestre em Direito Econômico e Desenvolvimento. Coordenador da Pós-graduação em Direito Cooperativo da PUC/Minas. Professor convidado de Direito Cooperativo da FGV – Fundação Getúlio Vargas. Diretor Executivo da AIDCMESS – Associação Ibero-americana de Direito Cooperativo, Mutual e da Economia Social e Solidária. Assessor jurídico do Sistema OCB-SESCOOP/RJ. Presidente da Comissão Especial de Direito Cooperativo da OAB/RJ. E-mail: ronaldo@gaudio.adv.br

LEY DE COOPETARIVAS | 325

ROQUE PENIZZOTTO ARDUINI

Lic. Ciencias Políticas y Administración Pública. E-mail: roquepenia@gmail.com

COOPERATIVISMO CULTURAL | 108

ROSANE OLIVEIRA DUARTE ZIMMER

Doutora em educação. Professora da Faculdade de Tecnologia do Cooperativismo (ESCOOP) e da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS). E-mail: rosaneodzimmer@gmail.com

DIVERSIDADES EN EL COOPERATIVISMO | 193
LA EDUCACIÓN TRANSFORMADORA: UNA CATEGORÍA
INDISPENSABLE PARA LAS COOPERATIVAS | 305

SANDRA RAQUEL LÓPEZ DE MESA OSES

Administradora de Empresas, Especialista en Gerencia de Proyectos y Candidata a Magister en Desarrollo Humano FLACSO Argentina. e-MAIL: sandralopezdemesa@hotmail.com

GESTIÓN SOCIO-EMPRESARIAL SOLIDARIA | 261

SERGIO SCHNEIDER

Doutor em Sociologia. Professor Titular de Sociologia do Desenvolvimento Rural e Estudos da Alimentação na Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, RS/Brasil. Coordenador GEPAD: www.ufrgs.br/agrifood. Bolsista Produtividade em Pesquisa CNPq, PQ1B. E-mail: schneide@ufrgs.br – ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4353-6732>

EL COOPERATIVISMO EN RUSIA A TRAVÉS DE LOS OJOS DE ALEXANDER CHAYANOV | 223
SOCIOLOGÍA DE LA COOPERACIÓN | 432

TARCISIO DORN DE OLIVEIRA

Pós-Doutor em Arquitetura e Urbanismo pela Instituição de Ensino Superior Meridional (IMED). Doutor em Educação nas Ciências pela Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul (UNIJUÍ). Professor Adjunto do Programa de Pós-Graduação Stricto Sensu em Desenvolvimento Regional (PPGDR/UNIJUÍ). tarcisio.oliveira@unijui.edu.br

COOPERATIVAS DE VIVIENDAS | 93
COOPERATIVISMO URBANO | 117

VALÉRIA GAMA FULLY BRESSAN

Graduada em Administração de Cooperativas pela Universidade Federal de Viçosa (UFV), Mestre e Doutora em Economia Aplicada pela UFV. Professora do Departamento de Ciências Contábeis da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). E-mail: valeriafully@ufmg.br

PROGRAMA PARA EL DESARROLLO DE LA GESTIÓN COOPERATIVA (PDGC) | 373

VERENICE ZANCHI

Administradora, Doutora em Desenvolvimento Regional PGDR/
UNISC. Pós-doutoranda em Comunicação na UFSM. E-mail:
verenice.zanchi@gmail.com

CAPACIDAD DE AGENCIA HUMANA DE LOS ACTORES
SOCIALES | 43

VILMAR RODRIGUES MOREIRA

Doutorado em Administração pela EAESP/FGV (2009),
Mestrado em Administração pela PUCPR (2003), Matemática
pela UFPR (1999). Vínculo: Escola de Negócios da Pontifícia
Universidade Católica do Paraná. e-mail: [vilmar.moreira@
pucpr.br](mailto:vilmar.moreira@pucpr.br)

DESEMPEÑO COOPERATIVO | 155
RIESGOS EN LAS COOPERATIVAS AGRÍCOLAS Y
GANADERAS | 405

ZANDER NAVARRO

Doutor em Sociologia pela Universidade de Sussex, Inglaterra.
Professor aposentado da Universidade Federal do Rio Grande
do Sul (UFRGS). Atualmente atua como pesquisador da
Embrapa (Brasília). E-mail: z.navarro@uol.com.br

CAPITALISMO AGRARIO Y COOPERATIVISMO | 53

Editora Conceito

1ª edição NOVEMBRO DE 2022
impressão META BRASIL
papel de miolo CARTÃO TRIPLEX 80g/m²
papel de capa COUCHÊ BRILHO 300g/m²
tipografia GEORGIA, *Fonte tipográfica de serifa transitória projetada em 1993 por Matthew Carter e sugerida por Tom Rickner para a Microsoft Corporation, como a companheira serifada para a primeira fonte sem serifa da Microsoft, a Verdana.*

El cooperativismo está impulsando importantes avances en sus planteamientos, fundamentos, formas, modelos de actuación, organización, su gestión, gobernanza, y su propio desarrollo. Estas evoluciones se han confirmado en el seno de la sociedad donde el cooperativismo está presente, en el mundo académico, en las políticas públicas, por parte de los agentes de promoción del desarrollo, de los gestores privados, públicos, en la promoción económica y social. A través de una iniciativa de cooperación, los Programas de Postgrado en Desarrollo Regional de la Facultad Integrada de Taquara (FACCAT/RS) y la Universidad Regional del Noroeste de Río Grande do Sul (UNIJUÍ/RS), dirigidos por profesores centrados en los temas de Cooperativismo, Administración y Desarrollo Regional, ofrecen a la sociedad, como resultado de esta cooperación, la organización de este “Diccionario Contemporáneo del Cooperativismo”.

REALIZAÇÃO



APOIO:

